

Дейвид Г. Майърс

СОЦИАЛНА ПСИХОЛОГИЯ

София, 2025

Преводът е направен по изданието:

DAVID G. MYERS

SOCIAL PSYCHOLOGY

11th Edition

Copyright © 2013 by The McGraw-Hill Companies, Inc.

All rights reserved.

© Издателство „Изток-Запад“, 2025

Всички права запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде размножавана или предавана по какъвто и да било начин без изричното съгласие на „Изток-Запад“.

© Ангелин Мичев, превод, 2025

ISBN 978-619-01-1583-0

Дейвид Г. Майърс

СОЦИАЛНА ПСИХОЛОГИЯ

Превод от английски
Ангелин Мичев



На Джонатан Мюлър и Скот Плъс

*С възхищение и благодарност заради огромния им и траен принос
в обучението по социална психология, съответно посредством електронното
издание „Тийчинг във Сайколъджи Нюзлетър“ (Teaching of Psychology Newsletter)
и организацията „Соушъл Сайколъджи Нетуърк“ (Social Psychology Network)*

Съдържание

Уводни думи	7
Предговор	9
Благодарности	13
 Глава 1	
Въведение в социалната психология	16
 ПЪРВА ЧАСТ	
СОЦИАЛНО МИСЛЕНЕ / 47	
Глава 2	
Азът в социалния свят	48
Глава 3	
Социални убеждения и преценки	94
Глава 4	
Поведение и нагласи	140
 ВТОРА ЧАСТ	
СОЦИАЛНО ВЛИЯНИЕ / 175	
Глава 5	
Гени, култура и пол	176
Глава 6	
Конформизъм и подчинение	214
Глава 7	
Убеждаване	258
Глава 8	
Влияния в групата	302

ТРЕТА ЧАСТ

СОЦИАЛНИ ОТНОШЕНИЯ / 347

Глава 9	
Предразсъдъци	348
Глава 10	
Агресия	400
Глава 11	
Привличане и близост	446
Глава 12	
Помагане	498
Глава 13	
Конфликт и помирение	544

ЧЕТВЪРТА ЧАСТ

ПРИЛОЖНА СОЦИАЛНА ПСИХОЛОГИЯ / 591

Глава 14	
Социалната психология в клиниката	592
Глава 15	
Социалната психология в съдебната зала	630
Глава 16	
Социалната психология и устойчивото бъдеще на човечеството	666
Епилог.....	693
За автора.....	694

Уводни думи

Историята на човешкия род е много дълга, а тази на социалната психология много кратка – малко над век. Но плодовете, които ни носи тази млада наука, са наистина удовлетворяващи. Какво изобилие от идеи предлага тя! Благодарение на разнообразните изследователски методи ние, учените, придобихме значително по-дълбоко разбиране за убежденията и заблудите, любовта и омразата, конформизма и независимостта.

Голяма част от човешкото поведение си остава загадка, но социалната психология ни предоставя частични отговори на редица интригуващи въпроси:

- Как онова, което си мислим – съзнателно и несъзнателно, – влияе върху нашето поведение?
- Какво кара хората понякога да се нараняват един друг, а друг път да си помагат?
- Какво поражда социалните конфликти и как можем да отворим стиснатия юмрук, за да протегнем ръка и помогнем?

Отговорите на тези и много други въпроси – които съм си поставил за цел да изложа на следващите страници – разширяват себепознанието ни и повишават чувствителността ни към социалните сили, които действат върху нас.

В самото начало, когато към мен се обърнаха с предложението да напиша тази книга, аз си представях текст, който ще е едновременно строго научен и топло човешки, основан на факти и провокиращ размисъл. Желанието ми беше той да представя както важните социални явления, така и способите, посредством които учените ги наблюдават и обясняват. А освен това да *стимулира студентите да размишляват* – да ги мотивира да си задават въпроси, да анализират, да търсят принципите в ежедневните събития.

Поставям социалната психология в интелектуалната традиция на свободните изкуства. Чрез изучаването на великите литературни произведения, философски и научни трудове обучението по свободни изкуства цели да разшири кръгозора ни и да ни освободи от ограниченията на настоящето. Социалната психология има принос в постигането на тези цели. Съсредоточавайки се върху значими за човека теми, аз съм се постарал да предам на бъдещите психолози практики основното съдържание по начин, който би стимулирал и всички останали студенти. А с информацията, която споделям „от кухнята“ на социалната психология – за разнообразните изследователски инструменти, чрез които се разбулват тайните на социалната ни природа, – се надявам да дам импулс на находчивостта на обучаващите се.

Да подпомагаш преподаването и изучаването на социална психология е огромна привилегия, но и отговорност. Затова, моля, не се колебайте да ме уведомите как сме се справили и какво можем да подобрим.

Дейвид Г. Майърс,
Хоуп Колидж,
www.davidmyers.org

Предговор

Социалната психология изследва света на хората. Книгата „Социална психология“ осигурява достъп до съкровищницата със знания на тази млада и вълнуваща наука. Независимо дали студентите се интересуват основно от бизнес, преподаване, право, психология или други дисциплини, изучаващи нашия социален свят, този текст е достъпен и лесноразбираем за всекиго. В него обучаващите се ще прочетат за научните изследвания върху любовта и омразата, конформизма и независимостта, предразсъдъците и помагането, убеждаването и самоопределянето.

Обект на социалната психология са хората. Този текст и за миг не се отклонява от него, фокусирайки се върху значими за човека теми. Всяка глава започва с каре, в което разглежданата тема се свързва с човешкия опит. Изведени на преден план са и новостите в социалнопсихологическите изследвания – **726 са новите и актуализирани цитирания**. Рубриката „В едър план“ остава основен компонент и в това издание. Тя предлага всеобхватен поглед върху текущите изследвания в областта на социалната психология по целия свят.

До голяма степен човешкото поведение остава загадка, но социалната психология може да хвърли светлина по много въпроси относно самите нас и света, който обитаваме. Например:

- Как нашите мисли – осъзнати и неосъзнати – управляват поведението ни?
- Какво е самооценка? И съществува ли такова нещо като твърде висока самооценка?
- Как хората около нас влияят върху поведението ни?
- Какво кара хората понякога да се нараняват, а друг път да си помагат?
- Какво поражда социалните конфликти и как можем да отворим стиснатия си юмрук, за да подадем ръка и да помогнем?

Мисията ни в тази книга е да представим отговорите на такива въпроси – да ги разгледаме подробно, да разширим себеразбирането на читателя и да отворим пред него действащите социални сили. След като прочетат книгата и започнат да размишляват критично за всекидневните човешки поведения, студентите ще са способни да разбират по-добре себе си и света, в който работят, забавляват се и обичат.

Кои са другите новости в единайсетото издание на „Социална психология“?

Единайсетото издание надгражда върху предходните и съчетава строгата научност с достъпния стил.

Текстът е актуализиран с над 700 нови цитирания. От началото до самия край Дейвид Майърс представя важните идеи в социалната психология и ги съотнася към ежедневиия живот, помагайки на студентите да размишляват критично за своето и чуждото социално поведение.

Уважаваният психолог от Държавния университет на Сан Диего Джийн М. Туендж внася свежа гледна точка. Под нейно ръководство бе извършена преработката на глава 2 („Азът в социалния свят“) и глава 10 („Агресия. Причиняване на вреда на другите“).

Всички основни теми в главите вече са обособени като подглави и формулирани като въпроси, например „Доколко нашите нагласи предсказват поведението ни?“.

Промените глава по глава

Глава 1. Въведение в социалната психология

- Ново и актуализирано съдържание относно биологичните корени на социалното поведение
- Нов материал относно ценностите и социалната психология

Глава 2. Азът в социалния свят

- Нов материал за засилващия се индивидуализъм в културите
- Нови данни от областта на неврологията
- Нова информация за културата и познанието
- Разширение на съдържанието за способността на хората да прогнозираят собственото си поведение и чувства
- Добавени изследователски данни относно мотивацията и самооценката
- Нов материал за нарцисизма и „колективния нарцисизъм“
- Повече информация за обслужващото Аза пристрастие в брака
- Допълнителен материал за нереалистичния оптимизъм
- Нови данни за ефекта на фалшивия консенсус върху фейсбук
- Добавени примери за ефекта на фалшивата уникалност сред студентите

Глава 3. Социални убеждения и преценки

- Ново въведение, обхващащо „мотивираното разсъждаване“ в политиката
- Нов ключов термин: „въплътена емоция“, с примери

Глава 4. Поведение и нагласи

- Актуализирано съдържание относно Теста за оценка на имплицитните асоциации
- Преработен материал за самооправдаването и когнитивния дисонанс
- Актуализирана информация за снижаването на когнитивния дисонанс чрез селективно излагане
- Ново обяснение на ефекта на лицевата обратна връзка

Глава 5. Гени, култура и пол

- Нов материал в главата „Как ни влияят човешката природа и културното многообразие“
- Нови изследователски данни относно положителния ефект на културните норми
- Нова информация относно половете
- Нови изследователски данни за приятелството и социалното доминиране
- Добавен материал за избора на партньор и ефектите от месечния плодовит период при жената
- Нови данни от областта на еволюционната психология, според която ревността е полово обусловена
- Актуализиран материал за „културния цикъл“
- Нов материал относно новата област „епигенетика“

Глава 6. Конформизъм и подчинение

- Добавен материал за неврологията за отстъпването и приемането, включително за това как експерименталната процедура на Аш се превърна в стандарт за стотици по-късни експерименти
- Нов материал за Милграм и властта на ситуацията, за сплотеността като предиктор за конформизъм, както и за културния конформизъм в контекста на културните различия
- Данни от нови изследвания с функционален ядрено-магнитен резонанс, при които е идентифицирана невронната активност, свързана с нормативното влияние

Глава 7. Убеждаване

- Нова глава за силата на убеждаването
- Актуализирана информация за ефектите от внушаването на страх и убеждаването

- Въвеждане на понятията „послание, рамкирано с фокус върху печалбата“ и „послание, рамкирано с фокус върху загубата“
- Нови обяснения и актуални примери в подглавата „Елементи на убеждаването“

Глава 8. Влияния в групата

- Актуализирана статистика за дяла на спечелените на собствен терен мачове в табл. 8.1
- Нови примери за феномена на деиндивидуализацията
- Нова информация за поляризацията в Съединените щати
- Добавен материал за груповата поляризация в интернет

Глава 9. Предразсъдъци: Антипатия към другите

- Добавена информация за предразсъдъците на мюсюлманите и западните едни към други
- Нови примери за стереотипите
- Нова материал за критиките към Теста за оценка на имплицитните асоциации
- Актуализирано и ново съдържание за това как дискриминацията по полов признак се отразява върху броя на новородените момичета или момчета в някои азиатски страни
- Разширена информация за това как социалните неравенства поражда предразсъдъци и недоверие
- Нова фигура, илюстрираща влиянието на пристрастието към собствената група върху възприятията

Глава 10. Агресия: Причиняване на вреда на другите

- Нова информация за тормоза
- Разширено съдържание относно теорията за инстинктивната природа на агресията с нови примери
- Нова разработка на темата за биохимичните фактори при агресията
- Ново съдържание за неправилното хранене като фактор в агресията
- Добавено съдържание по темата „култура на насилието“
- Нов материал в подглава „Медийни влияния: порнография и сексуално насилие“
- Ново съдържание с данните на Стивън Пинкър за намаляване на насилието в световен план
- Добавена информация относно връзката между интернет и агресията
- Нови данни за десенсибилизацията и когнитивните ефекти на телевизията
- Нова тема – гледането на телевизия като разхищение на времето
- Нови данни по въпроса дали играенето на видео игри повишава агресивността

Глава 11. Привличане и близост

- Актуализирано съдържание с повече данни за остракизма
- За първи път – разработка на темата за отбягващата привързаност
- Актуализация на редица теми – например остракизмът като еквивалент на физическата болка, феноменът на имплицитния егоизъм, привлекателност, сходството като основа за симпатия, стилове на привързаност, теории за любовта, еволюция и привличане

Глава 12. Помагане

- Нова въвеждаща част
- Нов материал за еволюционната психология по отношение на помагащото поведение
- Нова информация за „автентичния алтруизъм“
- Разширение на съдържанието за на свързаните с помагащото поведение „полови норми“

Глава 13. Конфликт и помирение

- Нова информация относно използването на фейсбук
- Нов материал по въпроса за това дали десегрегацията подобрява расовите нагласи
- Актуализирани изследователски данни, които потвърждават корелацията между контакта и позитивните нагласи
- Нов материал за доверието като биологичен феномен
- Нови данни от областта на невропсихологията: *Schadenfreude*

Глава 14. Социалната психология в клиниката

- Разширено съдържание относно клиничните и статистическите прогнози
- Нов материал за самотата
- Осъвременена разработка на темата за връзката между стреса и болестта

Глава 15. Социалната психология в съдебната зала

- Актуализиране на темата за надеждността на свидетелските показания
- Нов материал, касаещ причините за фалшивите самопризнания

Глава 16. Социалната психология и устойчивото бъдеще на човечеството

- Нова уводна част
- Темата „Психологията и изменението на климата“ включва психологическите ефекти и общественото мнение за климатичните промени
- Нов материал в подглавата „Устойчив начин на живот“ относно използването на нови технологии, намаляването на потреблението, стимулите, обратната връзка и социалната идентичност
- Разширено съдържание на подглавата „Социалната психология на материализма и благосъстоянието“

Благодарности

Въпреки че на корицата на книгата стои името само на един човек, истината е, че в нея имат принос с труда си множество учени. И макар никой от тях да не носи отговорност за това, което съм написал аз – нито пък е длъжен да е напълно съгласен с всичко, казано от мен, – благодарение на техния принос книгата е по-добра, отколкото би била иначе.

В това ново издание са запазени много от внесените от консултанти и рецензенти в предходните десет издания подобрения. Затова оставам задължен на следните уважавани колеги:

Майк Амъг, Радфордски университет
Робърт Аркин, Охайски държавен университет
Чарлс Даниъл Батсън, Канзаски университет
Стийв Баумгарднер, Университет на Уисконсин-Оу
Клер
Сюзън Биърс, Суит Брайър Колидж
Джордж Бишъл, Национален университет на Сингапур
Гален В. Боденхаусен, Северозападен университет
Мартин Болт, Келвин Колидж
Ейми Брадфийлд, Айовски държавен университет
Доротея Брагински, Фейрфийлдски университет
Тимъти Ч. Брок, Охайски държавен университет
Джонатан Д. Браун, Вашингтонски университет
Фред Брайънт, Университет „Лойола“, Чикаго
Шон Меган Бърн, Калифорнийски политехнически държавен университет
Дейвид Бъс, Тексаски университет
Томас Каферти, Южнокаролински университет
Джеръм М. Чертокоф, Индиански университет
Ръсел Кларк, Северотексаски университет
Даяна Кордова, Йейлски университет
Карън Котюр, Ню Хампшър Колидж
Синтия Краун, Университет „Зейвигър“
Джак Крокстън, Нюйоркски държавен университет
Във Фридония
Антъни Дуб, Торонтски университет
Дейвид Дънинг, Университет „Корнел“
Алис Игли, Северозападен университет
Лиандър Фабригар, Университет „Куийнс“
Филип Фини, Югоизточен държавен университет в Мисури
Кари Форден, Кларински университет
Кенет Фостър, Нюйоркски държавен университет
Денис Фокс, Илинойски университет в Спрингфийлд
Кари Б. Фрийд, Уионски държавен университет
Уилям Фроминг, Висше училище по психология към Тихоокеански университет
Стивън Фугита, Университет Санта Клара
Дейвид Гершоу, Аризона Уестърн Колидж
Том Гилович, Университет „Корнел“

Мери Алис Гордън, Южен методистки университет
Раналд Хансън, Оукландски университет
Алън Харт, Амхърст Колидж
Елейн Хатфийлд, Хавайски университет
Джеймс Хилтън, Мичигански университет
Берт Ходжис, Гордън Колидж
Уилям Икис, Тексаски университет в Ардингтън
Марита Ингълхарт, Мичигански университет
Честър Инско, Севернокаролински университет
Джонатан Юзини, Тексаски университет А&М
Мийгън Джонсън, Шортър Колидж
Едуард Джоунс, Принстънски университет
Джуду Джоунс, Джорджия Съдърн Колидж
Дийна Джулка, Портландски университет
Мартин Каплан, Североилинойски университет
Тимъти Дж. Касър, Нокс Колидж
Джанис Кели, Университет „Пардю“
Дъглас Кенрик, Аризонски държавен университет
Норберт Кер, Мичигански държавен университет
Чарлс Кислър, Мисурски университет
Марджори Кребс, Университет „Ганън“
Джозаким Кругър, Университет „Браун“
Травис Лангли, Хендърсънски държавен университет
Морис Дж. Левеск, Илонски университет
Хелън Линки, Университет „Маршъл“
Даян Мартичуски, Колорадски университет
Джон У. Макхоски, Източномичигански университет
Даниъл Н. Макинтош, Денвърски университет
Ани Макманъс, Паркленд Колидж
Дейвид Макмилън, Мисисипски държавен университет
Робърт Милард, Васар Колидж
Артър Милър, Маямски университет
Теру Мортън, Университет „Вандербилд“
Тод Д. Нелсън, Калифорнийски държавен университет
К. Пол Несълроуд-младши, Симпсън Колидж
Дарън Нютсън, Вирджински университет
Стърлинг Оскамп, Клеърмонтски университет
Крис О'Съливан, Университет „Бъкнел“
Елън Е. Пасторино, Валенсия Къмюнити Колидж

Сандра Симс Патерсън, Спелман Колидж
Пол Полъс, Тексаски университет в Арлингтън
Тери Петигън, Мърсикърст Колидж
Скот Плъс, Уеслиански университет
Никълъс Роитеман, Южноилинойски университет в Едуардсвил
Робърт Д. Ридж, Университет „Бригъм Йънг“
Никол Шноп-Уайтъм, Пауквил Колидж
Уесли Шулиц, Калифорнийски държавен университет, Сан Маркос
Ван Скот, Атлантически държавен университет „Армстронг“
Линда Силка, Масачузетски университет, Лоуел
Ройс Сингълтън-младши, Колеж на Светия кръст
Стивън Слейн, Кливландски държавен университет
Кристин М. Смит, Държавен университет „Гранд Вали“
Ричард Смит, Кентъкийски университет
Ч. Р. Снайгър, Канзаски университет
Марк Снайгър, Минесотски университет
Шелдън Соломон, Скидмор Колидж
Матю Спакман, Университет „Бригъм Йънг“
Гарълд Стасър, Маямски университет
Чарлс Стангор, Мерилендски университет, Колидж Парк
Хоумър Стейвли, Киън Стейт Колидж
Джонел Стру, Западновирджински университет
Ерик Сайкс, Индиански университет, Коккомо
Елизабет Танке, Сантакларски университет
Уилям Титъс, Арканзаски технически университет
Том Тайлър, Нюйоркски университет
Рода Ънгър, Монтклерски държавен университет
Били Ван Джоунс, Абълийн Крисчън Колидж
Мери Стюърт Ван Лиуин, Ийстърн Колидж
Ан Л. Уебър, Севернокаролински университет, Ашвил
Даниъл М. Уегнър, Харвардски университет
Гари Уелс, Айовски държавен университет
Майк Уесълс, Рандолф-Мейкън Колидж
Бърнард Уайтли, Държавен университет „Бол“
Каролин Уитни, Университет „Сейнт Майкълс“
Киплинг Уилямс, Университет „Пардю“
Мидж Уилсън, Университет „Де Пол“

От полза ми беше и помощта на преподаватели, които рецензираха десетото издание, както и коментарите на преподаватели, които прочетоха новите глави в единайсетото издание – те ме избавиха от грешките по невнимание и дадоха конструктивни предложения:

Робърт Аркин, Охайски университет
 Нанси Л. Аштън, Ричард Стоктън Колидж
 Стивън Х. Барън, Монтгомъри Каунти Къмпюнити
 Колидж
 Кърт Боніеки, Централноарканзаски университет
 Раян Брунър, Дорт Колидж
 Джеф Брайсън, Държавен университет в Сан Диего
 Никълъс Кристенфелд, Калифорнийски университет,
 Сан Диего
 Треиси Крейг, Айдахоки университет
 Крис де ла Ронг, Остин Къмпюнити Колидж
 Джейсън Егерман, Паломар Колидж
 Робин Франк, Саутуестърн Колидж
 Мегелин Фугере, Източноекваторски държавен
 университет
 Трисмейн Граймс, Айона Колидж
 Линса Джабийн, Тексаски университет, Ел Пасо
 Майлс Джаксън, Портландски държавен
 университет (Орегон)

Джоел Джонсън, Калифорнийски университет,
 Дейвис
 Джаред Кенуърти, Тексаски университет,
 Арлингтън
 Сюън Киъфър, Хюстънски университет
 Стивън Килиански, Университет „Рътгърс“
 Джоаким Кругер, Университет „Браун“
 Джейн ле Скейф, Калифорнийски университет,
 Дейвис
 Даян Лиъдър, Технологичен институт на Джорджия
 Джулиана Лединг, Севернофлоридски университет
 Дебора Лонг, Източнокаролински университет
 „Карстен Лук“, Кълъмбъс
 Ейми Линдън, Източнокаролински университет
 Ким Маклин, Северноайовски университет
 Ръсти Макинтайър, Ръсти Колидж
 Даниъл Молдън, Северозападен университет
 Марк Муравен, Държавен нюйоркски университет,
 Олбани

Синди Нордстром, Южноилинойски университет,
 Едуардсвил
 Керт Обрайън, Портландски държавен университет
 (Орегон)
 Крег Пул, Университет „Сейнт Мерис“
 Мишел Р. Рейни, Университет „Индиана“ –
 университет „Пардю“, Индианаполис
 Синтия Рийд, Тарант Каунти Колидж
 Боб Ридж, Университет „Бригам Йънг“
 Грегън Сикрист, Бъфалски университет –
 Нюйоркски държавен университет
 Робърт Шорт, Аризонски държавен университет
 Марк Стюърт, Америкън Ривър Колидж
 Черил Терънс, Севернодакотски университет
 Кристофър Трего, Флорида Къмпюнити Колидж,
 Джаксънвил
 Дейвид Уайлдър, Университет „Рътгърс“
 Дъг Уги, Северноколорадски университет
 Елиса Урф, Мюленберг Колидж

Задължен съм на всеки един от изброените колеги и особено на социалния психолог от Държавния университет в Сан Диего, Калифорния, Джийн Туендж, учен със значителен изследователски опит и умел автор, която преработи глави 2 и 10.

Хоуп Колидж в щата Мичиган ми осигури извънредно подкрепяща среда за работата по всичките досегашни издания на „Социална психология“. Както хората, така и атмосферата там спомогнаха за това създаването на книгата да се превърне в удоволствие. Именно в Хоуп Колидж поетът Джек Ридл усъвършенства стила, в който са издържани следващите страници. Кейти Адамски и този път съдейства в набавянето на голяма част от новите изследователски данни. А Катрин Браунсън направи необходимите онлайн проучвания, редактира текстът, за да се чете гладко, и свърши коректорската работа. С други думи, тя акушира при раждането на текста.

Без вдъхновението на Нелсън Блек от издателство „Макгроу Хил“ никога нямаше да ми хрумне да напиша учебник. Алисън Миърсшеърт напътстваше и насърчаваше работата по първото издание, основата за всички следващи. Бранд мениджърът на издателството Марк Георгиев и директорът Майк Шугърман спомогнаха за избистрянето и реализирането на идеята на това единайсето издание. Структурният редактор Фил Хърбст ми съдействаше във всеки етап. Редакторът координатор Кевин Фицпатрик контактуваше с рецензентите, а ръководителката на проекта Холи Айриш търпеливо направляваше процеса по превръщане на ръкописа в завършена книга, в което ѝ помагаша стиловите редактори Барбара Хача и Дан Хейс.

Задължен съм на всички от този огромен екип. Сътрудничеството с тези хора превърна създаването на тази книга в стимулиращо и удовлетворяващо преживяване.

Дейвид Майърс,
 davidmyers.org

Социална ПСИХОЛОГИЯ

ОЛОГИЯ

ГЛАВА

1

Въведение в социалната ПСИХОЛОГИЯ



Живял някога мъж, чиято втора съпруга била суетна и себична жена. Двете дъщери на тази жена били суетни и себични като нея. Дъщерята на мъжа обаче била хрисима и себеотрицателна. Тази приветлива, добросърдечна девойка, която всички познаваме като Пепеляшка, рано научила, че трябва да прави каквото ѝ се нареди, да преглъща лошото отношение и обидите и да избягва да засенчва с каквото и да било доведените сестри и мащехата си.

Впоследствие благодарение на своята фея кръстница Пепеляшка успяла да се избави от положението си за една вечер и да присъства на пищен бал, където привлякла вниманието на красивия принц. Когато влюбеният принц по-късно срещнал Пепеляшка в нейния скромен дом, той не успял да я разпознае.

Неправдоподобно ли звучи? Приказката изисква от нас да приемем ситуацията, каквата е описана. В присъствието на деспотичната си мащеха Пепеляшка била скромна и непривлекателна. На бала обаче тя се чувствала красива – и се движела, говорела и се усмихвала като красавица. В едната ситуация тя била свита. В другата очарователна.

В този ред на мисли френският философ романист Жан-Пол Сартр пише, че ние, хората, сме преди всичко същества в ситуация. Не можем да бъдем разграничени от своите ситуации, тъй като те ни формират и определят възможностите ни (перифраза, Sartr, 1946, p. 59–60).

Какво е социална психология?

Кои са важните идеи в социалната психология?

Как човешките ценности влияят върху социалната психология?

Феноменът „Знаех си“: Просто здрав разум ли е социалната психология?

Изследователски методи:
Как се „прави“ социална психология?

Послепис. Защо написах тази книга

Какво е социална психология?

Социална психология

Науката за това как хората мислят един за друг, влияят си един на друг и се отнасят един към друг.

В тази книга източниците са посочени в скоби. Пълната информация за тях се намира в библиографията накрая.

Социалната психология е наука, която изучава влиянието на ситуациите, в които попадаме, като обръща специално внимание на това как се възприемаме един друг и как си въздействаме взаимно. По-точно тя е научното изследване на това как хората мислят един за друг, влияят си взаимно и се отнасят помежду си (фиг. 1.1).

Социалната психология се намира на границата между психологията и социологията. За разлика от социологията (изследването на хората в групи и общества), социалната психология се фокусира в по-голяма степен върху индивида и използва повече експерименти. В сравнение с психологията на личността социалната психология се фокусира по-малко върху различията между отделните индивиди и повече върху това как хората се възприемат един друг и си влияят взаимно.

Социалната психология е все още млада наука. Първите сведения за социалнопсихологически експерименти датират отпреди малко повече от век, а първите социалнопсихологически текстове са публикувани през 1900 г. (Smith, 2005). Сегашната си форма социалната психология приема едва през 30-те години на миналия век. А едва след Втората световна война започва да се очертава като сегашната жизнена област. Също така едва през 70-те години на миналия век тя започва да се радва на ускорено развитие в Азия – първо в Индия, след това в Хонконг и Япония, а напоследък и в Китай и Тайван (Haslam & Kashima, 2010).

Социалната психология изучава нашето мислене, влиянията и отношенията между нас, поставяйки въпроси, които интригуват всички ни. Ето няколко примера:

- *Социалното ни поведение повече от обективните ситуации, в които попадаме, ли зависи, или от начина, по който ги тълкуваме?* Социалните вярвания могат да се самоосъществяват. Например човекът с щастлив брак ще отдаде острата забележка на брачния си партньор („Ще се научиш ли някога да оставяш това там, където му е мястото?“) на някакъв външен фактор („Сигурно е имал тежък ден“). А онзи с нещастен брак ще отдаде същата забележка на злия нрав на партньора си („Той си е враждебен!“) и може да реагира с ответна острота. Нещо повече, очаквайки враждебност от брачния партньор, той може да се държи обидчиво, по този начин предизвиквайки очакваната враждебност.
- *Биха ли хората проявили жестокост, ако им бъде наредено? Как нацистка Германия замисля и осъществява безсъвестното избиване на 6 милиона евреи?* Тези злодеяния се случват отчасти защото хиляди хора следват заповеди. Качват затворниците във влакове, тикат ги в претъпкани „бани“ и ги отравят с газ. Как е възможно хората да участват в подобни ужа-

ФИГУРА 1.1
Социалната
психология е...



сваща деяния? Били ли са германците по онова време нормални човешки същества? Точно тези въпроси си задава Стенли Милграм* (Stanley Milgram, 1974). И създава експериментална ситуация, в която на хора бива наредено да прилагат токови удари с нарастваща сила върху човек, който изпитва трудности с наизустяването на поредица от думи. Както става ясно в глава 6, почти две трети от участниците изпълняват безпрекословно нареждането.

- *Да помогнеш? Или да си вземеш?* В един есенен ден в град Кълъмбъс, щата Охайо, от брониран камион изпадат чували с пари, по улицата са пръснати 2 милиона долара. Някои шофьори спират, за да помогнат – събират и връщат 100 000 долара. Съдейки по изчезналите 1 900 000 долара, много повече са спрели, за да вземат за себе си. (Как бихте постъпили вие?) Когато подобни инциденти се случват няколко месеца по-късно в Сан Франциско и Торонто, резултатите са същите: минувачите разграбват повечето от разпилените пари (Bowen, 1988). Какви ситуации предразполагат хората да бъдат отзивчиви или алчни? И дали определени културни контексти – да речем, селата и малките градове – повишават отзивчивостта?



Уморен от възиране в звездите, професор Мюлер се заема със социална психология.

Поместено с позволението на Джейсън Лав и jasonlove.com

Всички тези въпроси се отнасят до това как хората се възприемат и си влияят взаимно. Именно това е предметът на социалната психология. Социалните психолози изучават нагласите и убежденията, конформизма и независимостта, любовта и омразата.

Кои са важните идеи в социалната психология?

В много академични области резултатите от десетки хиляди изследвания, заключенията на хиляди изследователи и прозренията на стотици теоретици може да бъдат обединени в няколко основни идеи. Биологията предлага идеите за естествения отбор и адаптацията. Социологията се основава на концепти като социална структура и организация. Музиката се възползва от идеите ни за ритъм, мелодия и хармония.

По същия начин социалната психология се основава на няколко фундаментални принципа, които си струва да помните дълго след като сте забравили повечето подробности. Моят кратък списък с „важни идеи, които не бива никога да забравяме“ включва изброените по-долу (фиг. 1.2). Всяка от тях ще разгледаме по-подробно в следващите глави.

Ние конструираме своята социална реалност

Ние, хората, сме подвластни на неустойчивия импулс да обясняваме поведението си, да го отдаваме на някаква причина, за да ни изглежда то системно, предсказуемо и контролируемо. Вие и аз може да *реагираме* различно на дадена ситуация, защото *мислим* по различен начин. Как ще реагираме на обидата на приятел зависи от това дали я отдаваме (атрибутираме) на неговата враждебност или на тежкия ден, който е имал.

Един състоял се през 1951 г. футболен мач между отборите на Принстънския университет и Дартмутския колеж е класическа демонстрация на това как конструираме реалността (Hastorf & Cantril, 1954; вж. също Loy & Andrews, 1981). Мачът оправдава очакванията на зрителите – той е същинска война, играта е груба и нечестна. Един от играчите на Принстън, който е сред най-добрите аматьори в американския футбол, напуска терена със счупен нос, след като е съборен и върху му са се струпали няколко противникови играчи. Разразяват се юмручни схватки, в резултат на които има още ранени и от двата отбора. Цялото това представление едва ли отговаря на аристократичния имидж на Бръшляновата лига.

* Вж. „Подчинение на авторитета“, изд. „Изток-Запад“, 2024, прев. Г. Георгиева. (Всички бележки, освен изрично отбелязаните, са на преводача.)



ФИГУРА 1.2

Някои от важните идеи в социалната психология

Недълго след описаното събитие двама психолози от двете учебни заведения показват видеозаписи от мача на свои възпитаници. Студентите изпълняват ролята на учен наблюдател, констатирайки всяко нарушение и определяйки чия е отговорността за него. Но студентите са неспособни да загърбят лоялността си. Учещите в Принстънския университет например виждат два пъти повече нарушения на Дартмутския отбор в сравнение с възпитаниците на Дартмутския колеж. Изводът: съществува обективна реалност, но винаги я възприемаме през призмата на нашите убеждения и ценности.

Всички ние сме учени, които се опират на интуицията. Обясняваме си поведението на хората обикновено с бързина и точност, които отговарят на ежедневните ни нужди. Когато нечие поведение е последователно и характерно, ние атрибутираме (приписваме) това поведение на неговата или нейната личност. Например, наблюдавайки човек, който често прави хапливи коментари, може да заключите, че той има зъл нрав (диспозиция), вследствие на което може да започнете да го отбягвате.

Убежденията и вярванията ни за самите нас също имат значение. Оптимистичен ли е светогледът ни? Смятаме ли, че упражняваме контрол върху нещата? Как се възприемаме по отношение на другите – превъзхождаме ли ги, или им отстъпваме? Отговорите на тези въпроси оказват влияние върху емоциите и действията ни. *Има значение как интерпретираме света и себе си.*

Нашата социална интуиция е често ефективна, но понякога пагубна

Нашите моментални интуитивни преценки оформят нашите страхове (Опасно ли е летенето?), впечатления (Мога ли да му имам доверие?) и отношения (Харесва ли ме тя?). Интуитивните преценки влияят върху президентите в периоди на криза, комарджиите на масата за покер, съдебните заседатели, определящи вината на подсъдимия, и специалистите човешки ресурси, които отсяват кандидатите за работа. Интуитивните преценки са нещо обичайно.

В действителност психологическата наука ни разкрива съществуването на един удивителен несъзнателен ум – интуитивен „задухисен“ ум, – за който Фройд не ни е говорил.

В по-голяма степен, отколкото психолозите смятаха доскоро, мисленето се случва, така да се каже, зад кулисите, извън светлината на прожектора на съзнанието. Нашите интуитивни способности се разкриват чрез изследванията върху феномени, които ще бъдат обяснени в следващите глави: „автоматична обработка“, „имплицитна памет“, „евристика“, „спонтанно заключаване за наличие на личностни черти“, непосредствени емоции и невербална комуникация. Мисленето, паметта и нагласите функционират на две нива: едното е на съзнателността и преднамереността, а другото – на несъзнателността и автоматичността. Днешните изследователи наричат този процес „двойна обработка“. Тоест ние знаем повече, отколкото знаем, че знаем. Мислим на две нива – „интуитивно“ и „съзнателно“ (Kruglanski & Gigerenzer, 2011). В книгата на психолога и Нобелов лауреат Даниъл Канеман „Мисленето“^{*} тази идея е развита отлично: според него нашето мислене бива *бързо* и *бавно* (Kahneman, 2011).

Интуицията предлага огромни възможности, но също така крие опасности. Например преминавайки през живота предимно на автопилот, ние интуитивно преценяваме вероятността за случване на нещата според това с каква лекота ни идват наум различни примери. Съхраняваме в паметта си леснодостъпни образи на самолетни катастрофи. Затова много хора се страхуват от летенето повече, отколкото от шофирането, и предпочитат да изминават големи разстояния с автомобил по земните пътища, вместо да рискуват да се издигнат в небето. Всъщност пътническият самолет е многократно по-безопасен (на база изминати километри) от кое да е моторно превозно средство (според доклад на Националния съвет по безопасност на САЩ [2010] пътуването със самолет в Съединените щати в периода между 2005 и 2007 г. е било 170 пъти по-безопасно).

Дори интуитивните ни преценки за самите себе си често са грешни. Интуитивно се доверяваме на спомените си повече, отколкото би трябвало. Интерпретираме погрешно съдържанието на собственото си съзнание, като участници в експерименти отричаме да сме повлияни от неща, които всъщност ни влияят. Погрешно прогнозираме чувствата си – колко зле ще се чувстваме след година, ако загубим работата си или скъсаме с любовния си партньор, и колко добре ще се чувстваме след година или даже след седмица, ако спечелим джакпота в държавната лотария. Освен това често прогнозираме грешно бъдещето си. Когато си купуват дрехи, приближаващите средна възраст хора все още избират такива, които са им точно по мярка („Очаквам да сваля няколко килограма“), рядко някой размишлява по-реалистично: „По-добре дрехата да ми стои малко по-свободно, защото хората на моята възраст лесно напълняват.“

Заслужава си в такъв случай да се обърне внимание както на ползите от нашите интуитивни преценки, така и на опасностите, които те пораждат. Напомняйки ни за предимствата на интуицията и същевременно предупреждавайки ни за нейните капани, социалните психолози целят да подобрят качеството на нашето мислене. В повечето ситуации „бързите и икономични“ незабавни преценки ни служат добре. Но в други, в които точността има значение – например когато трябва да се страхуваме от правилните неща и да изразходваме ресурсите си премерено, – най-добре е да съдържаме импулсивните си интуитивни преценки с помощта на критичното мислене. *Интуитивните преценки и несъзнателната обработка на информация обикновено имат добър ефект, но понякога крият опасности.*



Той всъщност не ме заплаши, но аз възприех него като заплаха.

Социалното познание е нещо важно. Поведението ни се влияе не само от обективната ситуация, но и от това как я интерпретираме.

© Lee Lorenz / The New Yorker Collection / www.cartoonbank.com

^{*} Изд. „Изток-Запад“, 2012, прев. Ж. Ценова.

Социалните влияния моделират поведението ни

Ние сме, както отдавна е отбелязал Аристотел, социални животни. Говорим и мислим с думи, които сме научили от другите. Копнеем да сме свързани с другите, да сме приобщени от тях, мнението им за нас да е добро. Матиас Мел и Джеймс Пенебейкър (Mehl & Pennebaker, 2003) квантифицират социалното поведение на свои студенти от Тексаския университет, като им поставят микрофон и записващо устройство с микрокасети. Веднъж на всеки 12 минути в часовете на бодърстване компютърно управляваното записващо устройство ненаатрапчиво прави 30-секунден запис. Въпреки че периодът на наблюдение обхваща само делничните дни (включително учебните занятия), почти 30% от времето си студентите прекарват в разговори. Отношенията със себеподобните съставляват голяма част от човешкото битие.

Като социални същества ние реагираме на своя непосредствен контекст. Понякога въздействието на дадена социална ситуация ни кара да действаме противно на своите явни нагласи. В определени случаи злото задушава добрите намерения и кара хората да се съгласяват с лъжи или да съдействат в жестокости. Под влиянието на нацизма много порядъчни хора стават инструменти на Холокоста. Други ситуации могат да предизвикват великодушие и състрадание. След опустошенията от силното земетресение, последвано от цунами през 2011 г., Япония беше засипана с предложения за помощ.

Властта на ситуацията се откроява по драматичен начин и в различните нагласи, които хората имат относно еднopolовите връзки. Кажете ми дали живеете в Африка или Близкия изток (където повечето жители са против подобни връзки), или в Западна Европа, Канада или Австралия/Нова Зеландия, и има голяма вероятност да отгатна какво е мнението ви по този въпрос. Ще бъда още по-уверен в предположението си, ако знам вашето образователно равнище, възрастта на хората в обкръжението ви и медиите, от които се информирате. Ситуацията, в която се намираме, има значение.

Културата ни помага да определим своята ситуация. Например стандартите, към които се придържаме по отношение на точността при срещи, откровеността и начинът на обличане варират в зависимост от нашата култура.

- Дали предпочитате стройно или пищно тяло зависи от това кога и къде по света живеете.
- Дали дефинирате социалната справедливост като равенство (всички получават поравно) или като обективност (тези, които заслужават повече, получават повече), зависи от това дали вашата идеология е била моделирана в по-голяма степен от социализма или от капитализма.
- Дали сте експресивни или сдържани, непринудени или резервирани, зависи отчасти от вашата културна и от етническата ви принадлежност.
- Дали се фокусирате главно върху себе си – върху своите лични потребности, желания и морал – или върху своето семейство, клан и общностна група, зависи от това доколко сте продукт на съвременния западен индивидуализъм.

Социалният психолог Хейзъл Маркърс (Markus, 2005) обобщава горното по следния начин: „Хората са преди всичко ковки.“ Казано по друг начин, ние се адаптираме към своя социален контекст. Нагласите и поведението ни биват оформяни от външни социални сили.

Личните нагласи и диспозиции също моделират поведението

Вътрешните сили също имат значение. Ние не сме като сухи листа, които социалните ветрове разнасят насам-натам. Нашите вътрешни нагласи влияят върху поведението ни. Нашите политически нагласи влияят върху решенията ни при гласуване. Нашите нагласи спрямо тютюнопушенето влияят върху податливостта ни към натиска на връстниците да пушим. Нашите нагласи към бедните влияят върху готовността ни да им помагаме. (Както ще видим малко по-нататък, нагласите от своя страна следват поведението, което ни кара да върваме силно в онова, с което сме се ангажирали или за което сме страдали.)

Личностните диспозиции също влияят върху поведението. Изправени пред една и съща ситуация, различните хора може да реагират различно. Излизайки от затвора след излежа-

ването на многогодишна политическа присъда, един е ожесточен и търси разплата. Друг, като южноафриканеца Нелсън Мандела, търси помирение и единство с бившите си врагове. Нагласите и личността влияят върху поведението.

Социалното поведение има биологични корени

Социалната психология на ХХІ век все повече осветлява биологичните основи на поведението ни. Много от нашите социални поведения отразяват една дълбока биологична мъдрост.

Всеки, който е преминал през лекционния курс „Въведение в психологията“, знае, че природата и възпитанието заедно ни формират такива, каквито сме. Както дължината и ширината определят лицето на правоъгълника, така биологията и опитът създават нас. Както ни напомнят еволюционните психолози (вж. глава 5), нашата унаследена човешка природа ни предразполага да се държим по начини, които са помагали на нашите предци да оцеляват и да се възпроизвеждат. Ние носим гените на онези, чиито черти са позволявали на тях и децата им да оцеляват и да се възпроизвеждат. Целта и на нашето поведение е да пренесе нашата ДНК в бъдещето. Ето защо еволюционните психолози си задават въпроса как естественият отбор може да ни е предразположил да се държим и реагираме при романтични срещи и избор на партньор, когато мразим и нараняваме, проявяваме грижа и споделяме. Природата също така ни дарява с огромен капацитет да учим и да се адаптираме към различни среди. Ние сме чувствителни и реагираме на социалния контекст, в който се намираме.

Ако всяко психологично събитие (всяка мисъл, всяка емоция, всяко поведение) е същевременно и биологично, тогава можем да изследваме и невробиологичните процеси в основата на социалното поведение. Кои области на мозъка ни позволяват да изпитваме любов и презрение, да помагаме, да упражняваме агресия, да имаме възприятия и вяра? Дали екстравертите, както подсказват резултатите от някои изследвания, имат нужда от повече стимулация, за да е мозъкът в състояние на възбуда? При вида на лицето на приятел мозъчната област, отговаряща за възнаграждението, по-итненизивно ли се активира при сигурните в социално отношение хора, отколкото при срамежливите? Как мозъкът, умът и поведението функционират заедно като координирана система? Какво разкрива моментът на възникване на мозъчните събития за начина, по който обработваме информацията? Такива въпроси си задават онези, които се занимават със **социална невронаука** (Cacioppo & others, 2010; Klein & others, 2010).

Социалните невроучени не свеждат сложните социални поведения, като помагане и причиняване на вреда, до функция на прости невронни или молекулярни механизми. Тяхната гледна точка е следната: за да разберем социалното поведение, трябва да вземем под внимание както вътрешните (биологичните), така и външните (социалните) влияния. Умът и тялото са една голяма система. Хормоните на стреса влияят върху това как се чувстваме и държим: инжектирана доза тестостерон понижава доверието, а доза окситоцин го повишава (Bos & others, 2010). Социалният остракизъм повишава кръвното налягане. Социалната подкрепа укрепва борещата се с болестите имунна система. Ние сме био-психо-социални организми. И сме отражение на взаимодействието на биологичните, психологичните и социалните влияния. Затова днешните психолози изучават и анализират поведението, изхождайки от тези три различни нива.

Социална невронаука
Интердисциплинарна област, която се занимава с изследването на невронните основи на социалните и емоционалните процеси и поведения и влиянието на тези процеси върху нашия мозък и биологичните системи на организма ни.

Принципите на социалната психология са приложими в ежедневиия живот

Социалната психология има потенциала да осветли живота ви, да направи видими трудно различимите влияния, които придават посока на мислите и действията ви. И както ще се уверим, ни дава идеи как да опознаем себе си по-добре, да печелим приятели и да влияем на хората, да отпуснем юмруци и да разтворим обятия.

Учените също прилагат социалнопсихологическото познание. Принципите на социалното мислене, социалното влияние и социалните отношения оказват ефект върху чо-

вешкото здраве и благополучие, съдебните процедури и решенията на съдебните заседатели, а също и върху поведението, които ще осигурят екологично устойчиво бъдеще на човека.

Като една от множеството гледни точки към човешкото съществуване психологическата наука не дава отговори на големите въпроси: Какъв е смисълът на човешкия живот? Каква би трябвало да е нашата цел? Каква е, в крайна сметка, съдбата ни? Затова пък социалната психология ни предоставя метод, посредством който да си задаваме и да търсим отговорите на някои изключително интересни и важни въпроси. Социалната психология се занимава изцяло с живота – вашия живот: вашите вярвания и убеждения, вашите нагласи, вашите отношения.

Останалата част от тази глава ви въвежда в социалната психология. Първо нека разгледаме как личните ценности на социалните психолози влияят върху работата им по очевидни и не толкова начини. А после да се съсредоточим върху най-важното предназначение на тази глава: да ви помогне да придобиете представа как се прави социална психология. Как социалните психолози търсят обяснения на социалното мислене, социалното влияние и социалните отношения? И как вие и аз можем да използваме тези аналитични инструменти, за да мислим по-ефективно?

Всяка подглава в тази книга завършва с кратко обобщение. Надявам се то да ви помогне да прецените доколко сте усвоили прочетен материал.

Обобщение. Кои са важните идеи в социалната психология?

Социалната психология е научното изследване на това как хората мислят един за друг, влияят си един на друг и се отнасят един към друг. Някои от нейните основни теми са:

- Как конструираме своите социални светове
- Как нашата социална интуиция ни води и понякога подвежда

- Как социалното ни поведение бива оформяно от другите хора, собствените ни нагласи и личностни особености, както и от вътрешните биологични фактори
- Как принципите на социалната психология се прилагат в ежедневието и в други научни области.

Как човешките ценности влияят на социалната психология?

Социалната психология е не толкова съвкупност от знания, колкото набор от стратегии за търсене на отговори. В науката, както и в съдебната зала, личното мнение е недопустимо. Когато идеите биват поставени на изпитание, доказателствата определят крайната присъда.

Но наистина ли социалните психолози са толкова обективни? Все пак нали и те са човешки същества, не проникват ли в работата им техните ценности – личните им убеждения за това какво е желателно и как би трябвало да се държат хората? И ако да, може ли социалната психология наистина да бъде наричана наука?

Има два основни начина, по които ценностите проникват в психологията: явен и неявен.

Явни начини, по които ценностите проникват в психологията

Ценностите се проявяват, когато социалните психолози избират предмети на изследване. Техните избори обикновено отразяват историята на социалните събития (Kagan, 2009). Неслучайно изследванията върху предразсъдъците са в разцвет през 40-те години на миналия век, когато из Европа вилнее фашизмът. Петдесетте години на миналия век, време на подобни течения и нетърпимост към различията, ни дадоха изследванията върху конформизма. През 60-те интересът към агресията се засили със зачестяването на размириците и повишаващите се нива на престъпността. Феминисткото движение от 70-те предизвика вълна от изследвания върху пола и сексизма. През 80-те вниманието на учените се насочи отново към психологическите аспекти на надпреварата във въоръжаването, а 90-те

години на XX и началото на XXI век бяха белязани от повишен интерес към реакциите на хората към културното, расовото и сексуалното многообразие. Сюзън Фиске (Fiske, 2011a) предполага, че можем да очакваме бъдещите изследвания да отразяват днешните и утрешните проблеми, сред които са имиграцията, неравенството в доходите и проблемите на стареенето.

Ценностите се различават не само в различните времеви периоди, но и в различните култури. В Европа хората се гордеят с националността си. По своето самосъзнание шотландците се различават от англичаните, а австрийците от германците много по-отчетливо, отколкото обитаващите също толкова близки територии мичиганци и охайци. Именно затова Европа роди една значима теория за „социалната идентичност“, докато американските социални психолози са избрали да се фокусират по-скоро върху индивида – интересува ги как отделният човек мисли за другите, как се влияе и какви са отношенията му с тях (Fiske, 2004; Tajfel, 1981; Turner, 1984). Австралийските социални психолози заимстват теории и методи от Европа и Северна Америка (Feather, 2005).

Ценностите също така влияят върху това какви типове хора биват привлечени от различните дисциплини (Campbell, 1975a; Moynihan, 1979). Различават ли се забележимо едни от други студентите по хуманитарни науки, изобразително изкуство, природни науки и социални науки във вашия университет? Привличат ли социалната психология и социологията например хора, които са изпълнени със сравнително силно желание да поставят под съмнение традицията, хора, които са по-склонни да моделират бъдещето, отколкото да съхраняват миналото? А дали изучаването на социални науки засилва подобни наклонности (Dambrun & others, 2009)? Такива фактори обясняват защо, когато психологът Джонатан Хайд (Haidt, 2011) на един национален конгрес пита около 1000 социални психолози какви са политическите им възгледи, между 80 и 90% от тях вдигат ръка, за да покажат, че са „либерали“. Когато той пожелава да узнае колко са „консерваторите“, вдигнатите ръце са три. (Бъдете спокойни, повечето от разгледаните в този текст теми – от „Как нашите нагласи влияят върху поведението ни?“ до „Влияе ли телевизионното насилие върху агресивното поведение?“ – нямат никакво отношение към политическите възгледи.)

И накрая, ценностите представляват обект на социалнопсихологически анализ. Социалните психолози изследват как се формират ценностите, защо се променят и как влияят върху нагласите и действията. Техните изследвания обаче по никакъв начин не ни подсказват кои ценности са „правилните“.

Не толкова явни начини, по които ценностите проникват в науката

По-рядко успяваме да различим неявните начини, по които ценностите се маскират като обективна истина. Кой са трите не толкова явни начина, по които ценностите проникват в психологията?

Субективните аспекти на науката

Учените и философите са съгласни: науката не е изцяло обективна. Учените не просто четат книгата на природата. Те по-скоро я интерпретират с помощта на своите мисловни категории. В ежедневието си живот ние също гледаме света през обектива на своите идеи



Различните науки представят различни гледни точки.
ScienceCartoonsPlus.com

Науката не просто описва и обяснява природата, а е част от взаимодействието между природата и нас. Тя описва природата такава, каквато е, изложена на нашия метод на изследване.

Вернер
Хайзенберг

Култура

Устойчиви поведени-
я, идеи, нагласи и
традиции, които се
споделят от голяма
група хора и се
предават от поколение
на поколение.

Социални**репрезентации**

Широко възприетите
идеи и ценности
на едно общество,
които включват
приеманията и
културните идеологии.
Нашите социални
репрезентации ни
помагат да разбирате
своя свят.

и схващания. Дали ще видим в движещата се в небето светлина летяща чиния, или ще различим човешко лице в коричката на сладкиша зависи от перцептивната ни настройка. Четейки тези думи, вие не подозирате, че в същото време виждате и носа си. Вашият ум не ви позволява да осъзнаете нещо, което не сте предразположени да възприемете. Тенденцията да съдим за реалността въз основа на своите очаквания е една от най-съществените особености на човешкия ум.

Тъй като учените, които работят в дадена област, често споделят една гледна точка или **култура**, техните приемания може да останат неподложени на съмнение. Това, което приемаме за даденост – споделените вярвания, които някои европейски социални психолози наричат **социални репрезентации** (Augoustinos & Innes, 1990; Moscovici, 1988, 2001), – често са нашите най-значими, но непроверени убеждения. Понякога обаче някой извън нашия „лагер“ привлича вниманието към тези приемания. През 80-те години на миналия век феминистките и марксистите опровергаха някои неизследвани приемания в социалната психология. Феминистките обърнаха внимание на неявните пристрастия – например политическия консерватизъм на някои учени поддръжници на биологичната интерпретация на половите различия в социалното поведение (Unger, 1985). Марксистите пък обърнаха внимание на някои присъщи за индивидуализма предразсъдъци, например че конформизмът е нещо лошо, а индивидуалните награди – нещо добро. Марксистите и феминистките, разбира се, имат свои приемания, както обичат да отбелязват критиците на „политическата коректност“ в областта на науката. Социалният психолог Лий Джъсим (Jussim, 2005) например твърди, че прогресивните социални психолози понякога се чувстват принудени да отричат груповите различия и да приемат, че свързаните с тях стереотипи никога не се основават на реални факти, а винаги на расизма.

В глава 3 ще разгледаме още начини, по които нашите предубеждения предопределят интерпретациите ни. Както привържениците на отборите на Принстън и Дартмут ни напомнят, поведението ни се ръководи не толкова от „ситуацията такава, каквато е“, колкото от „ситуацията такава, каквато я интерпретираме“.

Психологичните концепции съдържат скрити ценности

Нашето схващане за необективността на психологията включва и съзнанието за факта, че личните ценности на психолозите може да имат важна роля в теориите и възгледите, които те поддържат. Психолозите може да определят хората като зрели или незрели, добре адаптирани или зле адаптирани, психично здрави или психично болни. И може да го правят, сякаш излагат факти. В действителност обаче те правят *ценностни оценки*. Ето някои примери:

Дефиниране на добрия живот. Ценностите влияят върху идеята ни за това как да живеем възможно най-добре. Личностният психолог Ейбрахам Маслоу например е известен със своите прецизни описания на „самоактуализиращи се“ хора – хора, които, задоволени от потребностите си от оцеляване, безопасност, принадлежност и самооценка, продължават да реализират своя човешки потенциал. Сред описаните от него личности са Томас Джеферсън, Ейбрахам Линкълн и Елинор Рузвелт. Неколцина внимателни читатели още навремето забелязаха, че Маслоу подбира своята извадка от самоактуализиращи се хора, воден от собствените си ценности. Полученото описание на самоактуализиращите се личности – като спонтанни, автономни, мистични и т.н. – отразява личните ценности на Маслоу. Ако беше започнал с нечий други герои – да речем, Наполеон, Александър Велики и Джон Д. Рокфелер, – полученото описание на самоактуализацията щеше да е различно (Smith, 1978).

Професионален съвет. Психологическият съвет също отразява личните ценности на този, който го дава. Когато психолозите ни съветват как да се разбираме с брачния партньор или с колегите си, учат ни как да се държим с децата си или ни препоръчват да живеем без прекалена загриженост за чуждите очаквания, те изразяват своите лични

ценности. (В западните култури тези ценности обикновено са индивидуалистични – насърчават онова, което е най-подходящо за „мен“. Незападните култури по-често насърчават това, което е най-подходящо за „нас“.) Без да подозират за тези скрити ценности, много хора се съобразяват с „професионалния“ съвет. Но психолозите не могат да дадат отговори на въпросите за най-висшия морален дълг, за целта, посоката и смисъла на живота.

Формиране на понятия. Скрытите ценности проникват дори в базираните на изследвания психологични *понятия*. Представете си, че сте попълнили личностен тест и психологът, след като е изчислил резултатите, ви съобщава: „Имате висока самооценка. И ниско ниво на тревожност. А силата на егото ви е изключителна. „Мда – мислите си вие, – така и предполагам, но е добре, че го потвърди специалист.“ А сега представете си, че друг психолог ви дава подобен тест, който съдържа някои от въпросите в първия. След което ви информира, че демонстрирате признаци за отбранителност. „Възможно ли е това? – недоумявате. – Другият психолог каза толкова хубави неща за мен.“ Възможно е, защото и в двата случая е описан един и същ набор от реакции (склонността да си казвате хубави неща за себе си и да не признавате проблемите). Как да наречем този набор – висока самооценка или отбранителност? Названието отразява преценката.

Назоваване. И така, ценностните оценки често се крият в социалнопсихологическия език, който използваме – но това важи и за ежедневиия ни език:

- Независимо дали определяме кроткото дете като „срамежливо“ или „предпазливо“, „сдържано“ или „страничен наблюдател“, този „етикет“ е израз на оценка.
- Дали ще окажем човек, участващ в партизанско движение, като „терорист“ или „борец за свобода“ зависи от собственото ни мнение за каузата му.
- Дали наричаме смъртта на цивилни по време на война „загуба на невинни животи“ или неизбежни „косвени жертви“ показва дали тази смърт е приемлива за нас, или не е.
- Дали наричаме социалното подпомагане „социална защита“ или „помощ за нуждаещите се“ зависи от политическите ни възгледи.
- Когато „те“ величат страната и народа си, това е национализъм, а когато го правим „ние“, е патриотизъм.
- Дали човекът с извънбрачна връзка има „отворен брак“, или извършва „прелюбодеяние“ зависи от личните му ценности.
- „Промиването на мозъци“ е социално влияние, което не одобряваме.
- „Перверзиите“ са сексуални действия, които не практикуваме.

Както показват тези примери, ценностите са скрити в дефинициите на културата ни за психично здраве, психологичните съвети за подобряване на качеството на живота, понятията и психологическите определения, които използваме. И по-нататък в тази книга ще насочвам вниманието ви към примери за скрити ценности. Но не за да демонстрирам, че имплицитните ценности са непременно нещо лошо. А за да покажа, че научната интерпретация, дори на ниво назоваване на феномени, се прави от хора. Тоест възприетите от социалните психолози убеждения и ценности неизбежно влияят върху начина им на мислене и работата им.

Трябва ли да отхвърлим науката, защото си има субективна страна? Тъкмо напротив: фактът, че човешкото мислене винаги включва интерпретиране, е причината, поради която е нужно изследователи с различни пристрастия да се занимават с научен анализ. Непрестанно сверявайки своите убеждения с фактите, ние обуздаваме пристрастията си. Систематичното наблюдение и експериментиране ни помагат да почистим обектива, през който виждаме реалността.



Скрытите (и не толкова) ценности проникват в психологическите съвети. С тях са просмукани книгите от жанра „популярна психология“, които наставляват как да се живее и обича.

Обобщение. Как човешките ценности влияят на социалната психология?

- Ценностите на социалните психолози проникват в работата им по явни начини – например посредством избора на област или предмет на изследване.
- Проникват и по неявни начини като приемания, когато психолозите формират понятия, избират названия и дават съвети.
- Проникването на ценностите в науката не е причина да отхвърляме социалната психология или коя да е друга наука. Човешкото мислене рядко е безпристрастно и именно поради това се нуждаем от систематично наблюдение и експериментиране, за да сверяваме любимите си идеи с реалността.

Феноменът „Знаех си“: просто здрав разум ли е социалната психология?

Възможно е вече сами да сте стигнали до много от заключенията, представени в тази книга, тъй като социалнопсихологическите феномени са навсякъде около вас. Ние постоянно наблюдаваме как хората мислят един за друг, влияят си един на друг и се отнасят един към друг. Струва си да знаете какво предизвестяват лицевите изразения, как да убедите някого да направи нещо или да разберете дали можете да смятате другия за приятел или враг. Философи, романисти и поети от векове наблюдават и коментират социалното ни поведение.

Означава ли това, че социалната психология е просто здрав разум, облечен в ефектни думи? Към социалната психология биват отправяни две противоположни критики: първо, че е тривиална, защото документира очевидното; второ, че е опасна, защото откритията ѝ може да бъдат използвани за манипулиране на хората.

В глава 7 е разгледана втората критика. Тук нека разгледаме първата.

Дали социалната психология и другите социални науки просто формализират това, което всеки лаик вече знае благодарение на интуицията си? Привърженик на този възглед е писателят Кълън Мърфи (Murphy, 1990): „Ден след ден социалните психолози излизат от кабинетите си и наблюдават света. Ден след ден те констатираат, че поведението на хората почти не се различава от очакваното.“ Близко половин век по-рано историкът Артър Шлезинджър-младши (Schlesinger, Jr., 1949) реагира с подобна насмешка на проучванията, които социални психолози правят сред американските участници във Втората световна война. Социологът Пол Лазарсфелд (Lazarsfeld, 1949) прави преглед на тези проучвания и представя извадка с интерпретативни коментари, няколко от които перифразирам тук:

1. По-образованите войници страдат от повече проблеми с приспособяването, отколкото по-необразованите. (Интелектуалците са по-зле подготвени за стреса на бойните действия в сравнение с природно интелигентните хора.)
2. Войниците от Юга понасят по-добре горещия климат, отколкото войниците от Севера. (Южняците са по-привикнали към горещината.)
3. Белите редници имат по-силно желание за повишение, отколкото чернокожите редници. (Годините на потисничество са дали отражение върху мотивацията за постижения.)
4. Чернокожите войници от Юга предпочитат бели офицери от Юга. (Офицерите южняци са по-опитни и умели в общуването с чернокожите.)

Сега, след като прочетохте тези коментари, съгласни ли сте, че те съдържат факти, очевидни от позицията на здравия разум? Ако е така, може да се изненадате от това, което Лазарсфелд казва впоследствие: „Всички тези твърдения са точната противоположност на действителните констатации.“ Всъщност при проучванията се установява, че по-слабо образованите войници се адаптират по-зле; южняците не се приспособяват към тропическия

климат по-добре от северняците; чернокожите имат по-силно желание за повишение от белите и т.н. „Ако бяхме представили първо действителните резултати от проучването, читателят [подобно на Шлезинджър] щеше да ги определи като „очевидни“.“

Един от проблемите със здравия разум е, че се позоваваме на него, след като фактите са ни вече известни. Събитията са доста по-„очевидни“ и предсказуеми, разглеждани в ретроспекция. Резултатите от редица експерименти разкриват, че когато хората узнаят резултата от даден експеримент, той изведнъж започва да им се струва неизненадващ – много по-малко изненадващ, отколкото за хората, на които са разкрити единствено експерименталната процедура и възможните резултати (Slovic & Fischhoff, 1977).

По същия начин в ежедневието ние често не очакваме нещо да се случи, докато то не се случи. *Тогав* изведнъж ясно виждаме силите, довели до събитието, и не се чувстваме изненадани. Нещо повече, може да си припомним погрешно своето предишно мнение (Blank & others, 2008; Nestler & others, 2010). Грешките в преценката относно предвидимостта на бъдещето и в запомнянето на миналото се съчетават и пораждат **ретроспективен уклон** (наричан още феномен „знаех си“ или „пълзящ детерминизъм“).

Този уклон обяснява защо след избори или промени на фондовите пазари повечето коментатори намират обратите в хода на събитията за неизненадващи: „Това се очакваше.“ След нефтения разлив в Мексиканския залив през 2010 г. изглеждаше очевидно – погледнато в ретроспектива, – че служителите на „Бритиш Петролиум“ са пропуснали някои процедури и са пренебрегнали предупреждения, както и че правителственият контрол е бил слаб. Както казва датският философ теолог Сьорен Киркегор: „Животът може да бъде разбран само отзад напред, но се живее обратно.“

Ако ретроспективният уклон е силно изразен при вас, сега може да имате чувството, че вече сте знаели за този феномен. Впрочем почти всеки възможен резултат от психологически експеримент може да изглежда като очевиден от позицията на здравия разум – *след* като резултатът е вече известен.

Можете да демонстрирате феномена сами. Подберете си група хора и кажете на половината от тях за едно психологическо откритие, а на другата половина за неговата противоположност. Например кажете на първата половина следното:

Социалните психолози са установили, че независимо дали се сприятеляваме, или влюбваме, най-силно ни привличат хора с личностни черти, различни от нашите. Изглежда, има истина в старата поговорка „Противоположностите се привличат“.

А на другата половина:

Социалните психолози са установили, че независимо дали се сприятеляваме, или влюбваме, най-силно ни привличат хора с личностни черти, подобни на нашите. Изглежда, има истина в старата поговорка „Красавите магарета и през девет баира се подуват“.

Помолете участниците в своя експеримент най-напред да обяснят резултата. След това ги помолете да кажат дали е „изненадващ“ или „неизненадващ“. Буквално всички ще намерят добро обяснение за резултата, който знаят, и ще кажат, че „не е изненадващ“.

Впрочем можем винаги да разчитаме на натрупания с вековете запас от поговорки, за да направим така, че почти всеки резултат да изглежда очевиден от позицията на здравия разум. Ако социален психолог обяви констатацията, че раздялата засилва романтичното привличане, средният човек го репликира: „И за това ти плащат? Всеки знае, че „раздялата разпалва любовта“. А ако се окаже, че раздялата *отслабва* привличането, същият човек ще отбележи: „И баба ми щеше да ти каже: „Очи, които не се виждат, се забравят.“

Карл Тайгън (Teigen, 1986) трябва да се е забавлявал доста, когато помолил студенти от Лестърския университет (Англия) да оценяват поговорки и техните про-

Ретроспективен уклон

Склонността да се надценява предсказуемостта на събитията, след като те вече са се случили. Известна също като феномена „знаех си“.

Погледнати в ретроспекция, събитията изглеждат очевидни и предсказуеми.
ScienceCartoonsPlus.com





На фокус. Знаех си

Кълън Мърфи (Murphy, 1990), главен редактор на сп. „Атлантик“, критикува „социологията, психологията и другите социални науки за това, че твърде често просто констатираят очевидното или потвърждават вече известното“. При проведения неофициален преглед на откритията на социалните науки той не попада на „идеи или заключения, които да не може да бъдат открити в изданието „Известни цитати“ на Джон Бартлет или който и да е друг сборник“. Въпреки това, за да пресеем несъвместимите поговорки, се нуждаем от проучвания. Да разгледаме някои „биещи се“ поговорки:

Кое е по-вярно? Че...

По-добре без пари да спиш, отколкото без пари да работиш.
Много баби, хилаво бебе.
Перото е по-силно от мечата.
Старо куче на нови номера не можеш да научиш.
Кръвта вода не става.
Този, който се колебае, е загубен.
Който е предупреден, е въоръжен.

Или че...

Залудо работи, залудо не стой.
Две глави мислят по-добре от една.
Делата говорят по-добре от думите.
Никога не е късно да учиш.
Много роднини, малко приятели.
Три пъти мери, веднъж режи.
Не преминавай моста, преди да си стигнал до него.

тивоположности. Когато била дадена поговорката „Страхът е по-силен от любовта“, повечето я оценили като вярна. Но същата била и оценката на студенти, на които била дадена нейната противоположност: „Любовта е по-силна от страха“. По същия начин поговорката „Падналият не може да помогне на падналия“ била оценена високо, но висока оценка получила и „Падналият може да помогне на падналия“. На мен са ми любими обаче две високо оценени поговорки: „Мъдреците създават поговорките, а глупците ги повтарят“ (автентична), и нейната измислена противоположност „Глупците създават поговорките, а мъдреците ги повтарят“. За още такива двойки поговорки вж. „На фокус. Знаех си.“

Ретроспективният уклон създава проблеми на много студенти по психология. Понякога резултатите от проучванията са наистина изненадващи (например че олимпийските *бронзови* медалисти изпитват повече радост от постижението си, отколкото сребърните медалисти). Често, четейки за експерименти в учебниците си, материалът ви се струва лесен, дори безспорен. Но по-късно, когато имате тест, в който след всеки въпрос трябва да изберате сред няколко правдоподобни заключения, може да ви стане изненадващо трудно. „Не знам какво ми стана – оплаква се след това обърканият студент. – Мислех, че съм научил материала.“

Феноменът „Знаех си“ може да има неприятни последици. Той благоприятства арогантността – надценяването на собствените интелектуални способности. Освен това, тъй като резултатите ни изглеждат така, сякаш е трябвало да са предвидими, е по-вероятно да обвиним онези, които са взели решенията за „очевидните“ в ретроспекция лоши избори, отколкото да ги похвалим за направените добри избори, които също изглеждат „очевидни“.

Върне ли се лентата на събитията, които предхождат атентатите от 11 септември 2001 г., сигналите, предизвестяващи бедствието, изглеждат очевидни. В доклад от разследване, възложено от Сената на САЩ, са изброени пренебрегнатите или погрешно интерпретирани нишки и улики (Gladwell, 2003): ЦРУ знае, че членове на „Ал Кайда“ са влезли в страната. Агент на ФБР изпраща записка до централата, която започва с предупреждение към „Бюрото и Ню Йорк относно възможни координирани усилия от страна на Осам бин Ладен да изпрати в Съединените щати студенти, които да посещават граждански авиационни университети и колежи“. ФБР пренебрегва това основателно предупреждение и не успява да съзре връзката му с други доклади, според които терористи планират да използват самолети като оръжие. Президентът получава ежедневната си папка с информация, озаглавена „Бин Ладен е решен да нанесе удар в Съединените щати“, но продължава ва-

канцията си. „Проклети глупаци! – гневят се критиците със задна дата. – Как не са могли да съберат две и две?“

Но това, което изглежда ясно в ретроспекция, рядко е ясно преди събитията. Разузнавателните ведомства са затормозени от „шума“ – купища безполезна информация, в които се губят редките зрънца полезни данни. Затова анализаторите трябва да проявяват избираемост при вземането на решение коя нишка да проследят, а само когато една нишка бъде последвана, има шанс тя да отведе до друга нишка. В шестте години преди фаталния 11 септември Отделът за борба с тероризма на ФБР не би могъл да проследи всичките 68 000 налични нишки. Сега, погледнато в ретроспекция, няколкото полезни такива са вече очевидни.

След като световната финансова криза от 2008 г. беше отминала, изглеждаше очевидно, че правителствените регулатори е трябвало да вземат предпазни мерки срещу злополучните практики на банково кредитиране. Но очевидното в ретроспекция не беше предвидено от главния регулатор Алън Грийнспан, който се оказа „в състояние на шок и недоумение“ от икономическия колапс.

Понякога обвиняваме себе си за „глупави грешки“ – че не сме се справили по-добре с даден човек или ситуация. Връщайки лентата, виждаме как е трябвало да действваме. „Трябваше да съм наясно колко ще съм натоварен в края на семестъра и да започна тази курсова работа по-рано.“ Но понякога сме твърде строги към себе си. Забравяме, че това, което е очевидно за нас *сега*, не е било толкова очевидно преди.

Лекари, които научават както симптомите на починал пациент, така и причината за смъртта му (установена посредством аутопсия), понякога недоумяват как е възможно да е била поставена грешна диагноза. Други лекари, на които са известни само симптомите, въобще не намират правилната диагноза за така очевидна (Dawson & others, 1988). Дали съдебните журита в дела за лекарска грешка биха били по-внимателни със заключението, че е проявена небрежност, ако бяха принудени да разглеждат фактите от гледна точка на онова, което е било известно на обвиняемия преди злощастното събитие, а не въз основа на всичко, станало известно впоследствие?

И така, какво можем да заключим – че здравият разум обикновено греша? В някои случаи греша. В други се оказва прав – или ни показва и двете страни на монетата: дали щастиято произтича от достигането на истината или от съхраняването на илюзиите? От живота с другите или живота в спокойно усамотение? Мненията с лопата да ги ринеш. До каквото и откритие да стигнем, все ще се намери някой, който го е предвидил. (Марк Твен се шегува, че Адам е бил единственият човек, който можел да бъде уверен, че когато каже нещо, никой преди него не го е казвал.) Но коя от множеството противоречащи си идеи в най-голяма степен отговаря на реалността? Посредством изследвания може да се уточнят обстоятелствата, при които е валиден всеки труизъм, плод на конвенционалната мъдрост.

Въпросът не е в това дали здравият разум обикновено греша. Той по-скоро обикновено е прав – *постфактум*. Затова лесно се подвеждаме и мислим, че знаем и сме знаели повече, отколкото всъщност знаем и сме знаели. И именно затова ни е нужна науката – да ни помага да разграничаваме реалността от илюзията и да отсяваме действителните предвиждания от лесните ретроспективни заключения.

Лесно е да проявяваш находчивост впоследствие.

Артур Конан
Дойл

Всичко важно е вече казано.

Алфред Норт
Уайтхед

Обобщение. Феноменът „Знаех си“. Просто здрав разум ли е социалната психология?

- Към социалната психология често бива отправяна критиката, че е тривиална, защото документираща неща, които изглеждат очевидни.
- Експериментите обаче разкриват, че резултатите са по-„очевидни“, след като са станали известни фактите.
- Този *ретроспективен уклон* (феноменът „Знаех си“) често прави хората свръхуверени във валидността на собствените преценки и предвиждания.