

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ:

А.В. ЮРЕВИЧ “СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ НАУК”.

СПб.: Изд. Русского Христианского гуманитарного института, 2001. 306 стр.

Исследования научной деятельности ценны для психологии втройне. Во-первых, наука – это самый рафинированный способ познания, а потому такие исследования любой деятельности сами по себе имеют значение для психологии. Во-вторых, помогают увидеть психологические закономерности познания в самом чистом виде, в-третьих, полученные результаты приобретают метапсихологическое звучание, поскольку применимы к построению самой психологии как науки. Все же, несмотря на столь высокую цену, психологи редко занимались изучением науки, а хорошие книги на эту тему, наверное, вообще можно по пальцам перечесть. А.В. Юревич нарушает эту традицию и выпускает в свет одно из самых емких и значительных психологических исследований науки в России.

Методологи науки объясняют нам, что научное знание заряжено субъективностью, что оно сильно и, как говорят, личностно окрашено. Добавлю: не зря термин *theoria* приходит в науку из древнегреческого языка, где означает “страстное, сочувственное созерцание”. Но оказывается и личностной окрашенности мало. Как пишет А.В. Юревич, “образ науки выглядит блекло, если не дорисован социально-психологическими красками” (с. 8). Откуда же тогда возникает достоверность научного знания? В чем польза от этих “страстных” теорий, если все они – более-менее удобные интерпретации реальности? Как науке удастся хоть ненадолго избавляться от субъективности, как ученый умудрится “закрывать” в своих исследованиях самого себя?

Отвечая на подобные вопросы, Юревич начинает с того, что выделяет три метауровня субъективности в научной деятельности: личности, группы (микросоциум) и общества (макросоциум), а затем изучает влияние каждого на результат научной деятельности в целом.

На уровне личности Юревич утверждает: “люди всегда стремятся воспринимать мир упорядоченным, уложенным в систему причинно-следственных связей” (с. 51). Это стремление и привело к появлению науки. Человек-то, конечно, стремится, но находит ли при этом реальные причинно-следственные связи или только их измышляет? Юревич блестяще доказывает: исследователь видит те факты, которые заранее соответствуют его взгляду на мир. Здесь работает, как он называет, психологический *эффект ассимиляции*: “люди не замечают отклонения реальности от своих ожиданий, если эти отклонения не слишком значительны” (с. 25). Вот и сказано самое важное для проблемы достоверности: ученые, оказываются, тогда способны изменить свой взгляд, когда отклонение от ожиданий становится *достаточно значительным*, чтобы его заметить.

Оценка *достаточности* рассогласования явно определяется не абсолютной величиной рассогласования. А как же? Если бы удалось решить, какими психологическими механизмами такое решение обеспечивается, это привело бы к революционной перестройке всей психологии. Юревич, к сожалению, данную проблему не обсуждает. Он изящно доказывает другое: если восприятие фактов субъективно, то уж обобщение фактов и построение научных теорий – тем более субъективно. А ведь, добавляет Юревич, в процесс творческого мышления неосознанно входят еще и структура языка, и невербализуемые образы, и внелогичные конструкции, и многие другие бессознательные процессы. Даже на создание физических теорий накладывается семантика социаль-

ного мира, в котором живут создатели этих теорий. Мощными факторами воздействия становятся также: не слишком рефлекслируемые привычные способы объяснения (“здравый смысл”); личные проблемы (не создал ли Ньютон теорию тяготения в результате психологической трансформации “тяги” к своей матери, с которой он был разлучен в раннем детстве?); подмена строгой логики логикой *натуральной*, когда по частным проявлениям делаются общие выводы; когнитивные эго-защитные механизмы и пр., и пр.

Что же все-таки позволяет ученым делать достоверные выводы? Здесь Юревич от постпозитивистской методологии науки нежданно переходит к герменевтике: ученый должен стать на “точку зрения” изучаемого объекта, будь то электрон, женщина или американский индеец, должен вступить во внутрилличностный диалог с Другим в себе самом. Только тогда, мол, явления природы становятся понятными. Отсюда порождаются и стратегии убеждения других в своей правоте.

Действительно, это хорошая эвристика для любого ученого. Но она ничего не доказывает. Остался нерассмотренным вопрос: как ученый может убедиться, что он правильно понял? Аналогично: как поэт, который часами ищет нужное слово, может придти к выводу, что он нашел именно его? Как человек, который долго не мог вспомнить хорошо известный ему номер телефона своего приятеля, вдруг *уверенно* вспоминает этот номер? Ведь если он его не помнил, то как догадался, что правильно вспомнил? А если помнил, то что же он так долго вспоминал?

Великолепна глава, в которой описываются личностные особенности ученых, типология научной деятельности, социальные влияния на формирование творческих способностей. Показательно, что с творческим потенциалом ученых коррелирует их способность удерживать в сознании противоречивые идеи и образы. Прав Пушкин: гений – действительно друг парадоксов. Любопытны приводимые примеры. Вот Ньютон, попытавшись сварить куриное яйцо, настолько увлекся своими мыслями, что сварил часы, а яйцо оставил в руке, замеряя по ним время. Однако Юревич, приводя подобные примеры, всегда чувствует меру и не увлекается историческими анекдотами. Опираясь прежде всего на психологические исследования, он удачно создает у читателя образ, лишь отдаленно похожий (если вообще похожий) на сложившиеся стереотипы восприятия ученых в массовом сознании.

Вторая часть рецензируемой книги посвящена научной группе. Первые коллективные лаборатории и реальные научные группы стали создаваться только во второй половине XIX в. И выяснилось, что корифеи науки не всегда оказывают сильное влияние на свое близкое окружение. Так, блестящий психолог, пользующийся огромным авторитетом у коллег, У. Джеймс не создал собственную школу, а вот менее одаренному Э. Титченеру это удалось. Автор утверждает, что подобные случаи связаны с отсутствием у многих корифеев (в частности, Дарвина, Джеймса, Фарадея) конкретной научно-исследовательской программы (термин И. Лакатоса). Юревич показывает: сами ученые, работающие по таким программам, иногда даже не осознают факт их существования, но видят мир под углом их зрения. Заодно он излагает так называемый программно-ролевой подход М.Г. Ярошевского к изучению коллективной научной деятельности.

Члены научной группы могут играть разные научные роли, что, как известно, тоже накладывает отпечаток на видение мира. И здесь Юревич, на мой взгляд, допускает неточность. Он утверждает: эмпирические исследования выявили базовые научные роли – генератора идей, критика и эрудита. Но явления никогда не содержат в себе принципов их классификации. А эмпирические исследования не могут сами по себе выявить базовые характеристики явлений. (Кто, как не сам А.В. Юревич, убедительно рассуждал о подобных проблемах в предшествующей части?) Просто исследователи, заранее предполагавшие существование таких ролей, смогли приписать ожидаемые ими роли тем или иным членам научной группы. Те же, кто хотел еще обнаружить и роли организаторов, коммуникаторов или исполнителей, легко их находили. При желании можно найти и любые другие роли, например, возмутителей или, наоборот, носителей спокойствия, плакальщика или шута: таких научных ролей, вроде бы, пока никто из исследователей не предлагал, а, собственно, почему? Где критерий при принятии решения о наличии или отсутствии какой-либо конкретной роли в научном коллективе? Конечно же, Юревич все это прекрасно понимает. Не случайно он говорит о том, что каждый исследователь одновременно сочетает в себе несколько ролей, и поэтому утверждает: правильнее говорить не о ролях, а о предрасположенности к тому или иному ролевому профилю.

Один из главных факторов успеха научной группы – хороший социально-психологический климат. Даже научные достижения группы воспринимаются ее членами по-разному в зависимости от социально-психологических факторов. Обычно внутри групп, работающих над одной проблемой, деловые функции не проецируются на личные отношения друг к другу. Однако в научной среде современной России появились не связанные с проблемным полем исследований такие конфликтные факторы, как уровень доходов или политические разногласия.

Впрочем, отмечает Юревич, межличностные конфликты не всегда воздействуют отрицательно. Они даже иногда стимулируют ученых к выдвижению новых идей. На эффективность деятельности научной группы (причем по-разному в разных группах) влияет и стиль руководства. Однако сегодня в тяжелое для российской науки время (а какое время для отечественной науки не было таковым?) анархический стиль руководства явно вытесняет все прочие – “общесоциальная атмосфера проецируется и на микросоциум” (с. 166).

Чем, например, русские ученые отличаются от западных? Ограничусь примером, который Юревич заимствует у В.П. Карцева: для исследования животного электричества француз Л. Гальвани пользовался лягушачьими лапами, англичанин Г. Кавендиш – услугами своего слуги, а вот русский ученый В.В. Петров срезал кожу с собственных пальцев. Разделы книги “Невроз по-русски”, “Бунт против картезианства” и “Коллективистский мессианизм” открывают любопытные грани мировосприятия, присущие отечественным ученым.

Автор обсуждает проблему мотивации научного труда. Он отмечает: чем больше денежное вознаграждение, тем выше мотивация участников, но очень большое денежное вознаграждение ее снижает. Он связывает эти данные с законом Йеркса–Додсона. Не думаю, что данные о влиянии величины подкрепления на успешность пробежек крыс по лабиринту соотносимы с совершением научных открытий. Во всяком случае, не стоит их применять к Канту или Ньютону, Фрейду или Эйнштейну. Да Юревич и сам добавляет: большую мотивирующую силу для ученого имеют престиж и признание, возможность влиять на политику организации. Как страстно Ньютон доказывал свой приоритет в бесконечных спорах с Лейбницем и Гуком! А Т. Грей – потрясающий пример, приводимый Юревичем, – подавший заявку на изобретение телефона лишь на несколько часов позже Г. Белла покончил с собой (!).

Юревич пишет: “Наука разлила океан научной литературы, менее одного процента которой находит сколь-нибудь

значительный круг читателей” (с. 249). И вызвано это чаще всего было социальными мотивами: амбициями, карьерным ростом и пр. Даже среди мотивов цитирования чужих научных работ наиболее значимыми являются социальные.

Ученые превыше всего ценят свободу как при постановке проблем, так и при выборе способа их решения; они испытывают потребность в новизне, побуждающую переходить от одной темы к другой. Однако оптимальным для развития науки оказываются случаи, когда свобода выбора ученых отчасти ограничивается (руководителем или коллегами). Разносторонность ученых, как правило, также ведет к большей продуктивности. Однако и здесь существуют пределы “полезного разнообразия”.

Как же все-таки ученые получают достоверное знание? Существуют правила научной деятельности, заданные научным сообществом в целом. Они не зависят от какого-либо одного ученого: тем самым хотя бы отчасти нейтрализуется влияние субъективных факторов. Это, безусловно, верно. Но этого, конечно же, недостаточно. Скажем, в XVII в. в химии считалось недопустимым применение весов. Из-за этого открытый в 1630 г. закон сохранения вещества не был принят химиками, так как используемое для его обоснования взвешивание веществ нарушало принятые нормы. В итоге честь открытия закона отдана А. Лавуазье. Иначе говоря, далеко не всегда подобные правила игры научного сообщества повышают объективность исследования. Это прекрасно понимает Юревич, отмечая: большинство ученых “довольно-таки творчески” подходят к принятым правилам научного познания (с. 235). Даже Кеплер, Галилей и Ньютон систематически “улучшали” экспериментальные данные для подтверждения своих идей. А.Г. Мендель просто умышленно подтасовал результаты своих опытов, но ведь этот подлог позволил ему открыть законы генетики!

Итак, научное знание весьма субъективно. Как, впрочем, и любое знание. Но наука, тем не менее, порождает самое достоверное знание в человеческой культуре. Как же такое может быть? В завершение Юревич – вслед, впрочем, за многими мыслителями, увлекшимися постмодернистскими и иными изысками, – приходит к выводу, с которым я решительно не согласен. Он, по существу, начинает отрицать возможность достоверного знания.

Постмодернисты объявили принятый в Новое время взгляд на необходимость рационального объяснения разнечленным мифом. Действительно, рассуждает Юревич, стремление к господству разума над аффектами имело аффективное происхождение. Стремление к рациональному объяснению было порождено протестантизмом, который все-таки покаялся, скорее, на вере, чем на разуме. Нельзя же всерьез считать рациональным основанием рационализма призыв Ф. Бэкона читать две книги: книгу Природы и Священное Писание. Именно протестантизм с его почтительным отношением к ручному труду сделал возможным экспериментирование. Формируемый протестантизмом культ терпения стимулировал ученых на длительное ожидание результатов своего экспериментального труда. Так, М. Фарадею пришлось провести 134 эксперимента, чтобы получить ожидаемое. Наука благодаря протестантизму стала трудом, опирающимся на веру в существование Порядка вещей. Само слово “ученый” в его современном смысле появилось только в 1840 г.

Но если идеал рациональности считать мифом, то напрашивается и следующий шаг (постмодернизм его сделал прямо, а Юревич – косвенно): назвать мифом саму Истину. Юревич пишет: эмпирические исследования *показывают* (хотя – напомним – они ничего показать не могут), что крупным ученым свойственны культурная маргинальность и двуязычие. Может, стремление ученых к определенности является просто их психологической защитой? Ученые в своем большинстве невротичны: различие между биологами и физиками напоминает различие между навязчивой абсцессией и истерией; для них занятие наукой – во многом уход от реальной

жизни, обретение психологического убежища, где мир видится предсказуемым и безопасным.

Однако все подобные рассуждения, доведенные до своего логического конца, ведут в пропасть – в нечто, напоминающее парадокс лжеца. Если ученые, занимаясь наукой, решают только подобные проблемы, то и те ученые, которые об этом заявляют, тоже решают только свои невротические проблемы. Но тогда из их высказываний не следует, что все ученые решают невротические проблемы...

Подобные рассуждения, тем не менее, способствуют тому (к этому, похоже, склоняется и Юревич в последующих после рецензируемой книги статьях и выступлениях) чтобы объявить: любые теории хороши, ибо все они – не более, чем метафоры. Правда, если вспомнить начало: наука – самый рафинированный, самый очищенный от субъективизма способ познания, то придется, наверное, признать, что все наше насквозь субъективное обыденное познание – вообще уже нечто наподобие галлюцинации. Вряд ли даже постмодернисты рискнут на такое признание...

Я готов согласиться, что все теории – лишь более-менее удачные интерпретации. Все они, в конечном счете, лишь приблизительно отражают реальность, а в чем-то карикатурны. Но и все мистические, пчеловодческие, кулинарные концепции – тоже только интерпретации. Вот только важный вопрос: отличается ли принципиально чем-нибудь естественнонаучные законы от интерпретаций в виде рекомендаций по дегустации коньяка или коллекционированию марок? И. Ньютон формулирует закон всемирного тяготения и подтверждает его в опыте с доступной для него на тот момент точностью – около 4%. Измерительная техника времен Ньютона, конечно же, не слишком совершенна. Сейчас мы способны измерить силу тяготения существенно точнее. Так вот, ныне закон подтвержден с точностью до 0.0001%. Иначе говоря, закон более точен, чем столетия назад мог обнаружить в опыте сам Ньютон. Уважаемые постмодернисты, методологические анархисты, либералы (в лице А.В. Юревича) и иже с ними, как таковое могло произойти? Разве этот закон – всего лишь одна из возможных интерпретаций? Неужели вы действительно считаете, что физические теории – это интерпретации того же рода, что и интерпретации прочтения Нострадамуса?

Юревич прав: Мендель, проверяя сформулированные им законы генетики, подтасовал полученные экспериментальные данные из-за того, что проводил опыты с ястребинкой – растением, не подчиняющимся этим законам. Ну и что? Да, законы Менделя имеют ограниченное применение – третий закон, например, не соблюдается, если гены связаны с одной хромосомой. Но разве мы можем, научившись расшифровывать генетический код, всерьез сомневаться в достижении Менделя? Или надо посчитать генетику всего лишь одной из возможных "биологических интерпретаций" наряду, скажем, с другой: "действенной мичуринской агрономической наукой", воздвигнутой известным интерпретатором Т.Д. Лысенко? Почему нет, если Истина – всего лишь миф?

Юревич, однако, обходит острые углы, говоря: знание в случае своей объективации и формулирования в системе общепринятых смыслов становится общезначимым (с.321). Вот так – научное знание характеризуется прежде всего не достоверностью, а общезначимостью! Объективация, по Юревичу, поэтапное уточнение знания в направлении все большего приближения к познаваемому объекту и отображения его наиболее существенных сторон. Но как ученый способен запереть себя на ключ и далее не вмешиваться в процесс познания? Как объективация возможна? Если мы изначально не знаем, какие стороны существенны, то как мы поэтапно приближаемся именно к ним? Юревич такие вопросы не ставит. Но зато изысканно говорит о другом: научное знание – это всегда социализированное знание. Иным оно быть не может, и социализация знания – столь же важная сторона научной деятельности, сколь и объективация. Мои комментарии ни в коем случае не слудет воспринимать как критику позиции А.В. Юревича. Просто любая хорошая книга побуждает к раздумьям. Поднятие же автором вопросы настолько принципиальны, настолько жизненно важны, что поневоле становишься мудрее.

Именно рассмотрение высказанных автором положений самых разных сторон и составляет основную ценность книги.

В.М. Аллахвердов,
доктор психол. наук,
Санкт-Петербург

РЕЦЕНЗИЯ НА КНИГУ: А.Н. ЛЕБЕДЕВ-ЛЮБИМОВ "ПСИХОЛОГИЯ РЕКЛАМЫ" СПб.: ПИТЕР, 2002

Казалось бы, по психологии рекламы писать совсем трудно: считается, что все знают чем является и та, и другая. Психологические же ходы в рекламе предполагаются доступными любому мало-мальски подготовленному бизнесмену, не говоря уже о маркетологе или агенте по продажам, – было бы дело, а реклама приложится как бы сама собой.

То, что это не совсем так, доказывается в серьезном академическом исследовании ученика Б.Ф. Ломова и А.Л. Журавлева, проработавшего в Институте психологии РАН около 20 лет, А.Н. Лебедева-Любимова (А.Н. Лебедева). Его книга является первым в России фундаментальным трудом, в котором изложены основы психологии рекламы как отрасли психологической науки. И недаром она открывается главой, название которой могло бы отпугнуть практиков рекламного дела: "Теоретические и методологические проблемы психологии рекламы", – если бы не глубокое, вдумчивое и в чем-то захватывающее изложение в ней даже сугубо научного материала. В этой главе анализируется рекламная деятельность как явление экономики, психологии и культуры; обосновывается адекватность системного подхода к исследованию рекламной активности с учетом социальной ориентированности человека – потребителя товаров и услуг; рассма-

тривается реклама как вид коммуникации и обосновывается потребность в рекламе; даются социальные оценки рекламе и следованию моде.

В итоге – по видимости парадоксальной, но серьезно обоснованный вывод: "Психологически эффективная реклама обеспечивает потребителю возможность самому стать рекламистом, использовать приобретаемый товар для того, чтобы социально выделиться, привлечь к себе внимание, получить социальное одобрение, высокую социальную оценку, сохранив и поддерживая тем самым чувство личного достоинства" (с. 54).

Поставим вопрос: можно ли достичь успеха в бизнесе, если реклама будет ориентироваться на обман потребителя? Ответ очевиден, хотя и не для всех. Автор в связи с этим доказывает, что принцип "честность – лучшая политика" как никакой другой значим для эффективности и долговременной рекламной стратегии, и краткосрочных акций по продаже, и для столь непостоянного явления, как мода. Реклама ведь ориентирована на удовлетворение потребностей, иногда даже неосознанных. Потребность в обмане? Как-то не звучит. И даже выраженное А.С. Пушкиным ее удовлетво-