

ПРИНЦИПЫ НАИВНОГО РЕАЛИЗМА И ИХ РОЛЬ В ВОЗНИКНОВЕНИИ НЕПОНИМАНИЯ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ¹

© 2000 г. Л. Росс*, Э. Уорд**

* Доктор философии, профессор Стэнфордского университета, США

** Доктор философии, профессор-ассистент Суортморского колледжа, США

Вводится понятие наивного реализма и формулируются три его составляющих: 1) вера человека в объективность собственного восприятия и интерпретации реальности; 2) вера в то, что другие рациональные наблюдатели придут к тем же выводам и действиям при условии, что им доступна та же информация; 3) склонность объяснять разногласия с окружающими людьми различиями в содержании доступных сведений, неспособностью окружающих прийти от объективных данных к разумным выводам или влияниями идеологии, эгоизма и других искажающих личностных факторов. Приводятся экспериментальные доказательства существования наивного реализма и создаваемых им барьеров на пути взаимопонимания, полученные в исследованиях “дилеммы узника”, эффекта ложного единодушия, восприятия тенденциозности средств массовой коммуникации и др.

Ключевые слова: восприятие тенденциозности, “дилемма узника”, наивный реализм, понимание других, ситуационизм, субъективная интерпретация, феномен ложного единодушия, фундаментальная ошибка атрибуции, эгоцентризм.

Одна из бесспорных заслуг социальной психологии – демонстрация важности для объяснения многих социальных явлений понятия субъективной интерпретации. Почти полвека назад Соломон Эш в своем классическом труде [1] призвал нас обращать внимание на субъективное истолкование событий индивидом. Он убедительно показал, что различия между людьми в суждениях о тех или иных социальных объектах могут в действительности быть следствием индивидуальных различий в восприятии и истолковании объекта этих суждений. И даже еще раньше, в несколько менее известном труде, Крэнч и Кратчфилд бросили вызов господствующим в то время объективистским традициям в следующем, звучащем вполне постмодернистски, утверждении:

“Не бывает беспристрастных фактов. Данные не имеют своей собственной логики, которая приводит к одинаковому восприятию и пониманию у всех людей. Данные воспринимаются и интерпретируются индивидом с точки зрения его нужд, в контексте его собственных коннотаций, личностных особенностей и ранее сформированных когнитивных моделей” [23, с. 94].

Аргументы Эша, а также Крэнча и Кратчфилда, в свою очередь, следуют давней психологической традиции – теории поля Левина [24], в которой подчеркивалась организующая роль, выполняемая в перцепции конкретными актуальными

целями субъекта, и еще более раннему призыву Томаса и Знанецкого [45] обращать внимание на “определение ситуации субъектом”.

Мы не станем рассматривать здесь классические эмпирические доказательства и результаты концептуального анализа, предложенные Эшем и другими исследователями, поднявшими знамя субъективизма [14, 42]. Не станем делать и обзор трудов других первопроходцев, содействовавших началу когнитивной революции в социальной психологии и психологии личности, таких как Икхазер [17], чей анализ когнитивных процессов и тенденциозностей, лежащих в основе стереотипов и предрассудков, не потерял актуальности и сегодня, или Келли [21], чей клинический анализ межличностных проблем и непониманий так отчетливо предвосхитил центральные темы настоящей статьи. Также, по крайней мере в данный момент, мы не станем обсуждать плодотворный труд Пиаже, чье исследование процесса принятия точек зрения разных людей, представляющего трудность для ребенка и более доступного взрослому, является достаточно очевидным стимулом для написания настоящей статьи [8, 9, 19, 31, 32]. Вместо этого начнем рассмотрение традиций субъективизма с двух утверждений. Первое из них сводится просто к тому, что различия в субъективной интерпретации имеют значение, поскольку оказывают глубокое влияние на повседневную социальную жизнь. Второе же утверждение менее банально и состоит в том, что социальные наблюдатели недооценивают это

¹ Перевод с английского Е. Красноперовой и А. Либина. Под редакцией В.С. Магуна и О.А. Гулевич.

влияние, делая заключения и прогнозы, касающиеся других людей.

СУБЪЕКТИВНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ (CONSTRUAL) И СОЦИАЛЬНЫЕ УМОЗАКЛЮЧЕНИЯ¹

Влияние интерпретации

Нам представляется уместным начать с замечания, что успех попыток понять, предсказать и управлять поведением на политической арене часто зависит не от учета (или создания) различий в моральных ценностях, но от успеха в объяснении, предсказании или управлении тем, каким образом интерпретируются относящиеся к делу проблемы. В 1930-х гг. Рузвельт и его кабинет осознавали, что предложенная ими в рамках Нового Курса программа перераспределения доходов между поколениями, известная сейчас как программа социальной защиты, встретит значительное сопротивление, если будет представлена как система уравнивания доходов с сопутствующими ей непопулярными понятиями “социального обеспечения” и “социализма”. Вместо этого общественности был представлен план сочетания пенсий и страхования. Так формировалось представление о постоянно накапливаемом каждым работником запасе денег, который пригодится любому в старости, в его золотые годы, плюс срочные пособия, необходимые в случае непредвиденного несчастья. На самом же деле не было никаких постепенно растущих накоплений – ни индивидуальных, ни коллективных, – а было только обещание государства сохранять систему социальной защиты достаточно платежеспособной для удовлетворения финансовых запросов по мере их возникновения. Не акцентировался и тот факт, что первые люди, воспользовавшиеся пенсионной системой, получили во много раз больше того, чем они когда-либо внесли, в то время как последующие поколения работников вынуждены были вносить намного больше, а получать от своих вкладов значительно меньше.

¹ Близкими по смыслу термину *construal* в русском языке являются термины “интерпретация” и “конструирование” (реальности). Ли Росс в ответ на наш вопрос сообщил, что он, используя термин “*construal*”, стремится описать нечто среднее между “интерпретацией” и “конструированием” – процесс, отводящий наблюдателю более активную и решающую роль, чем в процессе интерпретации, но в то же время не столь значительную, как при “конструировании”. “Стимул существует-таки вне наблюдателя, и его свойства ограничивают степени свободы наблюдателя”, – разъясняет Росс свою позицию. “Но в то же время наблюдатель придает стимулу значение, а не просто это значение декодирует”. В итоге Росс склоняется к переводу *construal* словом “интерпретация”, подчеркивая, что речь идет об активной интерпретации и что это не случайное угадывание, а итог целого ряда когнитивных и мотивационных влияний. Подробнее о процессе интерпретации см. в книге [42]. – Прим. науч. ред.

Сегодня, разумеется, споры по поводу социальной защиты разгораются все жарче, и критики изображают эту систему гораздо менее позитивно – как “подарок” (часто зажиточным) пенсионерам от обремененных налогами (часто менее зажиточных) молодых работников, или даже как “финансовую пирамиду”, обреченную на падение, если невозможно будет убедить достаточное количество “простаков” накачивать систему свежими деньгами. Более трезвый взгляд на данную систему, несомненно, заключается в том, что федеральное правительство облагает налогом заработную плату тех, кто сегодня работает и обеспечивает пособиями пенсионеров и инвалидов (а после их смерти – оставшихся иждивенцев), выполняя социальный договор, действующий почти во всех развитых странах мира. Эта система не рухнет, пока не обанкротится само правительство, но при этом сумма всех государственных расходов, включая необходимые выплаты по социальной защите, должна быть полностью (или почти полностью) сбалансирована за счет сумм, получаемых из всех источников государственных доходов.

Для нас здесь важно подчеркнуть, что такие различия в интерпретации, являются ли они продуктом политической манипуляции или результатом более спонтанных процессов, имеют большое значение для формирования политического поведения. Иногда они могут даже определять политику. Однако чаще они служат для *оправдания* политики, продиктованной обычным сочетанием необходимости, идеологии и особых интересов, но сталкивающейся с признанными в обществе социальными или моральными ценностями. Идет постоянная политическая борьба, основанная на манипуляции интерпретациями, с помощью которой завоевывается поддержка или вызывается неприятие той или иной политической акции. Например, в зависимости от взглядов и интересов тех, кто контролирует средства массовой информации, мы слышим о “нелегальных иностранцах” или “незарегистрированных рабочих”, о “террористах” или “борцах за свободу”, о блестящих операциях и “полицейских” акциях или бомбардировках и вторжениях, о “праве на жизнь” или “праве на выбор”. Как предупреждал нас Джордж Оруэлл в своей книге “1984”, тот, кто способен контролировать язык и образы массовой информации, тот, кто управляет субъективной интерпретацией происходящих политических событий, обладает также силой контролировать политические взгляды и поведение. В самом деле, манипулирование языком и словесными ярлычками может быть эффективным средством освобождения от моральных оценок и поощрения и оправдания индивидуальных или коллективных действий, которые иначе сдерживались бы моральными или этическими нормами [2].

В психологической литературе содержится много исследований, показывающих, что сторонники и противники определенных политических акций, например смертной казни, права на аборт или служащего интересам США военного вмешательства, истолковывают эти акции, а также вызвавшие их обстоятельства по-разному [5, 25]. Более того, исследователи показали, что манипулирование формулировками проблем и решений [46, 47], а также манипуляции, делающие определенные познавательные схемы и структуры более или менее выпуклыми (*salient*), оказывают значительное влияние на решения испытуемых [11, 16, 35, 36, 44]. Мы ограничимся описанием одного такого исследования, проведенного недавно в нашей лаборатории. В этом исследовании мы активно воздействовали на процесс интерпретации испытуемыми, а затем их участия в одной из самых известных и подробно изученных стратегических "игр".

Игра в "Уолл-Стрит" или в "Общину". Этот простой эксперимент [43] показал, в какой мере кооперативное поведение игрока определяется манипулированием процессом интерпретации игры, а в какой мере оно определяется репутацией игрока как человека, склонного (или не склонного) к кооперации. Эксперимент состоял из двух стадий. На первой стадии опрашивались кураторы общегитий Стэнфордского университета с целью выявления студентов мужского пола, живущих в их общежитии и кажущихся склонными к "кооперации" или к "предательству" (т.е. к *некооперативности*) в игре, известной под названием "Дилемма узника" [4, 34]. После подробного ознакомления с платежной матрицей² (т.е. с тем, что получит каждый игрок в результате конкретных сочетаний "кооперативного" и "предательского" поведения – со своей стороны и со стороны своего партнера), кураторы должны были оценить вероятность того, что названные ими студенты выберут кооперативный ход на первом этапе игры. На второй стадии исследования двум группам кандидатов (тем, которые были названы "склонными к кооперации", и тем, кого сочли "склонными к предательству") было предложено

поучаствовать в этой игре. Таким образом, мы смогли определить, какие ходы в действительности – "кооперацию" или "предательство" – предпочел каждый кандидат на первом этапе и на последующих шести этапах игры.

Манипулирование интерпретацией осуществлялось очень просто. Когда экспериментатор объяснял правила игры и предусмотренную в ней матрицу выигрышей, он дважды намеренно назвал ее либо игрой в "Уолл-Стрит", либо в "Общину". В остальном испытуемые в обеих экспериментальных группах получали одинаковые инструкции. Нас интересовало влияние различий в названии игры (и, предположительно, различий в истолковании и в ассоциациях, вызванных разными названиями) на саму игру испытуемых, особенно на выбор ими ходов на первом ее этапе, когда еще отсутствовал опыт кооперации или предательства, способный повлиять на ожидания испытуемых и их выбор. Нужно было получить ответы на три вопроса. Во-первых, каково значение манипулирования названием игры для двух типов игроков? Во-вторых, что сильнее повлияет на ход игры: смена названия игры или репутация игроков как склонных к кооперации или предательству? В-третьих, как будут отличаться реальные влияния, а также оценки этих влияний теми, что выбирал игроков (и кто, надо отметить, знал, будет ли игра, в которую станут играть выбранные кандидаты, называться игрой в "Уолл-Стрит" или игрой в "Общину")?

Результаты этого исследования оказались одновременно и просты, и драматичны (см. рис. 1). Манипулирование интерпретацией оказало большое и значимое влияние на игру испытуемых. Только одна треть игроков выбрала *кооперативный ход* на первом этапе игры в "Уолл-Стрит", в то время как более двух третей игроков выбрали этот ход на первом этапе игры в "Общину". Более того, эти различия оставались в силе и на последующих этапах игры. Название, данное игре в двух незначай сделанных экспериментатором замечаниях и впоследствии подкрепленное тем, что начальная взаимная кооперация приводила к дальнейшей кооперации, а начальное предательство одного игрока – к последующему взаимному предательству, побудило испытуемых в игре в "Общину" сотрудничать более чем в два раза чаще (и заработать значительно больший выигрыш), чем испытуемых в "Уолл-Стрит".

Репутация игроков, напротив, не оказала практически никакого влияния на ход игры. Игроки, оцененные как наиболее склонные к кооперации или предательству, продемонстрировали *одинаково низкий уровень кооперации* на первом этапе игры в "Уолл-Стрит" и *одинаково высокий уровень кооперации* на первом этапе игры в "Общину". Более того, эта тенденция сохранялась и

² Платежная матрица в этой игре гарантирует, что на очередном этапе каждый игрок, независимо от выбора своего партнера, получает больший выигрыш, выбирая Ход П (предательство), чем Ход К (кооперация). В то же время, оба игрока получают меньший выигрыш, если оба выбирают Ход П, чем если они оба выбирают Ход К. Так возникает "дилемма", известная под названием "Дилеммы узника", потому что она напоминает ситуацию с двумя подозреваемыми, каждый из которых должен решить, будет ли он кооперироваться со своим сообщником (молчать), или предавать (признаваться и выдавать своего сообщника) в условиях, когда каждый подозреваемый, независимо от решений сообщника, улучшает свое положение, выбирая предательство, но когда взаимная кооперация (взаимное молчание) привела бы к лучшему положению обоих подозреваемых, чем взаимное предательство.

на последующих этапах, несмотря на то, что пары игроков всегда состояли из испытуемых с одинаковой репутацией (т.е. склонных или к кооперации, или к предательству). Эти результаты можно представить несколько иначе и, пожалуй, драматичнее. В два раза вероятнее, что участник игры “Дилемма узника” увидит начальное и последующее кооперативное поведение со стороны игрока, получившего репутацию склонного к предательству, но играющего по воле случая в “Общину”, чем со стороны игрока, оцененного как склонного к кооперации, но по воле того же случая играющего в “Уолл-Стрит”.

Дальнейшие исследования должны показать, почему данное игре название оказало такое большее влияние. Другими словами, в какой степени название игры оказало на игроков непосредственное влияние (определяя то, как, по их мнению, они должны играть) и в какой степени оно подействовало на них косвенно (изменяя ожидания того, как будет играть партнер, или воздействуя на представления о том, какой игры от них ожидает партнер). Однако уже сейчас представляется неоспоримым влияние названия игры, т.е. влияние того, как игра была истолкована партнерами, что они о ней думали, какие ассоциации и представления о ситуациях в повседневной жизни были вызваны названием в тот момент, когда партнеры выбирали свои ходы. Экспериментальное манипулирование интерпретацией оказало влияние, и притом очень значительное.

Также не нуждается в подтверждении тот факт, что кураторы общезитий, выдвинувшие кандидатов и осуществившие оценку вероятности “кооперативных” и “предательских” ходов, значительно недооценили влияние названия игры на истолкование ее испытуемыми и на их поведение в игре (зато значительно переоценили предсказательную силу своих впечатлений о характере и склонностях испытуемых, сформировавшихся на основе наблюдения за ними в других ситуациях). Более того, даже когда кураторам было предложено повторно дать прогноз и оценку вероятности кооперативного и некооперативного поведения, на этот раз уже в игре с другим названием, предложенным в качестве гипотетической альтернативы, они не придали значения намеку и продолжали считать, что ранее проявленные черты личности или характера кандидатов будут намного более сильными предсказателями их поведения, чем название игры. Короче говоря, кураторы, выбиравшие игроков, недостаточно осознавали, какое значение имеет истолкование ситуации (игры) ее участниками. И этот результат иллюстрирует наше второе (более сильное) из предложенных в начале статьи утверждений о роли субъективной интерпретации. Иными словами, мы утверждаем, что, стремясь понять, предсказать и контролировать поведение друг друга и

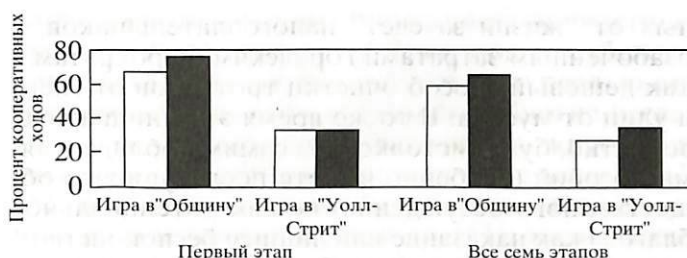


Рис. 1. Процент кооперативных ходов игроков с репутацией “участников, склонных к сотрудничеству” и “предателей” на первом этапе и на всех семи этапах игры в “Общину” и игры в “Уолл-Стрит”.

Примечание. Светлый столбик – участники, склонные к сотрудничеству, темный столбик – “предатели”.

пытаясь делать выводы друг о друге на основе наблюдаемого поведения, участники ситуации, как правило, *недостаточно принимают во внимание* вариабельность и роль субъективной интерпретации. Именно на это второе, более тонкое, утверждение мы и обратим сейчас свое внимание.

Недооценка межличностных различий в интерпретации

Недостаточное признание важности межличностных различий в интерпретации способно вызывать хаос во многих ситуациях, требующих вынесения суждений и принятия решений. Например, когда мы занимаемся предсказанием действий других людей, наша недооценка того, что ситуация, в которой окажется субъект, в действительности будет совсем другой, чем она нам сейчас представляется (и того, что оказавшийся в этой ситуации субъект истолкует ее совсем не так, как мы), порождает у нас нереалистично завышенную уверенность в своих суждениях и неоправданный риск [6, 13].

Недооценка различий в интерпретации порождает также чрезмерный оптимизм по поводу судьбы планируемых социальных мероприятий. Программы, воспринимаемые и интерпретируемые их “потребителями” совсем иначе, чем теми, кто их планирует и внедряет, скорее всего принесут результаты, которые разочаруют все заинтересованные стороны. Рассмотрим, например, судьбу программы, дающей возможность людям, получающим социальные пособия, зарабатывать деньги общественно-полезным трудом. Эта инициатива, вероятно, была активно поддержана каким-нибудь ученым-социологом, рассматривавшим ее как программу повышения профессиональной квалификации и личной гордости ее участников. Та же самая инициатива (или, по крайней мере, предложенный политиками вариант этой инициативы) скорее всего будет представлена широкой публике как программа “заработанных пособий”, призванная отучить пригодных к работе взрослых

лых от “жизни за счет” налогоплательщиков, а озабоченным затратами городским бюрократам – как дешевый способ очистки тротуаров от снега и улиц от мусора. В то же время эта инициатива, вероятно, будет истолкована самими обладателями пособий (особенно в свете последующего общественного обсуждения) не как потенциальное благо, а как наказание или лишнее беспокойство – т.е. как дополнительное бремя, возложенное на бедных лишенными сочувствия богатеями, руководствующимися враждебностью и предрассудками. При таких различиях в истолковании маловероятно, что детали воплощенной в действительность программы (например, конкретные виды работ, формы обучения и оплаты) останутся созвучными целям ученого-социолога или чиновника, изначально предложивших эту программу, и еще менее вероятно, что у интерпретирующих ее указанным выше образом обладателей пособий действительно повысится профессиональная квалификация или чувство собственного достоинства и общественного признания.

То же самое ограничение, не позволяющее увидеть события глазами другого человека, может привести к межличностному непониманию и неправильному объяснению его поведения. Рассмотрим последствия, которые могут возникнуть, если Джон и Мэри сильно различаются в своих суждениях о содержании и контексте событий, – например, когда они видят человека, отказывающегося в милостыне одетому в рваную одежду нищему, или слышат политика, ратующего за “семейные ценности”, или читают репортаж о плохом обращении мужа со своей женой. Оба наблюдателя этих социальных явлений будут склонны не только по-разному объяснять поведение этих людей, но и делать неоправданные выводы друг о друге. Видя и слыша реакцию Мэри, Джон, скорее всего, будет объяснять ее поведение, основываясь на предположении, что она реагирует на то же самое событие, что и он (и его объяснения, возможно, были бы совершенно приемлемыми, если бы она в действительности реагировала на то же самое). Мэри, конечно, склонна будет делать такие же выводы, слыша суждения Джона. Мы утверждаем, что Мэри и Джон не осознают (до тех пор, пока не подвергнут тщательному анализу свои расхождения в допущениях и интерпретациях), что они в действительности реагируют на разные события или, по крайней мере, на разные социальные интерпретации этих событий. Более того, есть риск, что Мэри и Джон обострят эту проблему, начав обмениваться обвинениями в предвзятости или неразумности, и что они еще более усугубят свои трудности, пытаясь объяснить причины взаимных обвинений.

Подобные неудачи в принятии позиции другого человека, или, правильнее, недооценка того, что неожиданные и, казалось бы, неоправданные

действия других происходят оттого, что действующие субъекты или наблюдатели на самом деле реагируют на разные ситуации – встречаются повсеместно в социальной и политической жизни. Все это, по нашему мнению, способствует появлению “корреспондентной тенденциозности” [10] или “фундаментальной ошибки атрибуции” [39], т.е. тенденции наблюдателей приписывать причины социального поведения личным качествам субъекта, а не ситуативным факторам и ограничениям, влияние которых он испытывает. Эти же ошибки приводят к тому, что наблюдатели в меньшей мере используют ситуативные объяснения тех или иных действий и результатов по сравнению с самими действующими субъектами [20].

Наше более общее утверждение заключается в следующем: несмотря на то, что некоторые признаки детского эгоцентризма исчезают с появлением зрелости и опыта, этот феномен никогда не перестает существовать [40]. Взрослые, как признавал Пиаже [19, 33], продолжают демонстрировать серьезные ограничения в понимании позиции другого и в прочих аспектах наивной или интуитивной психологии, особенно тогда, когда они сталкиваются с новыми ситуациями и новыми областями деятельности. Мы склонны считать эти ограничения отражением типа мировоззрения или обыденной эпистемологии, которые могут быть охарактеризованы как “наивный реализм”. Далее мы сформулируем главные принципы наивного реализма, а затем рассмотрим некоторые иллюстрирующие его факты и исследуем значение наивного реализма для объяснения социального конфликта и непонимания.

ПРИНЦИПЫ НАИВНОГО РЕАЛИЗМА

По нашему мнению, понимание социальных событий обычным человеком опирается на три взаимосвязанных убеждения об отношении между собственным субъективным опытом человека и природой породивших этот опыт явлений. В дидактических целях нам представляется удобным выразить эти убеждения или принципы от первого лица:

1. *Я вижу объекты и события так, как они существуют в объективной действительности; мои социальные attitudes, убеждения, предпочтения, приоритеты и прочее проистекают из относительно беспристрастного, непредвзятого и в значительной мере “непосредственного” понимания имеющихся данных или информации.*

2. *Другие рациональные социальные наблюдатели в основном придут к тем же, что и я, реакциям, действиям и мнениям, при условии, что им была доступна та же информация, на основе которой возникли мои взгляды, и при условии, что*

они переработали эту информацию достаточно вдумчиво и непредубежденно.

3. Неприятие неким индивидом или некой группой моей точки зрения может происходить по трем причинам: а) этому индивиду или этой группе были предоставлены иные сведения, чем мне (в этом случае при условии, что другая сторона разумна и непредубеждена, обмен информацией или ее объединение должны привести нас к согласию), б) этот индивид или эта группа, возможно, ленивы, нерациональны или по каким-то другим причинам не способны или не склонны логически прийти от объективных данных к разумным выводам, или в) этот индивид или эта группа могут быть тенденциозны в интерпретации фактов (или при переходе от фактов к выводам) в силу влияния идеологии, эгоизма или какого-либо другого искажающего личностного фактора.

Первый принцип, таким образом, утверждает, что я вижу мир таким, каков он есть, а значит, мои убеждения, предпочтения и следующие за ними действия зависят в значительной мере от непосредственного восприятия релевантных стимулов и фактов. Второй принцип утверждает, что другие рациональные и разумные люди (при условии, что им были предоставлены те же самые стимулы и информация, что и мне, а также, что они обработали эту информацию достаточно вдумчиво и объективно) получат тот же субъективный опыт, продемонстрируют те же реакции. Эмпирические доказательства, относящиеся к первым двум принципам наивного реализма, были получены в двух различных исследованиях, проведенных в нашей лаборатории. Первый результат касается широко изученного на сегодняшний день феномена, получившего название *эффекта ложного единодушия*. Второй результат касается не так давно обнаруженного и менее исследованного феномена, возникающего в ситуации, когда один испытуемый создает или слышит обедненный слуховой стимул, название которого ему известно, а другой испытуемый слышит аналогичный стимул, не зная его названия.

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА СУЩЕСТВОВАНИЯ ПЕРВЫХ ДВУХ ПРИНЦИПОВ НАИВНОГО РЕАЛИЗМА

Эффект ложного единодушия

Этот эффект выражается в склонности людей, осуществивших тот или иной выбор, считать его более распространенным и “нормативным” (т.е. менее выявляющим личностные качества и особенности), чем считают его люди, выбравшие противоположный вариант. Исследуя это явление, Росс, Грин и Хауз [41] спрашивали испытуемых об их реакциях на целый ряд возможных сце-

нариев, предлагали им вопросы о их личностных привычках, предпочтениях, аттитюдах и убеждениях, и ставили их перед несколькими реальными экспериментальными дилеммами. Многие исследователи впоследствии расширили круг подтверждающих обнаруженное явление данных [27, 28]. В наиболее, пожалуй, известном исследовании, проведенном Россом и др. [41], экспериментатор попросил испытуемых, принимающих участие в эксперименте, якобы исследующем “различные нетрадиционные средства информации”, походить по университетскому городку, надев на себя большой двусторонний рекламный плакат (его часто называют “бутербродом”) с какой-либо надписью (например, “Обедайте в ресторане Джо”), и записать реакции встреченных на пути студентов. Испытуемым была предоставлена возможность при желании отказаться от участия в этом эксперименте (и вместо этого позже прийти в лабораторию для участия в другом). Сразу после того, как испытуемые согласились или отказались участвовать в этом эксперименте (носить плакат-“бутерброд”), им было предложено оценить, сколько других участников согласится и сколько откажется от этого задания, а потом сделать некоторые умозаключения о личностных качествах двух сверстников, одни из которых, как им было сказано, согласился, а другой – отказался выполнить просьбу экспериментатора.

Как и предполагалось, два типа испытуемых очень различались в своих оценках и выводах. Те, кто согласились носить рекламный щит, считали, что согласие встречается чаще, и что оно выявляет личностные качества индивида меньше, чем отказ. Те, кто отказались носить рекламный щит, сделали противоположные предположения об относительной частоте согласия и отказа и противоположные выводы об их информативности в отношении личностных качеств индивида.

Несмотря на то, что это исследование не было задумано для выявления причин эффекта ложного единодушия, легко представить, какую роль здесь могли сыграть различия в интерпретации. Испытуемые, представлявшие себе будущий сценарий для носителей “рекламного бутерброда” в относительно позитивных или мягких тонах (например, пройти по территории городка сравнительно незамеченным или обсудить впоследствии со знакомыми этот психологический эксперимент и получить комплимент по поводу удачно сыгранной роли), будут, как мы полагаем, во-первых, склонны соглашаться с просьбой экспериментатора, во-вторых, считать, что большинство других “нормальных” испытуемых тоже с ней согласятся, и, в-третьих, предполагать, что отказ от участия в эксперименте отражает “некооперативность”, “нервозность” или какое-либо другое отклонение от нормальной или средней личности. Напротив, испытуемые, вообразившие себе

разворачивающийся сценарий в менее позитивных или мягких тонах (например, пробираться через толпы хихикающих, показывающих на тебя пальцем студентов, и при этом видеть, как твои знакомые качают головой, отводят взгляд и торопятся пройти мимо, как бы не узнавая), скорее всего совсем по-другомуотреагируют на экспериментальную ситуацию и сделают иные оценки и предположения о реакциях других испытуемых. Нам представляется, что эти испытуемые будут, во-первых, отказываться от выполнения просьбы экспериментатора, во-вторых, ожидать, что другие, оказавшись в “такой же” ситуации, тоже отведут эту просьбу, и, в-третьих, считать, что согласие с просьбой экспериментатора отражает нетипичные и негативные личные качества (такие, как покорность или “тенденцию рисоваться”, и ваять дурака) в гораздо большей степени, чем отказ.

Несмотря на то, что исследование Росса, Грина и Хауза не дало непосредственных доказательств в пользу данной интерпретации результатов, такие доказательства были впоследствии получены в элегантной серии экспериментов, проведенных Джилевичем [12]. Раз эффект ложного единодушия возникает из-за недооценки межличностных различий в интерпретации, то он должен проявляться особенно сильно в случаях, допускающих наибольшую свободу в интерпретации. Поэтому Джилевич сначала предложил независимым судьям оценить каждую из реакций, бывших предметом исследования Росса, Грина и Хауза, по шкале неопределенности, т.е. вероятности того, что этот вопрос вызовет у разных людей разные интерпретации. Затем он продемонстрировал ожидаемую позитивную корреляцию между величиной эффекта ложного единодушия для каждого пункта вопросника и вариабельностью истолкования, допускаемой вопросом. Впоследствии Джилевич продемонстрировал еще более простые и непосредственные доказательства. Например, в одном из экспериментов двум группам испытуемых был задан вопрос, предпочитают ли они цвет аквамариновому цвету загаров. Членам одной группы были даны только названия цветов (что, конечно, позволило испытуемым представлять себе очень разные цветовые оттенки), в то время как членам другой группы были даны конкретные цветовые образцы (стимулы, почти исключающие возможность появления различий в интерпретации). Как и ожидалось, эффект ложного единодушия продемонстрировали только испытуемые, реагировавшие на названия цветов. В другом эксперименте Джилевич спросил испытуемых, какой из двух музыкальных периодов они предпочитают: 1960-е или 1980-е гг., а затем попросил их оценить, какой процент сверстников разделяет их предпочтения. Оценки испытуемых еще раз продемонстрировали ожидаемый эффект

ложного единодушия. Далее, Джилевич показал, что испытуемые, предпочитающие музыку 1960-х гг., и испытуемые, любящие музыку 1980-х гг., в действительности выбрали разные конкретные примеры из этих двух периодов. Эти примеры обладали и разным достоинством, что легко признали независимые судьи. Другими словами, как и предполагалось, испытуемые, предпочитающие музыку 1960-х гг. музыке 1980-х гг. (или наоборот) сконструировали эти два объекта суждения по-разному и к тому же недооценили эти различия в конструировании, когда оценивали и интерпретировали предпочтения, выраженные их сверстниками.

Такие простые показательные эксперименты вызывают ассоциации с печальным сценарием в сфере политических дискуссий. Темы и события, ставшие объектом социальной, политической или этической оценки, по-разному субъективно конструируются разными индивидами. Недостаточное осознание этими индивидами факта существования таких различий в конструировании или, точнее, недостаточное осознание того, что кажущиеся различия в моральных суждениях могут являться следствием различий в интерпретации (а не различий в соответствующих ценностях или в желании действовать на основе этих ценностей) может, в свою очередь, привести к непониманию и неправильному объяснению. В результате спорящие стороны приходят к неоправданным заключениям о ценностях, убеждениях, степени сочувствия, мудрости или честности друг друга.

Прежде чем продолжить обсуждение этого печального сценария, являющегося проявлением третьего принципа наивного реализма, мы хотим предложить читателю другую, отличающуюся от предыдущих, иллюстрацию первых двух принципов. Этот показательный пример, полученный Э. Ньютоном [29] в ее диссертационном исследовании, проведенном в нашей лаборатории, наглядно демонстрирует, как трудно порой бывает отделить свой собственный опыт взаимодействия со стимулом от объективных качеств стимула, доступных другим наблюдателям.

Эксперимент “Музыкальный теппинг”

В эксперименте Ньютон, спланированном в русле исследований феномена наивного реализма, использовались музыкальные стимулы. Испытуемым, участвующим в этом эксперименте, предлагалась либо роль Исполнителя, либо Слушателя. Каждому Исполнителю был дан список из 25 известных песен (Слушатель этого списка не имел), от “Прекрасной Америки” до “Рок-звездный день”, из которого ему предлагалось выбрать одну песню, ритм которой он потом отбивал сидящему напротив него за столом Слушателю. Затем Исполнитель должен был, во-первых,

оценить вероятность того, что его конкретный Слушатель успешно определит название этой песни, а во-вторых, указать, какой процент студентов смог бы это сделать, имея возможность прослушать тот же самый отбиваемый ритм. Слушатели же сначала должны были попытаться опознать песню, а потом определить, какой процент их сверстников, по их мнению, выполнил бы это задание успешно или неуспешно.

Перед рассмотрением результатов, полученных Ньютоном, важно еще раз сопоставить субъективный опыт двух типов участников ее эксперимента [14]. Чтобы лучше оценить контраст, представьте себя сначала в роли Исполнителя. В то время как Вы исполняете ритм начальных музыкальных фраз выбранной мелодии (например, “Янки Дудл” или “Былые дни”), Вы неизбежно “слышите” мелодию и даже слова песни. В самом деле многие Исполнители в эксперименте Ньютон сообщали, что они мысленно слышали мелодию в оркестровом исполнении, гармонично сочетающем звучание струнных, ударных и духовых инструментов со звуками вокала. Теперь представьте себя в роли Слушателя, который не знает, какую мелодию пытается ему передать Исполнитель. Для Вас не существует нот, слов, аккордов и инструментов – только серия нерегулярных постукиваний. Более того, Вы не знаете, являются ли короткие, нерегулярные паузы между постукиваниями длинными нотами, музыкальными паузами между нотами или просто паузами в исполнении, вызванными тем, что Исполнитель обдумывает дальнейшую игру.

Это различие в точках зрения (здесь точнее было бы говорить о “точке слушания”) и субъективных переживаниях двух типов испытуемых достаточно очевидно. Вопрос, однако, состоит в том, смогут ли Исполнители отделить свои доступные только им самим музыкальные ассоциации от тех примитивных стимулов, которые они предъявляли Слушателям. Другими словами, смогут ли Исполнители в достаточной мере учесть различия между своими переживаниями и точкой зрения и переживаниями и точкой зрения Слушателей, когда Исполнителей просят оценивать успех Слушателей в опознании мелодий. Результаты Ньютона наглядно подтверждают тезис о недооценке этих различий, описанный в первых двух принципах наивного реализма. Предсказания Исполнителей об успехе Слушателей колебались от 10 до 95%, составляя в среднем 50%. Слушатели же правильно опознали только 3 из 120 мелодий, представленных Исполнителями, т.е. достигли успеха всего в 2.5% случаев.

В дальнейшем Ньютон провела дополнительное исследование, показавшее, что переоценка успеха Слушателей Исполнителями не является отражением простого оптимизма или бравады со

стороны последних. Более того, она продемонстрировала, что эта переоценка даже не зависит от личного участия в исполнении мелодии. В этом эксперименте одной группе слушателей было дано название каждой выстукиваемой мелодии (что позволило этим заранее проинформированным Слушателям, так же как и Исполнителям, привнести оркестровку и другие ассоциации в услышанное выстукивание). Потом их просили оценить успех неинформированных Слушателей в опознании мелодии. Как и Исполнители, заранее проинформированные Слушатели считали, что неинформированные Слушатели смогут правильно определить в среднем 50% мелодий. Как и Исполнители, они или не смогли признать, что субъективный опыт неинформированных Слушателей будет отличаться от их собственного, или не сумели в достаточной мере учесть эти различия при оценке успеха Слушателей. В результате, и заранее проинформированные Слушатели, и Исполнители сделали ошибочные выводы о музыкальном таланте или об усердии, продемонстрированном теми, кто не имел их “привилегированного” опыта в восприятии данных стимулов. Результаты Ньютона могут напомнить тем, кто знаком с работами Пиаже, его известный пример [19] о характерном для учителей неумении отвлечься от своего знания преподаваемого материала и оценить положение ученика, впервые столкнувшегося с этой информацией и идеями.

Наш общий тезис, напомним еще раз, сводится к тому, что такие неудачи в принятии точки зрения другого (или, возможно, недооценки различий в точках зрения) очень распространены в сфере социальных отношений. Мы полагаем, что, скорее всего, такие неудачи особенно драматичны в случаях, когда требующие оценки стимулы и реакции – это слова и дела, затрагивающие сложные социальные проблемы, слова и дела, отличающиеся богатством и разнообразием коннотаций и ассоциаций. Выдающийся психолог Икхайзер, давно предвосхитивший своими работами настоящий тезис, отмечал различие между физическими и социальными стимулами, еще более жестко формулируя суть положения, рассматриваемого на протяжении всей этой статьи:

“Довольно странно, что то, в чем каждый нормальный человек прекрасно разбирается, пока речь идет о явлениях в физическом пространстве, большинство людей не понимает и, по-видимому, даже не хочет понять, когда речь идет о событиях, происходящих в социальном пространстве. Любая попытка объяснить относительность социальных точек зрения и значение этой относительности наталкивается обычно на сильное психологическое противодействие” [18, с. 311].

СУБЪЕКТИВНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ РАЗНОГЛАСИЯ: ТРЕТИЙ ПРИНЦИП НАИВНОГО РЕАЛИЗМА

Два принципа наивного реализма, описанные до сих пор, касаются тенденции индивида полагать (часто даже без рассмотрения какой-либо альтернативы), что другие социальные деятели и наблюдатели разделяют его точку зрения и субъективное восприятие событий и явлений, на которые он реагирует. Эта тенденция, в свою очередь, предрасполагает людей к ошибочным предсказаниям и объяснениям поведения других. Эти предсказания и объяснения отражают недооценку возможности того, что другие социальные деятели и наблюдатели могут истолковывать и переживать данные события по-другому и, соответственно, реагировать на совсем другие обстоятельства. Третий принцип наивного реализма, который, в сущности, выводится из двух предыдущих, *касается интерпретации наивным реалистом различий в реакциях и разногласий по различным проблемам*. Убеждение наивного реалиста, что он воспринимает объекты и явления "естественным образом", что он видит их такими, какими они являются в действительности, приводит его к выводу о том, будто мнения и реакции других субъектов, отличные от его собственного, должны быть основаны на чем-то ином, не связанном с "естественной", непосредственной регистрацией объективной реальности.

Можно выделить три вида интерпретации разногласий наивным реалистом. *Первоначальная* интерпретация наивным реалистом различий в суждениях будет, вероятно, довольно щадящей: просто другая сторона еще не увидела "объекты такими, какими они являются в действительности", просто ей еще не были предоставлены "настоящие" факты и соображения. *Вторая*, менее щадящая, интерпретация разногласий и расхождений с нашими взглядами включает оценки способностей наших оппонентов и приложенных ими усилий. Те, кто не в состоянии постигнуть нашу "правду", т.е. взгляды, вытекающие из очевидных фактов и логики, могут быть либо слишком ленивыми, либо обладать ограниченными умственными способностями и недостаточным здравым смыслом для того, чтобы прийти к правильным заключениям. Однако более распространена *третья* интерпретация разногласий, особенно тогда, когда наши противники настойчивы, упорны, энергичны и красноречивы, а обсуждаемая тема имеет важные последствия и для них, и для нас. В таких случаях мы склонны делать вывод, что люди с другим мнением *тенденциозны* из-за своей идеологии, эгоизма или специфических ценностей, личных качеств или черт темперамента, и что эта предвзятость искажает или их интер-

претацию относящейся к делу информации, или их (в обычных условиях нормальную) способность следовать от исходных данных к выводам.

Эта третья интерпретация получает подкрепление за счет часто наблюдаемой корреляции между социальными и политическими взглядами и интерпретациями людей с одной стороны и их индивидуальными или коллективными интересами — с другой. Наивный реалист без труда замечает, что другие люди вообще и его противники в особенности редко поддерживают ту точку зрения или те предложения, принятие которых угрожает их экономическому, социальному или психологическому благополучию. Действительно, похоже, что другие люди вообще и противники в частности придерживаются взглядов, всеобщее принятие которых способствовало бы удовлетворению их индивидуальных или коллективных интересов. Конечно, наивный реалист не ошибается в направлении (правда, ошибается, как мы увидим, в *размере*) этой корреляции между мотивами людей и их интерпретациями. Однако наивному реалисту, как правило, не хватает признания того, что и его собственные интересы, идеологические убеждения и интерпретации фактов и данных связаны между собой точно таким же образом и что эта корреляция поддается точно такому же нелестному истолкованию.

Именно на этом третьем принципе наивного реализма (в особенности, на готовности людей делать выводы о тенденциозности тех, кто не разделяет их взгляды и позиции) мы и сосредоточим сейчас наше внимание. Снова, прежде чем обсуждать конкретные эмпирические данные и их значение, постараемся точно сформулировать наше утверждение и его отношение к главным темам настоящей статьи, а также к вдохновившей ее теории Пиаже. Мы утверждаем, что взрослые люди приходят к признанию того, что некоторые другие индивиды или группы не разделяют их общий взгляд на мир или их интерпретацию конкретной информации. В самом деле, участники и наблюдатели социальных и политических дебатов не могут не замечать таких различий в точках зрения и в интерпретациях. Но мы также утверждаем, что даже взрослые упорно считают, что их собственные восприятия и интерпретации явлений в основе своей не подвержены искажению, в то время как другие люди в целом и противники в частности смотрят на мир сквозь искажающие очки идеологии и собственных интересов.

Снова наше обсуждение данных будет избирательным, опираясь в основном на исследования, проведенные в нашей Стэнфордской лаборатории. Мы начнем с обсуждения исследований, подтверждающих тенденцию ярых сторонников какой-то позиции видеть "враждебную предвзятость" в средствах массовой информации. Затем

мы сосредоточим наше внимание на исследовании одной тенденции, которая, на первый взгляд, кажется, противоречит предыдущим данным, но при дальнейшем рассмотрении подтверждает наш тезис о наивном реализме. Речь идет о тенденции ярых сторонников противоположных точек зрения переоценивать имеющиеся между ними различия в убеждениях и истолковании событий.

Тенденциозные восприятия и восприятие тенденциозности

Воспринимая идентичную “объективную” информацию, ярые сторонники противоположных точек зрения склонны по-разному ее интерпретировать. Как мы уже неоднократно отмечали, факты не всегда говорят сами за себя. Как утверждал Брунер в знаменитой статье [3], способствовавшей началу когнитивной революции во всех областях психологии, люди имеют обыкновение выходить “за пределы данной им информации”. В процессе ассимиляции информации они дополняют детали контекста и содержания, делают заключения о связях между событиями и используют динамичные сценарии или схемы для того, чтобы придать событиям логическую связность и смысл [7, 30]. Делая это, ярые сторонники противоположных позиций могут истолковывать одни и те же факты, свидетельства и истории как подтверждающие их очень отличающиеся друг от друга взгляды и, таким образом, становиться не менее, а *более* поляризованными в своих чувствах и убеждениях.

Свидетельство такой поляризации было давно получено в классическом эксперименте Хасторфа и Кэнтрила [15], показавших футбольным болельщикам Дартмута и Принстона фильм об одной особенно ожесточенной игре между их командами. Несмотря на то, что им был представлен абсолютно идентичный стимул, оказалось, что две группы болельщиков “увидели” две очень различные игры. Болельщики Принстона увидели непрекращающуюся сагу зверств команды Дартмута и периодических справедливых возмездий со стороны команды Принстона, в то время как болельщики Дартмута увидели ожесточенное состязание, в котором обе стороны были одинаково яростны. Более того, каждая группа болельщиков считала, что “правда” (т.е. то, что они увидели) должна быть очевидной для любого беспристрастного наблюдателя этих же самых событий.

Двадцать пять лет спустя после этого классического эксперимента Лорд, Росс и Липпер [26] перенесли этот же анализ предвзятого восприятия и его последствий на оценку испытуемыми данных социальных наук. Гипотеза Лорда и др. состояла в том, что противникиотреагируют на противоречивые научные данные следующим об-

разом: примут за чистую монету данные, поддерживающие их позицию, и одновременно подвергнут атаке или реинтерпретации данные, порочащие или опровергающие их точку зрения. В итоге стороны сочтут те исследования, результаты которых поддерживают их позицию, более убедительными и качественно выполненными, чем те, в которых были получены противоположные результаты. И это произойдет даже в тех случаях, когда объективные достоинства методики и полученных в исследовании эмпирических данных будут идентичными. Более того, было сделано предположение, что ярые сторонники, имевшие возможность сопоставить “глубокие научные исследования”, поддерживающие их точку зрения, с “небрежной псевдонаукой”, поддерживающей противную сторону, в итоге станут еще *более* убеждены в правоте своих собственных взглядов. Таким образом, вследствие предвзятого усвоения фактов две участвующие стороны, получившие в свое распоряжение один и тот же набор противоречивых данных, станут еще более поляризованными и различными в своих взглядах, чем были прежде.

Для проверки этих предположений экспериментаторы предложили сторонникам и противникам смертной казни ознакомиться с двумя исследованиями, в которых использовались разные способы анализа – в одном случае сопоставлялось количество убийств в соседних штатах, разрешающих и не разрешающих смертную казнь, а в другом – количество убийств до и после внесения в закон изменений, разрешающих смертную казнь. Испытуемым сообщалось, что в зависимости от способа анализа были получены разные выводы об эффективности смертной казни как средства сдерживания преступности. Несмотря на то, что экспериментаторы использовали тщательно сбалансированную схему исследования, благодаря которой одни и те же выводы, предъявленные испытуемым, попеременно сочетались с разными способами их получения, обе стороны некритически приняли результаты поддерживающего их позицию исследования, зато обнаружили явные методологические недостатки в противоречащем их взглядам исследовании и, таким образом, их точки зрения стали еще более поляризованными после знакомства с предложенной информацией.

Довольно очевидно, что действие механизмов, лежащих в основе предвзятого усвоения фактов, в сочетании с чертами описанного в этой статье наивного реализма, может иметь явные последствия для межличностного и межгруппового восприятия. Для того чтобы оценить эти последствия, представьте себе, как две группы ярых сторонников из эксперимента Лорда и др.отреагировали бы на сделанные их противниками оценки полученных данных и на выражение теми возросшей уверенности в правоте их взглядов. Представьте



Рис. 2. Оценки тенденциозности телепортажа о бойне в Южном Ливане произраильски и проарабски настроенными зрителями.

себе далее, как они отреагировали бы на якобы нейтральную третью сторону, рассмотревшую эти два "научных" исследования и охарактеризовавшую оба как "одинаково несовершенные" и, более того, настаивающую на том, что данные факты должны склонить обе стороны в равной мере к принятию менее жесткой и категоричной точки зрения. Мы уверены, что в таком случае обвинения в идеологической предвзятости скоро раздадутся с обеих сторон. То есть обе стороны будут считать, что противники, рассматривающие факты, объективно работающие на "нашу сторону", но при этом настаивающие на том, что эти данные поддерживают "их" сторону, наверняка лгут или демонстрируют подлинную глубину своего непонимания. По той же причине обе стороны будут склонны считать якобы нейтрального наблюдателя необъективным – ведь он утверждает, что видит одинаково убедительные доказательства (или отсутствие таковых) в двух исследованиях, обладающих настолько несопоставимой ценностью!

Именно этот последний сценарий, согласно которому противники вследствие собственного предвзятого восприятия находят третью сторону тенденциозной, был подвергнут экспериментальной проверке Валлоном, Россом и Липпером [48]. Учитывая непрекращающиеся страстные споры по поводу длительного арабо-израильского конфликта, Валлон и др. показывали произраильски и проарабски настроенным студентам (а также группе нейтральных студентов) отрывки из актуального в то время телепортажа о бойне, учиненной так называемыми "христианскими ополченцами" среди гражданского населения в двух палестинских лагерях беженцев, находящихся в Южном Ливане. В то время как нейтральные студенты (или, по крайней мере, самые информированные и знающие из них) оценили эти телевизионные сводки как относительно непредвзятые по отношению к вопросу об ответственности и со-

участии Израиля, оценки, предложенные двумя группами ярых сторонников, оказались весьма различными. В предложенных двумя сторонами оценках не было обнаружено совпадений ни по одному из оцениваемых параметров (см. рис. 2). И проарабские, и произраильские зрители были одинаково убеждены, что средства массовой коммуникации оказали предпочтение противной стороне, а к их собственной стороне отнеслись несправедливо и что такая предвзятость в сообщениях отражает эгоизм и идеологические установки ответственных за программу лиц. Также были получены данные, напоминающие ранее полученные результаты Хасторфа и Кэнтрила [15] о том, что две группы ярых сторонников в некотором смысле "увидели" разные телепрограммы. То есть в то время как настроенные в пользу Израиля зрители утверждали, что большинство представленных конкретных фактов и аргументов были антиизраильскими (а не произраильскими), настроенные против Израиля зрители считали, что баланс был сдвинут в противоположную сторону. Более того, обе стороны полагали, что после просмотра этой программы нейтральные зрители будут склонны занять враждебную их стороне позицию.

Преувеличение различий между интерпретациями сторонников разных точек зрения

Как уже отмечалось, конфликты, непонимание и неправильное объяснение часто возникают из-за недостаточного осознания индивидами или группами того, что они истолковывают темы и события по-разному, реагируя таким образом по существу на разные психологические объекты. Тем не менее недавнее исследование, проведенное в нашей лаборатории, наводит на мысль о том, что наивный реализм и его атрибутивные последствия могут привести участников и свидетелей идеологических дебатов к *преувеличению*, а не к преуменьшению имеющихся различий в интерпретации. Чтобы понять источник этого преувеличения, необходимо еще раз рассмотреть третий принцип наивного реализма – т.е. набор всевозможных объяснений, к которым может прибегнуть наивный реалист, зная, что другие не разделяют его позиции по спорной социальной проблеме. Снова в целях дидактической ясности мы будем строить изложение от первого лица.

Предположим, нам стало ясно, что другие не разделяют наших мнений и точек зрения, и что это расхождение во взглядах не является результатом ни легко устранимых различий в доступе к информации, ни простого невнимания, ни недостатка интеллекта у тех лиц, с которыми у нас существуют разногласия. Остается еще одно воз-

можное объяснение. Оно связано с искажающим влиянием идеологической предвзятости или собственных интересов (естественно, не с нашей стороны, а со стороны наших противников).

В частности, мы можем утверждать, что в то время как наше собственное истолкование проблем и событий идет “снизу вверх”, отражая богатство, сложность, неопределенность и даже противоречивость объективной реальности, интерпретация наших противников организована по-другому и идет “сверху вниз”. Мы полагаем, что интерпретации других людей, обусловленные их идеологией и интересами, обязательно отличаются простым, легко предсказуемым постоянством. То есть, когда дело доходит до других людей, используемые в их объяснениях факты и аргументы будут истолковываться нами, как правило, в той манере, которая лучше всего подходит к их идеологии и корыстным целям. Таким образом, интерпретации других людей (особенно наших противников, но в некоторой степени и наших сторонников) будут более обусловлены их идеологическими позициями, чем наши. Этот набор предположений и вытекающее отсюда преувеличение различий между собой и другими, между “нами” и “ими” схематично воспроизведены на рис. 3.

Данные, подтверждающие этот феномен, были получены в двух исследованиях Робинсона, Келтнера, Уорда и Росса [38], сравнивших *реальные* различия в интерпретации между членами противостоящих групп с их *предположениями* об этих различиях. В первом исследовании рассматривались взгляды в пользу абортов (“за выбор”) и против них (“за жизнь”), относящиеся к непрекращающимся дебатам о праве на аборт (например, какие сценарии и соображения, ведущие к аборту, типичны и какие нетипичны среди населения; какие положительные и отрицательные последствия имело бы ужесточение ограничений на аборт и т.п.). Во втором исследовании рассматривались либеральные и консервативные интерпретации расистского инцидента в Ховард Бич, где подросток-негр погиб под колесами автомобиля, пытаясь убежать от группы белых преследователей (например, кто начал и кто обострил начальное столкновение, каковы были цели и мотивы различных участников инцидента и т.п.).

Обе стороны, как и ожидалось, оказались во многом различны в своих интерпретациях, но размер этих различий почти неизменно переоценивался, а не недооценивался ярыми сторонниками одной из позиций. В частности, они переоценили, в какой степени обе стороны (особенно противная сторона, но в некоторой степени и их собственная) продемонстрируют приверженность своим идеологическим установкам, высказывая предположения и интерпретации по обсуждаемым вопро-

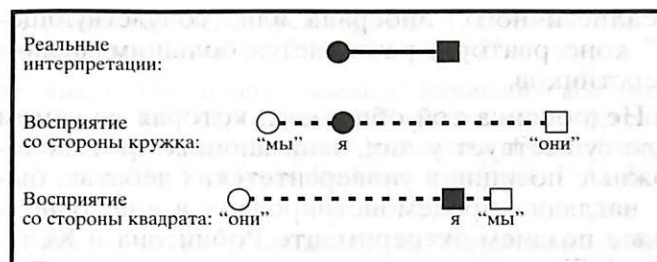


Рис. 3. Реальные и воображаемые различия в интерпретациях ярых сторонников противоположных позиций.

сам. Более того, испытуемые в обоих экспериментах считали, что их личные взгляды были менее обусловлены идеологией, чем взгляды других. Стоит отметить, что нейтральные испытуемые в этом исследовании проявили такую же тенденцию к переоценке экстремальности и идеологической обусловленности интерпретаций противостоящих групп, как это сделали и сами члены этих групп. То есть, и горячие сторонники, и нейтральные испытуемые значительно переоценили расхождения в интерпретации между противоборствующими сторонами и, по сути, недооценили имеющуюся между ними общность в допущениях, убеждениях и ценностях.

Неформальные интервью со студентами, между прочим, выявили дополнительный (помимо наивного реализма) источник неадекватного восприятия и переоценки различий, о котором стоит упомянуть в свете бесконечных дискуссий о политической корректности. Студенты поделились тем, что они почти не признаются друг другу в амбивалентности своих политических взглядов – ни в беседах со своими идеологическими союзниками (дабы те не подвергли сомнению твердость их убеждений), ни в спорах со своими идеологическими противниками (из-за опасений, что те поймут их неправильно или воспользуются их неуверенностью). В самом деле, многие студенты объяснили, что, стремясь избежать конфликтов и взаимных обвинений, они, как правило, обходят стороной все потенциально спорные политические проблемы. Нам представляется очевидным, что, поступая таким образом, студенты также теряют возможность выявить существующую сложность (и свойственную обеим сторонам неоднозначность) взглядов друг друга. Студенты почти никогда не используют само собой напрашивающееся “противоядие” от наивного реализма и его атрибутивных последствий – открытый, непрекращающийся и построенный на взаимной симпатии обмен мнениями и взглядами. Ирония ситуации заключается в том, что, пытаясь избежать неприятностей и боясь кого-нибудь обидеть, многие студенты так и не обнаруживают, что их личная политическая позиция (например,

“реалистичного” либерала или “сочувствующего” консерватора) разделяется большим числом сверстников.

Недооценка той общности, которая на самом деле существует у лиц, занимающих противоположные позиции в университетских дебатах, была наглядно продемонстрирована в еще одном, более позднем эксперименте Робинсона и Келтнера [37], сосредоточивших внимание на мнениях преподавателей о правильном соотношении традиционных и нетрадиционных материалов в базовом курсе по английской литературе. Главный результат заключался в том, что списки книг, предложенные преподавателями, охарактеризовавшими себя как “традиционалисты” либо как “ревизионисты”, в действительности значительно совпадали друг с другом, несмотря на убеждение традиционалистов в полном отсутствии какого-либо совпадения. Более того, те же авторы [22] показали, что исправление ошибочных представлений противников об истолкованиях и убеждениях другой стороны не только приводит к формированию более благосклонного впечатления друг о друге, но и способствует поиску способов разрешения существующих между ними разногласий. Интересное обсуждение роли неадекватной интерпретации в спорах о борьбе с преступностью было предложено Дубом и Робертсом [5], обнаружившими, что представление публики о чрезмерной мягкости судей к преступникам отчасти основывалось на ошибочных фактах и интерпретациях, и что включение фактических деталей из отдельных судебных дел значительно ослабляло тенденцию опрошенных считать, что эти преступники заслуживают более сурового наказания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Asch S.E. Social psychology. N. Y.: Prentice-Hall, 1952.
2. Bandura A. Selective activation and disengagement of moral control // J. of Social Issues. 1990. V. 46. P. 27–46.
3. Bruner J.S. Going beyond the information given // Contemporary approaches to cognition / Ed. H. Gruber, K.R. Hammond, R. Jessor. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1957. P. 41–69.
4. Dawes R.M. Social dilemmas, economic self-interest and evolutionary theory // Frontiers of mathematical psychology: Essays in honor of Clyde Coombs / Ed. D.R. Brown, J.E. Keith Smith. N-Y: Springer-Verlag, 1991. P. 53–79.
5. Doob A.N., Roberts J.V. Social psychology, social attitudes and attitudes toward sentencing // Canadian J. of Behavioral Psychology. 1984. V. 16. P. 269–280.
6. Dunning D., Griffin D.W., Milojkovic J., Ross L. The overconfidence effect in social prediction // J. of Personality and Social Psychology. 1990. V. 58. P. 568–581.
7. Fiske S.T., Taylor S.E. Social cognition / Second ed. N. Y.: McGraw-Hill, Inc, 1991.
8. Flavell J.H. The developmental psychology of Jean Piaget. Princeton, N.J.: Van Nostrand, 1963. Флейвелл Дж. Генетическая психология Жана Пиаже / Пер. с англ. М.И. Лисиной и Л.Ф. Обуховой. М., 1967.
9. Flavell J.H. Cognitive development / Second ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1985.
10. Gilbert D.T., Jones E.E. Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality // J. of Personality and Social Psychology. 1986. V. 50. P. 269–280.
11. Gilovich T. Seeing the past in the present: The effect of association to familiar events on judgments and decisions // J. of Personality and Social Psychology. 1981. V. 40. P. 797–808.
12. Gilovich T. How we know what isn't so: The fallibility of human reasoning in everyday life. N. Y.: Free Press, 1991.
13. Griffin D., Dunning D., Ross L. The role of construal processes in overconfident predictions about self and others // J. of Personality and Social Psychology. 1990. V. 59. P. 1128–1139.
14. Griffin D., Ross L. Subjective construal, social inference and human misunderstanding // Advances in Experimental Social Psychology / Ed. M.P. Zanna. San Diego, CA: Academic Press, 1991. V. 24. P. 319–359.
15. Hastorf A., Cantril H. They saw a game: A case study // J. of Abnormal and Social Psychology. 1954. V. 49. P. 129–134.
16. Higgins E.T., Rholes W.S., Jones C.R. Category accessibility and impression formation // J. of Experimental Social Psychology. 1977. V. 13. P. 141–154.
17. Ichheiser G. Misunderstandings in human relations: A study in false social perception // American J. of Sociology (Supplement). 1949. V. 55.
18. Ichheiser G. Misunderstandings in international relations // American Sociological Review. 1951. V. 16. P. 311–315.
19. Inhelder B., Piaget J. The growth of logical thinking from childhood to adolescence. N. Y.: Basic Books, 1958.
20. Jones E.E., Nisbett R.E. The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. // Attribution: Perceiving the causes of behavior / Ed. E.E. Jones, D. Kanouse, H.H. Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, B. Weiner. Morristown, N.J.: General Learning Press, 1971. P. 79–94.
21. Kelly G. The Psychology of Personal Constructs. N. Y.: W.W. Norton & Company, 1955.
22. Keltner D., Robinson R.J. Imagined ideological differences in conflict escalation and resolution // International J. of Conflict Management. 1993. V. 4. P. 249–262.
23. Krech D., Crutchfield R.S. Theory and problems of Social Psychology. N. Y.: McGraw-Hill, 1948.
24. Lewin K. A dynamic theory of personality. N. Y.: McGraw-Hill, 1935.
25. Lord C.G., Desforjes D.M., Fein S., Pugh M.A., Lepper M.R. Typicality effects in attitudes toward social policies: A concept-mapping approach // J. of Personality and Social Psychology. 1994. V. 66. P. 658–673.
26. Lord C.G., Ross L., Lepper M.R. Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on

subsequently considered evidence // *J. of Personality and Social Psychology*. 1979. V. 37. P. 2098–2109.

27. Marks G., Miller N. Ten years of research on the false consensus effect: An empirical and theoretical review // *Psychological Bulletin*. 1987. V. 102. P. 72–81.
28. Mullen B., Hu L. Social projection as a function of cognitive mechanisms: Two meta-analytic integrations // *British J. of Social Psychology*. 1988. V. 27. P. 333–356.
29. Newton L. Overconfidence in the communication of intent: Heard and unheard melodies. Unpublished doctoral dissertation, Stanford University, Stanford, CA, 1990.
30. Nisbett R.E., Ross L.D. Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment. New Jersey: Prentice-Hall, Inc. 1980.
31. Piaget J. The language and thought of the child. N-Y: Harcourt, Brace. 1926 / Пиаже Ж. Речь и мышление ребенка. М.-Л., 1932.
32. Piaget J. Judgment and reasoning in the child. N. Y.: Harcourt, Brace, 1928.
33. Piaget J. Play, dreams and imitation in childhood. N. Y.: Norton, 1962.
34. Rapoport A. Fights, games and debates. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1960.
35. Read S.J. Analogical reasoning in social judgment: The importance of causal theories // *J. of Personality and Social Psychology*. 1984. V. 46. P. 14–25.
36. Read S.J. Similarity and causal use of social analysis // *J. of Experimental Social Psychology*. 1987. V. 23. P. 189–207.
37. Robinson R.J., Keltner D. Much ado about nothing? Revisionists and traditionalists choose an introductory English syllabus // *Psychol. Science*. 1996. V. 7. P. 18–24.
38. Robinson R.J., Keltner D., Ward A., Ross L. Actual versus assumed differences in construal: "Naive realism" in intergroup perceptions and conflict // *J. of Personality and Social Psychology* (in press).
39. Ross L. the intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process // *Advances in Experimental Social Psychology* / Ed. L. Berkowitz. N. Y.: Academic Press, 1977. V. 10. P. 173–220.
40. Ross L. The "Intuitive scientist" formulation and its developmental implications // *Cognitive social development: Frontiers and possible futures* / Ed. J. Flavell, L. Ross. N. Y.: Cambridge University Press, 1981. P. 1–42.
41. Ross L., Greene D., House P. The false consensus effect: An egocentric bias in social perception and attribution processes // *J. of Experimental Social Psychology*. 1977. V. 13. P. 279–301.
42. Ross L., Nisbett R. The person and the situation: Perspectives of Social Psychology. N-Y.: McGraw Hill, 1991 / Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии / Пер. с англ. В.В. Румянского под ред. Е.Н. Емельянова и В.С. Магуна. М.: Аспект-Пресс, 1999.
43. Ross L., Samuels S.M. The predictive power of personal reputation vs. Labels and construal in the Prisoner's Dilemma game. Unpublished manuscript, Stanford University, Palo Alto, CA, 1993.
44. Spellman B.A., Holyoak K. If Saddam is Hitler then who is George Bush: Analogical mapping between systems of social roles // *J. of Personality and Social Psychology*. 1992. V. 62. P. 913–933.
45. Thomas W.I., Znaniecki F. The Polish peasant in Europe and America: Monograph of an immigrant group. Boston: Badger, 1918 (reprinted 1984).
46. Tversky A., Kahneman D. The framing of decisions and the psychology of choice // *Science*. 1981. V. 211. P. 453–458.
47. Tversky A., Kahneman D. Rational choice and the framing of decisions // *J. of Business*. 1986. V. 59. P. 250–278.
48. Vallone R.P., Ross L., Lepper M.R. The hostile media phenomenon: Biased perceptions and perceptions of bias in media coverage of the "Beirut Massacre" // *J. of Personality and Social Psychology*. 1985. V. 49. P. 577–585.

NAIVE REALISM IN EVERYDAY LIFE AND ITS IMPLICATIONS FOR THE MISUNDERSTANDING

L. Ross*, A. Ward**

* Professor of Psychology at Stanford University, co-founder of the Stanford Center on Conflict and Negotiation

** Assistant Professor of Psychology at the Swarthmore College

The article suggests that the layperson's social understanding is a kind of naive realism and rests on three related convictions about the relation between his or her subjective experience and the nature of the phenomena that give rise to that subjective experience (three tenets of naive realism). These convictions create barriers to the successful understanding of the other people and social groups. The evidence from the experiments on the Prisoner's Dilemma Game, false consensus effect, perception of media bias is described to prove the naive realism existence and its role in misunderstanding.

Key words: construal, egocentrism, false consensus effect, fundamental attribution error, naive realism, perception of bias, Prisoner's Dilemma Game, situationism, social cognition.