

### Мнения окружающих и социальное давление

Фрагмент из книги "Общественное животное. Исследования". Под редакцией Э. Аронсона. Том 1. - СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2003. - 448 с. (Проект "Высшая школа психологии")

Соломон Э. Аш

В какой степени наши мнения зависят от мнений окружающих нас людей? Иными словами, насколько силен в нас импульс к социальному конформизму? Психологи пытаются ответить на эти вопросы с помощью некоторых необычных экспериментов. Каждый из нас согласится с тем банальным фактом, что общество формирует поведение, мнения и убеждения человека. Ребенок вплоть до малейших деталей и нюансов усваивает свой родной язык. Член племени каннибалов считает поедание людей нормальным явлением. Все социальные науки опираются на наблюдения за влиянием группы на отдельного человека. Что же касается психологов, то групповое давление на сознание индивида вызывает у них множество вопросов, на которые им хотелось бы получить исчерпывающий ответ.

Как и насколько социальные силы ограничивают наши мнения и убеждения? Этот вопрос особенно актуален в наши дни. Современная эпоха, наряду с невиданным техническим прогрессом в области коммуникации, привнесла в социальные отношения также сознательное манипулирование людьми и "технология согласия". Есть много причин того, почему и простые обыватели, и ученые заинтересованы в том, чтобы выяснить, как люди формируют свои взгляды и какую роль в этом играют социальные условия.

Эти проблемы психология начала изучать с конца XIX века, когда ученых заинтересовала тема гипноза, рассматривавшаяся в работах французского врача Жана Мартина Шарко (учителя Зигмунда Фрейда). Шарко считал, что только пациенты, страдающие истерией, полностью поддаются гипнозу. Но вскоре два других врача, Ипполит Бернхайм и А. А. Либо, пересмотрели эту концепцию. Они продемонстрировали, что большинство людей могут быть помещены в гипнотическое состояние. Бернхайм предположил, что гипноз это не что иное, как ярко выраженная форма физиологического процесса, известного как "внушаемость". Психологи показали, что монотонное повторение инструкций может вызывать у бодрствующих людей произвольные физические изменения, такие как дрожание или неподвижность рук, а также тактильные или обонятельные ощущения (тепла или запаха).

Вскоре социологи на основании этих открытий стали объяснять многочисленные социальные феномены - от распространения взглядов в обществе до формирования мнения толпы и следования за лидерами. Социолог Габриель Тард суммировал все это в афоризме: "Социальный человек - это сомнамбула".

Когда в начале XX века появилась новая научная дисциплина - социальная психология, первые эксперименты по большей части представляли собой именно демонстрацию внушения. Эксперименты строились в соответствии с простым планом. Испытуемых, чаще всего студентов колледжа, просили высказать свое мнение или предпочтение по различным вопросам. Позже их снова просили высказаться, но при этом сообщали

мнения авторитетных людей или большой группы сверстников. (Зачастую представленные мнения придумывались самими учеными.) Большинство исследований показало один и тот же результат: сталкиваясь с противоположным мнением, участники экспериментов меняли свои взгляды, соглашались с мнениями большинства или с мнением авторитетных людей. Покойный психолог Эдвард Л. Торндайк (Edward L. Thorndike) сообщил, что ему с успехом удалось изменять эстетические вкусы взрослых людей с по мощью этой процедуры. Очевидно, большого числа высказывающихся или авторитетности чьего-либо мнения было уже достаточно, чтобы изменить взгляды испытуемых даже тогда, когда в пользу мнения большинства не приводилось никаких аргументов.

В наши дни быстрый успех этих экспериментов дает основания для некоторых сомнений. Действительно ли участники экспериментов меняли свои мнения, или победы экспериментаторов были достигнуты только на бумаге? Исходя из здравого смысла, следует спросить: являлись ли мнения испытуемых столь же общими, сколь и абсурдными по содержанию, как это было зафиксировано в исследованиях? На основании некоторых данных можно предположить, а не сами ли исследователи, вдохновленные своей теорией, подверглись самовнушению, и не давали ли лежковерные участники экспериментов те ответы, которые, по их мнению, от них ожидали получить. Основные теоретические предпосылки этих исследований в настоящее время являются общепринятыми и во многом определяют то, что говорят и думают о технологии пропаганды и манипуляции большинство людей. Эти предпосылки состоят в том, что люди легко и безболезненно поддаются внешней манипуляции посредством внушения или влияния престижа и что любая идея может быть "популярной" или "непопулярной" независимо от ее подлинной ценности. Однако мы скептически относимся к предположению о том, что социальное давление непременно ведет к безвольному подчинению. Человеку также присущи и независимость, и способность преодолевать групповые пристрастия. Более того, мы можем задать вопрос с психологической точки зрения: можно ли систематически изменять взгляды личности на ситуацию или объект, предварительно не изменив ее знания и представления о них.

Далее я опишу несколько экспериментальных исследований, посвященных эффектам группового давления, проведенных мною недавно при содействии нескольких ассистентов. Эти исследования не только демонстрируют возможности давления группы на личность, но также иллюстрируют новые методы решения этой проблемы и ставят вопросы, на которые еще предстоит ответить.

Группа из семи молодых людей, студентов колледжа, приглашалась в аудиторию для "психологических экспериментов по визуальному восприятию". Экспериментатор сообщал им, что все испытуемые должны сравнить линии разной длины. Он показывал две большие белые карточки. На одной из них изображалась одна черная вертикальная линия, эталон, к которому следовало подобрать пару. На другой карточке были три вертикальные линии различной длины. Испытуемые должны были выбрать одну из них такой же длины, что и линия на первой карточке. Одна из трех линий была действительно такой же длины, две другие значительно отличались. Разница составляла от двух до четырех сантиметров.

Эксперимент начинается вполне стандартно. Испытуемые вслух сообщают ответы, следуя очередности в том порядке, в котором они сидят в комнате. На первом этапе эксперимента все испытуемые выбирают одну и ту же линию в качестве парной эталону.

Затем предъявляется второй набор карточек, и снова группа высказывает единодушное мнение. Испытуемые вежливо выражают готовность продолжить скучный эксперимент. В третьем опыте порядок процедуры неожиданно нарушается. Один из испытуемых, находящийся в самом конце группы, не соглашается с другими в своем выборе парной линии. Он выражает несогласие, удивление и растерянность. Во время следующего опыта он снова не соглашается, тогда как другие придерживаются одного и того же выбора. Диссидент все больше и больше тревожится и колеблется, продолжая не соглашаться в процессе эксперимента. Он задумывается перед тем, как произнести свое мнение вслух, говорит тихим голосом или смущенно улыбается.

Однако диссидент не знал, что экспериментатор заранее попросил других членов группы давать почти в каждом опыте (начиная с третьего) один и тот же, причем неправильный, ответ.

Этот ничего не подозревающий человек, не знавший о таком предварительном сговоре группы, и есть главный испытуемый. Он помещается в такие условия, что в действительности, отвечая правильно, оказывается в меньшинстве и в одиночестве и видит простой и очевидный факт вопреки всем остальным. Так, испытуемый сталкивается с противостоянием двух сил: очевидности своих чувств и единодушным мнением группы коллег. К тому же он должен объявить о своих взглядах публично, в присутствии большинства, которое также высказывает свое мнение вслух.

Проинструктированное большинство время от времени дает правильные ответы, чтобы испытуемый не заподозрил сговор против него. (Только в редких случаях испытуемый действительно проявлял подозрительность. Когда это происходило, эксперимент останавливался и результат не учитывался.) Каждая серия состояла из 18 опытов, в 12 из них большинство (подсадные участники) давало ложные ответы. Как человек реагирует на давление группы в этой ситуации? Сначала я сообщу статистические данные экспериментов, через которые прошло 123 испытуемых из разных колледжей (не считая мой собственный, Суортмор Колледж). Во всех этих опытах испытуемые оказывались в меньшинстве, как в ситуации, описанной выше.

Испытуемые могли выбрать: действовать ли независимо, отвергая мнение большинства, либо согласиться с большинством, не прислушиваясь к собственным чувствам. Из 123 испытуемых, прошедших через тест, многие согласились с мнением большинства. Хотя в обычных условиях испытуемые, сравнивая линии, делают менее 1% ошибок, но под давлением группы находившиеся в меньшинстве участники в 36,8% случаев изменяли своему восприятию в пользу вводящего в заблуждение, ошибочного мнения большинства.

Конечно, реакция индивидов была неодинаковой. Одну крайность представляли около четверти испытуемых, полностью независимые, те, кто никогда не соглашался с ошибочным мнением большинства. Вторая крайность - это те, кто почти всегда уступал большинству. Участвовавшие в эксперименте испытуемые обнаруживали тенденцию принимать достаточно последовательные решения. Те, кто принимал независимые решения, как правило, не уступали большинству во всех сериях эксперимента, а те, кто уступал мнению группы, оказывались не в состоянии свободно принимать решения в процессе всего эксперимента.

Причины поразительных индивидуальных различий еще детально не выяснены. Поэтому сейчас мы можем сообщить только предварительные выводы, полученные после интервьюирования испытуемых по окончании эксперимента. Среди независимых

личностей было много таких, которые твердо настаивали на своем, уверенные в собственной правоте.

Наиболее примечательно здесь то, что они небезучастно слушали ответы большинства, но были способны преодолеть сомнения и восстановить внутреннее равновесие. Другие действовавшие независимо, полагали, что большинство отвечает правильно, но продолжали не соглашаться с ним, поскольку считали своим долгом называть вещи такими, какими они их видят.

В числе очень уступчивых людей мы обнаружили группу, которая быстро приходила к выводу: "Я не прав, они правы". Другие соглашались, чтобы, как они объясняли, - "не испортить ваши результаты". Многие из тех, кто соглашался с группой, подозревали, что большинство - это "овцы", идущие за первым отвечающим, или что большинство - жертвы оптического обмана. Несмотря на это их подозрения не помогали им в момент принятия решения. Большую тревогу вызывают реакции испытуемых, считавших свои отличия от большинства доказательством собственных недостатков, которые необходимо было скрыть любой ценой. Поэтому они отчаянно пытались присоединиться к большинству, не задумываясь о последствиях. И все уступчивые люди не учитывали причин того, почему они соглашались с большинством.

Какой фактор влияния большинства более существенен - количество людей или их единодушие? Чтобы ответить на этот вопрос, мы изменили условия эксперимента. В одной серии экспериментов количество людей, находившихся в оппозиции, варьировалось от одного до пятнадцати человек. Результаты показали отчетливую тенденцию. Когда испытуемому противостоял один человек с противоречивым ответом, он редко сомневался и продолжал отвечать независимо и правильно почти во всех опытах. Когда оппозиция увеличивалась до двух человек, давление возрастало: испытуемый, находившийся в меньшинстве, давал теперь до 13,6% неправильных ответов. Под давлением большинства из трех человек ошибки испытуемых подскакивали до 31,8%. Но дальнейшее увеличение оппозиции существенно не усиливало Давления на испытуемого. Совершенно ясно, что количество людей, находящихся в оппозиции, имеет значение до определенных пределов.

Когда же нарушалось единодушие большинства, это приводило к поразительным результатам. В таких экспериментах испытуемый получал поддержку правильно отвечающего партнера - либо другого испытуемого, который не знал о предварительном соглашении группы, либо участника эксперимента, которого проинструктировали давать все время правильные ответы.

Присутствие партнера, поддерживавшего независимого одиночку, значительно ослабляло влияние большинства. Число не соответствующих истине ответов испытуемого уменьшалось в четыре раза по сравнению с количеством неправильных ответов, имевших место при давлении единодушного большинства. Даже самые слабые личности уже не вели себя так послушно, как раньше. Наиболее интересной оказалась реакция на партнера. В целом испытуемый проявлял к нему чувство теплоты и близости: партнер внушал ему уверенность. И испытуемый не сомневался в независимости мнения партнера.

Было ли столь сильное воздействие партнера на испытуемого следствием самого факта "партнер тоже не согласен с большинством", без учета содержания мнения? Или это влияние связано именно с тем, что партнер дает правильный ответ?

Теперь мы ввели в экспериментальную группу человека, которого проинструктировали,

чтобы он противоречил большинству, но при этом и не соглашался с испытуемым. В одних экспериментах большинство всегда должно было выбирать наихудшую для сравнения линию, а проинструктированный партнер указывал на линию, близкую к эталону. В других экспериментах большинство последовательно занимало промежуточную позицию, а не согласный в основном ошибался. Так мы могли изучить относительное влияние "компромиссного" и "экстремистского" партнера на ответы испытуемого.

И снова результаты были очевидны. Когда присутствовал умеренно настроенный не соглашающийся человек, то влияние большинства снижалось до 1/3 и испытуемый никогда полностью не уступал мнению группы. Более того, в этом случае испытуемый допускал лишь умеренные ошибки, а не грубые. Иначе говоря, не соглашающийся человек по большей части контролирует выбор ошибок. Так что испытуемый противостоял большинству, даже порой уступая его давлению.

С другой стороны, когда еще один "диссидент" всегда выбирал линию, которая менее всего соответствовала стандартной, результаты значительно отличались от предыдущих. Такой "экстремист-диссидент" провоцировал более независимое поведение испытуемых. Испытуемые меньше поддавались влиянию группы. Их ошибки составляли только 9%. Более того, все ошибки были связаны с линией, близкой к стандартной. Теперь мы можем сделать вывод о том, что "диссидент" сам по себе влияет на возрастание независимости испытуемых и снижает вероятность ошибок, а поведение "диссидента" дает значительный эффект.

Во всех предыдущих экспериментах испытуемые находились в постоянных, не меняющихся условиях. Теперь мы обратились к изучению того эффекта, который оказывают на испытуемых меняющиеся условия эксперимента. В первом эксперименте изучались последствия потери или приобретения партнера. Проинструктированный партнер начинал отвечать правильно в первых шести экспериментах. С его поддержкой испытуемый обычно сопротивлялся давлению большинства: восемнадцать из двадцати семи испытуемых были полностью независимыми. Но после шестого эксперимента партнер присоединялся к большинству. Как только он это делал, ошибки испытуемого резко возрастали. Его подчинение большинству происходило так же часто, как и в тех случаях, когда испытуемый, находящийся в меньшинстве, противостоял единодушному большинству.

Это самый удивительный факт, обнаруженный в экспериментах с потерей партнера: первоначальное наличие партнера или совместной с ним оппозиции большинству не усиливают независимости испытуемого потом, после "измены" партнера. Рассматривая результаты эксперимента, мы предположили, что не учитываем важное обстоятельство - эффект, который оказывает на испытуемого "дезертирство" партнера на сторону большинства. Поэтому мы изменили условия так, чтобы партнер просто уходил из аудитории в нужный момент. (Чтобы исключить всякие подозрения, мы говорили в этот момент, что его вызывает декан.) В таких условиях эксперимента эффект воздействия партнера сохранялся после его ухода. После ухода партнера испытуемые делали ошибки, но все же меньше, чем когда партнер переходил на сторону большинства. Изменив условия эксперимента, мы начинали с опытов, в которых большинство давало единодушные правильные ответы. Затем большинство постепенно переходило к неправильным ответам, и к шестому опыту наивный испытуемый оставался в одиночестве, а единодушная группа действовала против него. Пока кто-либо оставался

на стороне испытуемого, он полностью сохранял независимость. Но как только испытуемый обнаруживал себя в одиночестве, его тенденция уступать мнению большинства резко возрастала.

Как и ожидалось, сопротивление испытуемого давлению группы в этих экспериментах зависело от того, насколько ошибалась группа. Мы постоянно меняли величину расхождений между сравниваемыми линиями и стандартной, надеясь найти такое соотношение, при котором ошибка большинства будет столь очевидной, что каждый испытуемый отвергнет ее и будет независим в своих оценках. К сожалению, в этом мы не добились никакого успеха. Даже тогда, когда разница между линиями составляла восемнадцать сантиметров, все же находились испытуемые, которые присоединялись к ошибкам большинства.

Это исследование ответило на несколько простых вопросов, но поставило много других, которые ждут своего изучения. Нам бы хотелось выяснить, насколько последовательно человек принимает решения в ситуациях, которые различаются по содержанию и структуре. Если последовательность независимости или конформности поведения фактически признается, то как она функционально связана с особенностями характера и личности? Каким образом независимость связана с социальными и культурными условиями? Являются ли лидеры более независимыми, чем остальные люди, или же они приспособляются к обстоятельствам, которые создают их последователи? На эти и многие другие вопросы можно, вероятно, получить ответ с помощью того типа исследований, который мы здесь описали.

Жизнь в обществе подразумевает консенсус как необходимое условие. Но консенсус, по сути своей продуктивный, все же требует от человека, чтобы он жертвовал независимостью собственных поступков и мыслей. Когда консенсус приводит к доминированию конформности, социальные процессы в обществе искажаются и индивид становится зависимым от тех сил, которые определяют его чувства и мысли. Здесь мы обнаружили, что тенденция к конформности в нашем обществе столь сильна, что вполне образованные и умные молодые люди по этой причине называют белое черным. Все это наводит на размышления об особенностях нашего образования и тех ценностях, которые определяют наше поведение.

Не стоит делать слишком пессимистические выводы из нашего исследования, поскольку нельзя недооценивать способности человека сохранять независимость. Мы можем также найти некоторое утешение в следующем наблюдении: почти все участники нашего эксперимента соглашались с тем, что независимость лучше, чем конформизм.