

2004; *Он же*. Остроумие и его отношение к бессознательному. Минск, 2003.

39. *Dolto F.* Psyhanalise et pediatrie. Les grandes notions de la psyhanalise. Seize observations d'enfants. P., 1976.

40. *Сартр Ж.-П.* Бытие и ничто. М., 2004. С. 605.

41. *Быдло*. Толковый словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. проф. Д.Н. Ушакова. М., 1935. Т. 1. Столбец 212.

Дмитрий Колесов

## КАУЗАЛЬНАЯ АТРИБУЦИЯ И ПРЕДВЗЯТОСТЬ

Наблюдение за поведением другого – основа взаимодействия

Наблюдая поведение других людей, мы всегда в той или иной степени пытаемся проникнуть в его движущие силы: мотивы, намерения, цели, а через них – в то, «каким» является данный индивид. То есть, мы судим о людях по их поступкам: не только оценивая эти поступки, но и пытаюсь выяснить, что происходит во внутреннем мире данного индивида. Это очень важно для того, чтобы понять, *чего от него можно ожидать, на что можно рассчитывать, строя с ним отношения, и как строить их успешнее*. Иными словами, по внешним чертам поведения мы строим модель движущих сил такого поведения, делаем предположения о его психической природе и особенностях. Это – базисный момент совместного существования, иногда оказывающийся и важным фактором нашего выживания: фактором организации сотрудничества или противодействия.

К примеру, имея дело с группой террористов, захвативших заложников, очень важно – по особенностям их поведения – оценить, как они будут вести себя далее, как будут разворачиваться события, как организовать способы психического воздействия на них, чтобы повернуть ситуацию в более благоприятное для заложников русло. Естественно, что судить об этом можно лишь предположительно, однако в поведении

Каузальная  
атрибуция

каждого из нас есть порою малозаметные, но о многом говорящие черты. И надо учиться выявлять и оценивать эти черты. Порою одна-две «мелочи» дают нам более достоверную информацию об индивиде, чем какая-либо бросающаяся в глаза его черта: «мелочь» в прогностическом плане может оказаться весомее, чем актуально более выразительная особенность поведения значимого для нас индивида.

Необходимость оценки психического статуса других людей, особенностей их темперамента, характера, направленности интересов может определяться нами лишь предположительно, поскольку полностью «заглянуть в душу» другого – невозможно. Вместе с тем надо учитывать, что и каждый из нас знает о себе далеко не все: ведь для этого необходимо уметь посмотреть на себя (как бы) со стороны, а это не всякому дано. По существу, наблюдение за кем-либо позволяет нам получить о нем такую информацию, которой он, возможно, сам по себе не располагает. В этом – ценность данного явления, получившего в когнитивной психологии наименование «каузальная атрибуция» [1]. Теория каузальной атрибуции – это теория о том, как люди объясняют для себя поведение других людей, и что из этого следует. Буквально: *causa* – «причина», *atributio* – «придание», «наделение».

Успех  
взаимодействий  
зависит от  
способностей к  
каузальной  
атрибуции

Важно помнить, что внешне сходное поведение различных индивидов может направляться совершенно различными мотивами, а порою один и тот же мотив у разных индивидов реализуется разным поведением – и не только в связи с различиями условий, но и в связи с различным внутренним (психическим) их потенциалом. Так что *успех наших взаимоотношений во многом зависит от нашей способности к каузальной атрибуции*. Ведь нам необходимо соблюдать свои интересы, в число которых может входить и правильная постановка взаимоотношений, налаживание сотрудничества. Если же речь заходит о противодействии, то здесь важно оценить, насколько далеко тот или иной индивид может пойти в своих действиях, противоречащих нашим интересам. Естественно, что наше мнение о других людях всегда имеет предположительный характер. Но *чем больше черт поведения другого индивида мы способны соотнести с особенностями его внутреннего мира, строя модель этого мира, тем его поведение и он в целом становятся для нас предсказуемее*.

Оценивая основания того или иного поступка индивида, важно сопоставлять роль внутренних, диспозиционных причин (специфика потребностей, особен-

ности темперамента, характера) и роль внешних, ситуационных причин. Очевидно, что всегда *важно соотносить активное и реактивное начала в поведении других людей*. А это в свою очередь позволяет выявлять внеситуационные основания поведения и строить с данным индивидом долговременные отношения, будь это отношения сотрудничества или противодействия: *ведь в основании наших отношений всегда лежат наши ожидания, и наоборот, отношения формируют ожидания*.

Способность проникнуть во внутренний мир другого индивида позволяет нам устранять демонизацию его поведения, препятствовать возникновению мнения об изначальной его враждебности и обнаружить, что собственно, он похож на нас самих и вряд ли в его поведении есть умысел специально нам навредить.

### Сущность и черты каузальной атрибуции

Психическая проекция

Прежде всего, каузальная атрибуция – это *придание значимости (любым) проявлениям активности другого индивида путем психической проекции*. Образ некоего поведения (из имеющегося у нас ресурса образов поведения различных людей в различных ситуациях вместе с выясненными мотивами такого поведения) мы мысленно накладываем на образ данного индивида в данной ситуации, и после этого сами же воспринимаем наложенный образ как черту поведения и психическую особенность этого индивида. Базисным элементом каузальной атрибуции является сочетание внешнего облика воспринимаемого индивида и наложенного на него образа поведения, которым мы располагаем и который накапливается нами в ходе нашей жизни.

Особый вид оценки

Для каузальной атрибуции необходимы критерии. Чем именно мы руководствуемся в качестве этих критериев? Только чем-либо нам уже известным. А известны нам черты поведения множества разных людей – в различных ситуациях и в сочетании с информацией об их индивидуально-личностных чертах. Так что каузальная атрибуция изначально обретает характер идентификации или категоризации – ведущих факторов оценки. И вообще, в целом, *каузальная атрибуция – это оценка особого рода: путем построения модели внутреннего мира индивида на основании черт его поведения*; при этом происходит многократное соотнесение наблюдаемого с мысленно представляемым.

В процессе психической проекции своего собственного образа, каким мы его представляем, или образов поведения других индивидов из нашего жизненного

опыта, важно соблюдать объективность, то есть важно ставить себя на место другого в нравственном плане. Но порою это может оказаться убыточным в плане уяснения подлинных мотивов его поведения. К примеру, то, что мы сделали бы со зла, другой индивид может сделать по незнанию или по случайному стечению обстоятельств. Так что то, что один негативно «вынашивает», другой, быть может, делает попросту «сдуру», а не из враждебности.

Анализ поведения

Каузальная атрибуция может основываться на чертах уже осуществляемого поведения или на предполагаемых его чертах: последнее возможно на основании предыдущего опыта, а порою – на выработавшемся у нас подходе к восприятию типичных жизненных ситуаций, в том числе и ситуаций конфликта. На основании анализа «текущего» поведения индивида мы можем сделать вывод о его настроении в данный момент, но что еще более важно – прояснить его намерения на будущее, в том числе и в случае изменения обстановки.

Мы далеко не всегда отделяем диспозиционные и ситуационные причины в поведении наблюдаемых нами людей, не всегда различаем в их поведении «установочное» и «обстановочное» начала. Вместе с тем *упреждающая каузальная атрибуция* весьма важна, поскольку позволяет заранее определить особенности поведения значимого для нас индивида в предстоящей ситуации, решаемом деле, назревающим конфликте. *Полноценная каузальная атрибуция дает возможность и выходить из конфликтов с минимальными потерями, и, порою, предотвращать их развитие.*

Итак, при каузальной атрибуции мы стараемся оценить психические черты другого индивида по особенностям его поведения. Они субъективны для него, но становятся объективно действующим фактором для нас. В свою очередь, и наше восприятие субъективно, и мы можем ошибаться, отходить от подлинного положения, а это всегда убыточно.

Субъективность

Субъективность результатов каузальной атрибуции связана с тем, что внутренний мир индивида мы оцениваем по косвенным признакам, на основании предыдущего своего опыта. Но ситуация и индивид порою могут для нас иметь и инновационный характер: мы всегда можем встретиться с тем, с чем никогда ранее не встречались. Это может иметь важное значение во многих жизненных ситуациях: не случайно, одним из важных факторов успеха индивида в политической борьбе является непонимание соперни-

ками его намерений, способностей, амбиций, его психического потенциала – на основании доступных их наблюдению черт его поведения. Поэтому-то в политической борьбе побеждает нередко именно тот, от кого этого никак не ожидали. И самый типичный здесь пример – И. Сталин, которого его соперники и не понимали, и недооценивали. Наконец, самоанализ – недостаточное основание для того, чтобы понять мотивы другого индивида.

Следует учесть также и тот факт, что сами наши оценки всегда субъективны. К примеру, в условиях соперничества, противодействия, конфликта образ другого легче наполняется негативными чертами: то есть чем сильнее у нас доминанта личной выгоды, тем негативнее мы воспринимаем все то, что препятствует ее реализации. В результате:

- случайно неблагоприятное для нас действие некоего индивида легче воспринимается нами как умышленное, а следовательно, и как проявление некой негативной черты его характера, или устойчиво плохого к нам отношения;
- нейтральное действие, смысл которого нам остается неясным, «на всякий случай» порою воспринимается нами, как агрессивное, угрожающее;
- личностные качества оппонента нередко занижаются – как умственные, так и этические;
- чем меньше мы знаем о Другом, ставшем для нас значимым, тем сильнее может разгораться наше воображение при оценке черт его характера, личности, интересов. И в той мере, в которой его действия нам невыгодны, все это обретает негативный характер. Иными словами, мы нередко совершаем типичную глупость: считаем своего противника глупее и хуже, чем он есть на самом деле.

Объективация

*Результаты каузальной атрибуции, как некая установка, должны быть подвластны объективации: сделав вывод о мотивах поведения некоего индивида, мы должны быть способны внести в него (вывод) уточнения в случае появления новой информации. Здесь легко впасть в предвзятость: на основании уже сложившегося об индивиде мнения мы «не допускаем мысли» о том, что в той или иной ситуации, в том или ином деле он может поступить вопреки нашим ожиданиям.*

Нейтральность

*Каузальная атрибуция должна быть нейтральной: без предвзятости, без чрезмерного влияния факторов конкретной ситуации на внеситуационную оценку воспринимаемого индивида: ведь необходимо имен-*

но это, а особенности частного поведения его в той или иной ситуации – только вспомогательный материал. *Способность к нейтральной (непредвзятой) каузальной атрибуции – важнейшая черта объективности и реалистичности нашего поведения.*

Перцептивное явление, обратное мотивировке

Полезно сопоставить, как индивид объясняет другим мотивы своего собственного поведения, и себе – мотивы поведения других индивидов. По существу, *каузальная атрибуция – перцептивное явление, обратное мотивировке.* При мотивировке индивид объясняет мотивы своего поведения другим (нередко их приукрашивая: именно здесь надо искать природу известного высказывания о том, что «добрыми намерениями устлана дорога в ад»). При каузальной же атрибуции – в отличие от мотивировки – индивид объясняет мотивы поведения других себе. При этом мотивировка умышленна, осознанна, нарочита, каузальная же атрибуция – подлинна в своей основе, поскольку никто не хочет вводить себя самого в заблуждение. Но она нуждается в самокритике. Мотивировка обычно хорошо продумана, хотя в некоторых ситуациях индивид при объяснении своего поступка хватается за любое «приличное» для него основание. Особенно это наглядно бывает у подростков или в ходе судебных разбирательств, когда правонарушитель пытается при помощи своих адвокатов дать наиболее благоприятное для себя объяснение своих противоправных действий.

Негативная каузальная атрибуция

К негативной каузальной атрибуции склонны подозрительные, мнительные, в чем-либо ущемленные индивиды. К примеру, весьма типичен характер каузальной атрибуции в ситуации ревности: ревнивый приписывает чертам поведения объекта своей ревности самые неблагоприятные – с точки зрения своих интересов – основания, подозревает его в каждом проявлении активности, в каждом слове, в каждой оговорке. Для него в негативном плане «всякое лыко в строку». По существу, *каузальная атрибуция в этом случае становится жертвой бреда толкования* – проявления более широкого психического явления – бреда отношения.

*Склонность индивида к негативной каузальной атрибуции нередко становится причиной конфликтности его поведения, причем он искренне не замечает того, что «все у него плохие», что «все только и думают, чтобы сделать ему гадость». И поскольку он в этом их отношении к себе искренне убежден, то и считает себя «вправе отвечать на это соответствующим образом»!*

Основания для негативной каузальной атрибуции возникают в ситуации реальной или мнимой угрозы потери индивидом чего-либо для себя сверхценного. Именно в этом случае формируется доминанта его сохранения – защиты. В индивидуальном плане это, как мы уже сказали, может возникать в случае ревности – переживания вероятности утраты сексуального партнера, отношения с которым воспринимаются индивидом, как свое неотъемлемое право и ценность. Но для негативной каузальной атрибуции возникают и общественные основания. Вспомним 1937-й: сколько «врагов» не только искали, но и находили граждане?! При этом в расчет брались интонация, оговорка, неудачное выражение, опечатка в тексте, то или иное совершенно безобидное действие. Здесь была и доминанта атрибутивности: обязательность трактовки любого из проявлений активности индивида с обязательной проекцией на его личность и его политические взгляды. Ведь без «оснований» ни врагов, ни вредителей никогда не находили: зато сами эти основания настойчиво искались и их «находили». Часто они были смехотворны – по меркам иной общественной системы.

Политизированность Основанием для этой политизированной негативной каузальной атрибуции был марксистский принцип могущества (человека), из которого вытекал рукотворный характер всего общественно сущего: что бы ни происходило, это рассматривалось как дело чьих-то рук. Реальные достижения производственных коллективов, а так же достижения в развитии техники подтверждали идеологическое положение о том, что «советский человек может все» (имея в виду героизм и достижения). Но отсюда же – автоматически и вполне логично – следовал и вывод: раз уж граждане способны на все, а из происходящего не все так уж благоприятно, значит, кто-то заинтересован в том, чтобы было плохо? Кто это? Конечно же, враги: они завидуют нашим достижениям и отдают свои силы враждебной и тщательно скрываемой деятельности. Как ее распознать? По любым проявлениям активности, в том числе и самым мельчайшим. Сознательный советский гражданин должен был уметь вникать в эти мелочи, своевременно замечать их и принимать меры: в первую очередь – сообщать «куда следует». Так что вся страна на некоторый период стала жертвой бреда толкования – негативной каузальной атрибуции, которая, охватив страну, сделала ее аналогом больного с параноидной формой шизофрении.

Позитивная  
каузальная  
атрибуция

И негативная, и позитивная каузальная атрибуция – это проявления необъективности оценок, тенденциозности отношений (к объектам оценки).

Как формируется позитивная каузальная атрибуция? Она может быть следствием общей доброжелательности индивида, а порою и его наивности. Тем не менее позитивная атрибуция для сообщества много ценнее, чем негативная: имея дело с другими индивидами, нам полезнее считать их лучше, чем они есть на самом деле. Выигрыш здесь – в душевном равновесии оценивающего, в положительных его эмоциях. Этот выигрыш выше и «стратегичнее», чем промах в деле, который возник по причине более высокого мнения о контрагенте, чем он того заслуживал. Поэтому главное требование к положительной каузальной атрибуции: она не должна сопровождаться излишней доверчивостью, то есть мы должны доброжелательно относиться к окружающим, но на всякий случай помнить, что в принципе «возможно все». В целом, *доминанта позитивной атрибуции сохраняет нам здоровье*, негативная же атрибуция обязательно должна иметь точно выверенный, конкретный характер и не быть доминантной во взаимоотношениях индивида с окружающими.

Доверчивость и  
доброжелательность

Здесь полезно четко развести понятия «доверчивость» и «доброжелательность»: это далеко не одно и то же. Доверчивый индивид не обязательно доброжелателен, хотя недоброжелательные редко бывают доверчивыми. С другой стороны, доброжелательный индивид обязательно должен быть доверчивым. Что такое «доверчивость»? *Доверчивость – это устойчивое отсутствие в характере индивида стремления проверить (выверить) воспринимаемую им информацию*, то есть отсутствие стремления ничего не брать на веру, при возможности обстоятельно уяснять детали сообщаемого. Но это вовсе не значит быть недоброжелательным: *доброжелательность – это непредвзято позитивное отношение к людям и готовность – при случае – сделать для них что-либо хорошее*. К примеру, выполнить просьбу, «пойти навстречу» – это вовсе не значит проявить доверчивость. Просто доброжелательность должна быть содержательной и базироваться на полном владении информацией о другом индивиде. При этом мы не должны отказывать ему в праве иметь свои недостатки – терпим же мы свои собственные! И не обращать его недостаток против него. Недостатки других важно учитывать и не действовать вопреки, за исключением случаев крайней необходимости.

У каждого из нас, образно говоря, есть «больная мозоль», и стремление не «наступать» на нее – это как раз и есть одно из проявлений доброжелательности. И при этом за нами в полной мере сохраняется право выверять всю исходящую от другого индивида информацию. Иными словами: доброжелательность и доверчивость – разные психические явления (и качества индивида), и одно не должно переходить в другое. При этом *доброжелательность должна быть устойчивой доминантой нашего отношения ко всему окружающему* (к людям, другим живым существам, к рукотворным предметам, растениям), а *доверчивость обязательно должна иметь меру, в том числе и ситуационную*.

Обобщенность  
и выборочность  
позитивной  
каузальной  
атрибуции

*Позитивная каузальная атрибуция может иметь обобщенный характер, но может иметь и выборочный.* К примеру, некий индивид произвел на нас весьма благоприятное впечатление, и его образ стал для нас позитивно-доминантным. После этого и в свете этого мы начинаем более благоприятно для него трактовать его поступки: нам становится легче воспринимать мотивы этих поступков как возвышенные, благородные, как диктуемые добрыми намерениями и помышлениями. А все, что не укладывается в эту схему и что – при большей объективности – заслуживало бы негативной оценки, рассматривается нами как случайное, произошедшее против его воли, по независящим от него обстоятельствам. Иными словами, *при позитивной каузальной атрибуции негативный поступок индивида мы расцениваем как случайный и не отражающий его индивидуальности, как вынужденный, а при негативной каузальной атрибуции даже позитивный поступок индивида мы расцениваем как случайный и тоже вынужденный, по принципу: «Будь это в ее воле, эта сволочь вела бы себя иначе, но этого ей не удалось, вопреки всем ее стремлениям».*

К позитивной каузальной атрибуции склонны впечатлительные, доверчивые индивиды, «коротко мыслящие», восторженные, экзальтированные, с чертами истероидности. Чем больше таких в сообществе, тем легче ими управлять. *Стать объектом положительной каузальной атрибуции многих граждан – мечта и стремление любого политика:* ведь от этого зависят не только результаты социологических опросов, но и результаты голосования на выборах. И с этой точки зрения справедливым будет следующее положение: *общественное мнение – это интеграл политиков гражданами. Высокий уровень каузальной атрибуции может быть и одним из профессиональных требований для*

специалистов по поведению животных (этологов) и дрессировщиков, для работников правоохранительных органов (следователей, судей).

### Природа предвзятости

Каузальная атрибуция – сложное оценочное явление

Из сказанного выше очевидно, что каузальная атрибуция – типично оценочное явление, которое, как и другие виды и способы оценки, имеет свою специфику. Главное здесь в том, что мы пытаемся оценивать то, что невозможно воспринять непосредственно, и приходится делать это по косвенным признакам, и к тому же путем построения вероятностных моделей того, что происходит в психике другого индивида. Следовательно, это очень сложное оценочное явление.

Как и любой вид оценок, каузальная атрибуция может иметь свои дефекты, о части которых мы рассказывали выше: прежде всего, это необъективность, превышающая ту меру субъективности, на которую вправе претендовать любая из наших оценок.

Гибкость и «упертость» в оценках

Каждый индивид должен накапливать жизненный опыт, в том числе и в сфере взаимоотношений, а это значит – уточнять, углублять, модифицировать свои оценки и их способы, совершенствовать критерии оценивания. Очевидно, что и процесс оценивания, и система оценок должны быть гибкими: «упертость» – негативная черта характера индивида, в основе которой именно неспособность его к изменению (пересмотру, «ревизии») своих оценок в связи с изменяющимися («вновь открывшимися») обстоятельствами. В этом плане определенное положительное значение имеет такое качество индивида, как тревожность: именно она заставляет его пересматривать, уточнять, объективировать свои оценки. Важно лишь, чтобы на основании повышенной тревожности не формировалась неуверенность в себе, а также чрезмерная подозрительность – родственные явления. В свою очередь, такую неуверенность и подозрительность следует рассматривать, как дефект установочной функции психики: дисбаланс между самой установкой и ее объективацией – вследствие то ли изначальной слабости установки или ее излишней силы (негибкости), то ли вследствие повышенной склонности индивида к объективации, даже в отсутствие новой прагматической информации. Таким образом, и «упертость» индивида в его оценках и его поведении, и повышенная его тревожность и неуверенность в себе снижают качества его каузальной атрибуции.

Предвзятость

Понятие «предвзятость» – негативное понятие из более широкого круга психических явлений априорности – т.е. заданности заранее оценки индивидом чего-либо. «Априорность» имеет два главных вектора смысла. Во-первых, это сама готовность индивида к чему-либо, во-вторых, это определенность его поведения в неполностью проясненных обстоятельствах. Готовность – сама по себе – это положительное качество (в плане своевременности действий). Но готовность действовать определенным способом при отсутствии необходимой для этого информации может порождать несоответствие поведения индивида требованиям наличной ситуации.

Априорность

*Априорность* – одно из проявлений опережающего отражения психикой человека объектов, процессов, явлений окружающего мира. Конкретные ее проявления могут быть и положительными, и отрицательными. К примеру, принципиальность (индивида) – это положительное явление из круга априорных, а предвзятость и мнительность – отрицательные. Мнительный индивид во всем, в том числе и в поведении других людей, *заранее находит (усматривает) плохое*, хотя актуальная информация в пользу этого может и не свидетельствовать, или такой информации вовсе нет. Порою актуальная информация (в данном контексте – черты поведения других людей) позволяет интерпретировать себя как в позитивном, так и в негативном плане, а индивид неосознанно «выбирает» негативный.

Предвзятость

*Предвзятость* – это дефект объективации, фактор неучета доводов разума, оценка индивидом того или иного заранее: то ли по причине отсутствия таких доводов, или неспособности принять их во внимание, то ли по причине установки определять для себя все наперед, не учитывая самого процесса течения жизни, неизбежно несущего новое. Предвзятостью может быть и ложное верование, и тогда здесь особенно важен момент оценки его внешним наблюдателем: то, что, по мнению одного из них, является именно предвзятостью индивида (и, следовательно, оценивается негативно), по мнению другого, может оказаться (даже) его достоинством. И вообще, *грань между проявлениями принципиальности и предвзятостью не всегда отчетлива.*

Предубеждение

*Предубеждение* – это тоже проявление априорности: настроенность индивида заранее «против» чего-либо или кого-либо, чаще – на основании какого-либо прошлого события. *Предубеждение имеет из-*

бирательный характер: по отношению к одним объектам, событиям, явлениям индивид его проявляет, по отношению к другим – нет. Содержанием предубеждения является (выборочный) негативизм или настороженность, которая по своей природе близка мнительности.

Предвзятость

*Предвзятость* – нередко встречающаяся особенность мышления (и поведения) индивида, особенно в быту. Предубеждения же имеют более существенное общественное значение. Если страдающему предвзятостью «ничего не докажешь», то предубеждение – активное свойство индивида, проявляющее себя в его поведении. К примеру, наличие различных религиозных конфессий при едином и общепризнаваемом Боге – это не что иное, как сосуществование предубеждений: если какая-либо конфессия истинна, то другие, видимо, основаны на предубеждениях? И по существу, *целью религиозной борьбы всегда было выставить альтернативные верования и альтернативные интерпретации основ веры в роли предубеждений*, а носителей этих верований и интерпретаций – в роли «еретиков».

Пример  
возникновения  
предвзятости

Обратимся к примеру возникновения предвзятости: нахождение нужного нам дома в малознакомом месте. У меня возникла необходимость найти дом номер N на улице А. Прибыв туда на метро и не увидев вблизи названия улицы, я выясняю у прохожего: где это? Он показывает в сторону, на расстояние примерно 200 метров. Я иду туда, не глядя на окружающее: у меня появилась четкая установка (промежуточная цель) – сначала дойти до указанного места, а затем уже смотреть на номера домов.

Придя туда, я обнаруживаю, что это действительно та самая улица, но нужного мне дома на данном ее отрезке нет. Начинаю искать главное в данный момент: в какую сторону идет нарастание номеров. Не найдя необходимого, вынужденно возвращаюсь обратно. И по пути, на этот раз уже внимательно рассматривая номера на каждом доме, обнаруживаю, что, оказывается, я сразу вышел на нужную улицу и в нужное мне место, но этого не заметил. Дело в том, что когда я отправился в указанное прохожим место, я не обращал внимания на название улицы, по которой шел: надо мной довлело указание прохожего, оказавшееся ошибочным. Выяснилось, что название улицы по ходу моего движения встречалось дважды. Если бы у меня не сформировалась установка сначала дойти туда, куда указано, и только после этого искать название улицы и номер нужного дома, я увидел бы его раньше.

И только неудача поисков заставила меня осознать ситуацию в целом и начать рассматривать все внимательнее. Следовательно, я не видел очевидного именно потому, что у меня была установка: сначала дойти до указанного места, а уже там смотреть на номера домов.

Отрицательная роль установки

Таким образом, *направленность на некую относительно отдаленную цель порою мешает воспринимать текущую информацию на пути к ней*. И с точки зрения эффективности нахождения нужного места, сила охарактеризованной выше установки сыграла отрицательную роль, проявив себя именно как предвзятость: предвзятость восприятия окружающего. Но ведь подобного рода предвзятость, неосознаваемо для нас, может сформироваться и в отношении другого индивида, если кто-либо, кому мы доверяем, сообщил о нем нечто негативное. В этом случае наше возможное положительное отношение к объекту становится их жертвой сплетни, оговора или наговора. И порою мы многое можем при этом потерять, заранее негативно интерпретируя черты поведения данного индивида: у нас, фактически на «пустом месте», может сформироваться негативизм, недоброжелательность.

Стереотипность и шаблонность

Как проявления предвзятости, к чертам некачественного оценивания относятся стереотипность и шаблонность восприятия и поведения. В чем различие? Стереотипность оценок, отношений, поведения определяется излишней силой некоей установки в сравнении с другими установками. При этом можно сделать вывод, что стереотипность – это проявление недостатков в системе установок индивида, а шаблонность – проявление слабой его способности к объективации в пределах той или иной установки и, следовательно, к учету текущей информации и особенностей ситуации. Естественно, что это повышает вероятность его собственной неудачи, но может сказываться и в жизни связанных с ним индивидов.

Догматизм

Итак, *догматизм* – это одно из проявлений предвзятости, которая распространяется и на других индивидов, в том числе и как носителей тех или иных идей или взглядов. Здесь полезно обратить внимание на близость понятий «догматизм» и «предвзятость», причем и то и другое может быть следствием феномена *проникновения негативизма в сферу принципиальности*.

Предвзятость препятствует оцениванию

Теперь о том, как предвзятость конкретно сказывается на качестве оценок. Прежде всего, *предвзятость препятствует самому процессу оценивания* новых объектов окружающего, и поэтому индивид в

основном ограничивается сложившимся их кругом. Из-за этого оценка нового может оказаться случайной, связанной с посторонними факторами и не вытекающей из существа дела и свойств объекта. Отсюда, в частности, настороженность и негативизм «местных» к чужим, посторонним, неизвестным людям, порою опасные для последних. Далее, предвзятость сказывается на знаке оценки (а значит, и отношении): там, где они могли бы быть позитивными, они оказываются негативными. И напротив, иногда предвзятость порождает позитивные оценки там, где для этого объективно нет оснований. В результате у индивида может быть положительное отношение к тому и тем, что и кто этого не заслуживает, и неоправданно отрицательное отношение к чему-либо или кому-либо.

Атрибуция  
и подражание

Типичным примером предвзято-положительного отношения индивида к чему-нибудь является некритическое его следование моде. Когда вещь «модная», многие уже перестают оценивать подлинные (фактурные) свойства этой вещи – добротность и эстетичность: в их психике критериальность (в данном случае – соответствие моде) доминирует над фактурностью. Им кажется, что если «модно», значит «хорошо», и далее в оценку вещи они уже не вдаются. И в результате они оказываются в роли объектов манипулирования дельцами от «высокой моды». Таким же психическим путем – в плане архетипа «свой-чужой» – индивид может оказаться «хорошим» – именно и только потому, что он – «свой»: путем пренебрежения его фактурными (собственными, неотрывными, объективно присутствующими) чертами. Здесь же следует принять во внимание и некритичное восприятие некоторыми индивидами «звезд» эстрады или кино: в их отношении начинается необъективно проявлять себя положительная каузальная атрибуция, раз уж средства массовой информации твердят, что они – «звезды». *А за такой атрибуцией следует подражание*, и это еще один аспект данной проблемы.

Первичная  
и вторичная  
предвзятость

Полезно различать *два вида предвзятости: первичную (пороговую) и вторичную*. Если пороговая предвзятость вообще препятствует процессу оценивания, в том числе и каузальной атрибуции, то вторичная искажает ее результаты. Каковы векторы смысла пороговой предвзятости? Их пять: новизна объекта; сложность объекта; упорядоченность объекта; содержащееся в объекте различие; особая ценность объекта. Все это нарушает критичность как оценочное свойство сознания индивида. Важна не сама по себе склонность

индивида к критике, а способность его к объективности в оценках. Чем оценка полнее (развернутее), тем ее субъект критичнее. Чем оценка ближе к условно-рефлекторной, тем индивид менее критичен.

Пороговая предвзятость и негативные черты характера

Вот *пять видов пороговой предвзятости* и в соответствии с ними – пять негативных черт характера индивида:

- предвзятость новизны – консерватизм;
- предвзятость сложности – примитивизм;
- предвзятость упорядоченности – вандализм;
- предвзятость различия – завистливость;
- предвзятость сверхценности – «заполошность».

Консерватизм

*Консерватизм*: для индивида плохо все то, что ново, неожиданно, неизвестно. Он заранее настроен против нового и вдаваться в его подлинные свойства и качества не собирается. Следовательно, для критичной оценки этого «нового» в психике индивида возникает как бы порог, через который он не в состоянии мысленно переступить. И с этого «порога» индивид не примет новое, как таковое. В результате его сфера значимого оказывается и узкой, и бедной в деталях. В плане поведения других индивидов это ведет к неспособности оценки нестандартного поведения, отсюда – и к неспособности понимать мотивы нестандартно действующих индивидов.

Примитивизм

*Примитивизм*. Все, что более-менее сложно, индивида раздражает и утомляет, и поэтому он не способен сделать над собой психическое усилие, чтобы оценить подобный объект. Восприняв саму его сложность, он не пытается в этой сложности разобраться и заранее не видит для себя в ней ничего интересного. Подобное проявление свойственно неразвитым индивидам, не обладающим механизмом эмоционального подкрепления детекторов новизны. Поэтому сложность объекта порождает у них только психическое напряжение, лишённое позитивных черт. Отсюда – негативизм индивида к людям, которые превосходят его квалификацией или интеллектом, и преисполненные недоброжелательностью к окружающим заявления типа: «Люди мы простые!»

Вандализм

*Вандализм*: в основе его лежит стремление индивида к снижению степени упорядоченности окружающего. Не случайно многих раздражает преобладание острых углов и прямых линий в домостроении, и им хочется эту дурную упорядоченность разрушить. И напротив, «глаз отдыхает» при виде изогнутых линий, арок, полукругов. Таким образом, явление вандализма имеет вполне определенные нейропсихические основа-

ния. Но собственно вандализмом являются физически-разрушительные действия индивида в отношении наиболее упорядоченных и четко организованных объектов окружающего. И уввы, к числу таких объектов нередко относятся и другие люди: в отношении их легко вспыхивают насильственные действия, стремление быть «волком» по отношению к «овцам». Сами по себе такие действия вандалу «выгодны» вдвойне: они и дают выход (разрядку) накопившемуся психическому напряжению и снижают способность объекта быть для них раздражителем.

Негативная реакция на упорядоченность окружающего предметного мира лежит в основе и «культурного стресса»: именно упорядоченность, которая как бы подчиняет себе индивида, а он неосознаваемо (против нее) протестует. Если при этом индивид не воспитан ценить и уважать рукотворный мир и его создателей, его раздражение излишней для его нервной системы сложностью этого мира порождает разрушительные тенденции, нередко имеющие «взрывной» характер, но порою – и характер мелкого вредительства.

Завистливость

*Завистливость.* Различие – подлинная «пицца» для зависти. И поэтому носитель различия оценивается завистливым индивидом негативно: заранее, не вдаваясь в его свойства и качества, – здесь торжествует негативная каузальная атрибуция. Если у оценивающего индивида нет того, что есть у другого – оцениваемого, то последний нередко «с порога» оценивается негативно, к нему проявляется отрицательное отношение, любая черта или особенность его поведения воспринимается враждебно, «ставится ему в вину».

«Заполошность»

*«Заполошность»:* главную роль здесь играет доминанта сверхценности для индивида некоторых объектов и отношений. К примеру, мы являемся свидетелями того, что любые кадровые изменения на телевидении сразу же воспринимаются «журналистской общественностью» как «политика» (в негативном ее понимании) или как «нарушение свободы слова». При этом для проявляющих повышенную чувствительность к подобным кадровым переменам *заранее не имеет значения:* кого и за что именно снимают или перемещают. Даже если речь идет о заведомо аморальных типах: все равно их устранение с экрана – «ущемление свободы слова». Зато одновременно и не без гордости представителями журналистского цеха произносится эпитет «телекиллер» (он помогает им осознавать себя «властью» – к чему они столь стремятся). Но считать себя властью (над гражданами) они стесняются, ограничи-

ваясь надеждами на свою власть только над их умами, зато считать себя «властью» над властью они готовы всегда.

Известно, что свобода слова и выборность власти относятся к числу важнейших черт демократии, связанных и дополняющих одна другую. Так вот, в обществе немало «борцов» за свободу слова, мечтающих быть именно властью – «четвертой властью» – вовсе не на основании свободного волеизъявления граждан. А что это, как не отрицание одного из основополагающих принципов демократии – выборности власти?! Так что простым гражданам следовало бы относиться более настороженно к этой еще одной профессиональной когорте претендентов на нелегитимную власть.

Какова в заполошности роль установки – доминанты? Именно она все и определяет: то, что попадает в ее нейрофизиологическое «поле», заряжается ее содержанием. При этом доминанта «ущемления свободы слова» обычно оказывается сильнее доминанты «спор хозяйствующих субъектов», в иных случаях – весьма весомой для тех же журналистов. А на каком основании мы называем эту черту поведения подобных индивидов «заполошностью»? Потому что таков его стиль! Еще не известно точно: что, кого, как, почему и за что, а уже, говоря словами Высоцкого, «поднялся галдеж и лай»!

Вторичная  
предвзятость

Теперь о *вторичной предвзятости*. В отличие от пороговой она не препятствует оценке объекта, но зато сама эта оценка оказывается искаженной вследствие того, что критериальность преобладает над фактурностью, а иногда фактурной оценки вообще нет. В свою очередь критериальная оценка нередко осуществляется по упрощенной процедуре – условно-рефлекторно: «поешь» вместе с нами, значит – «свой», со всеми вытекающими отсюда последствиями, не «поешь» – пеняй на себя. При этом важнейшим основанием для общей оценки объекта (которая фактически сводится лишь к критериальной его оценке) является принадлежность. Если это индивиды, то главное – «свой» они или «чужие», «наши» или «не наши». Если это предметы, то имеет наибольшее значение придается тому, «наша» это собственность или нет. Склонные к похвальбе индивиды превозносят «свое» и ругают аналогичное чужое, завистливые – чаще наоборот. Но эти черты могут и сочетаться. Здесь влияние архетипа «свой–чужой» полностью довлеет над характером каузальной атрибуции: в поведении и характере «своих» заранее видят множество достоинств, а в поведении и характере «чужих» – множество недостатков или даже

Однозначность  
и развернутость  
атрибутивной  
оценки

«пороков». Понятно, насколько это отягощает взаимоотношения индивидов в сообществе.

Оценка, в том числе и атрибутивная, не должна быть узкой, то есть однозначной: она должна быть развернутой (сочетание фактурной, конвенциональной, критериальной оценок), а также всесторонней. При этом те черты индивидов и объектов, которые могут ложиться в основание оценочного порога, должны учитываться в процессе оценки, но отношение к ним должно быть не условно-рефлекторным или примитивно-установочным, а содержательным: эти свойства должны учитываться наравне с фактурными свойствами объекта, но не доминировать (в оценке). Нарушение этого требования может порождать различные, в том числе и общественно значимые явления. Это отчетливо проявляется, в частности, во время конфликтов, в том числе и вооруженных: вспомним искаженные или ублюбочные черты наших врагов или «поджигателей войны» на политических карикатурах. А после окончания конфликта «выясняется», что это такие же люди, не хуже нас.

Оценочный порог

Тот или иной оценочный порог становится порою непроходимым барьером для критичной (объективной) оценки и может порождать немало недоразумений и конфликтов. *При наличии выраженного оценочного порога индивид даже и не пытается вникать в доводы другого, а порою даже и вовсе его не слушает.* Но даже если индивид и склонен выслушать доводы другого, то здесь может сказаться доминирующее влияние архетипов «можно-нельзя» и «свой-чужой», о чем мы рассказали выше.

Толерантность –  
проблема  
непредвзятости

Известная всем *проблема толерантности – это преимущественно проблема непредвзятости (оценок и отношений), в том числе и проблема объективности каузальной атрибуции.* Но даже если непредвзятая оценка индивида – объекта атрибуции – отрицательная, к некоторым его воспринимаемым нами негативно чертам все равно следует относиться терпимо: индивид таков, каков он есть, и не нам брать на себя роль Творца, чтобы пытаться изменять его природу; мы имеем право лишь изменять по своему усмотрению черты рукотворных объектов. Особенно неприемлема попытка психически-силового воздействия на других индивидов: ведь самое-самое «законное» и неотъемлемое право любого и каждого индивида – это его право иметь собственные недостатки. И это право надо уважать, *помня постоянно, что «не-*

*достатком» кого-либо может оказаться всего лишь его отличие от нас.*

Проблема  
негибкости психики  
индивида

В основе оценочных порогов может лежать негибкость психики индивида: он с трудом перестраивается на оценку ему неизвестного, а от сделанных ранее оценок уже не отказывается ни при каких (вновь открывшихся) обстоятельствах. При этом порою негибкость оценок может сочетаться и с повышенной склонностью к объективации, что проявляет себя настороженностью. Но если эта объективация некачественная, если новая информация используется плохо, то эта настороженность вполне может уживаться с «заикленностью» индивида на уже сделанной ранее оценке. Это – проявление *догматизма*: жесткости, ригидности оценок, неспособности индивида к модификации оценок с учетом течения жизни. Наконец, настаивание на ранее сделанной оценке (оценках) может являться способом самоутверждения индивида. Отсюда такие характерные заявления, как «Я так считаю!» или «Я сказал!». Следовательно, определенность ранее сделанных оценок становится фактором самоутверждения личности во все новых и новых ситуациях, а фактически, и нередко, основанием самоутверждения индивида оказывается его негативизм к другим людям, который становится доминантой и отношения, и самоутверждения, и каузальной атрибуции, полностью подчиняя себе ее характер.

Доверие как прогноз

*Одним из наиболее общественно значимых установочных явлений психики является доверие.* Важно, чтобы оно формировалось на базе фактурных, а не только критериальных оценок: последние должны играть лишь вспомогательную, дополнительную роль и никогда не доминировать над фактурными оценками. Основанием доверия является соответствие оцениваемого объекта тому, что нами выработано в качестве критерия его положительной оценки. Если черты конкретно оцениваемого объекта совпадают с эталоном подобных объектов, у нас возникает положительная его оценка, которая дополнительно подкрепляется положительными эмоциями. И тем самым доверие превращается в чувство (доверия). При этом фактурой доверия являются подлинность чего-либо или особенности поведения индивида, которого мы оцениваем, как заслуживающего доверия. *Доверие – это всегда прогноз* (поведения индивида или подлинности, если речь идет о вещи), в основе которого лежит сделанная ранее положительная оценка: мы доверяем – значит, счита-

ем вещь подлинной, а индивида – достойным (нашего доверия).

Мы можем доверять одному индивиду и не доверять другому. Но может быть и разная сфера доверия применительно к одному и тому же индивиду. К примеру, про N мы уверены, что он «никогда не прибегнет к насилию», и в этом плане мы ему доверяем. Но «обмануть он может», и в этом плане мы ему не доверяем. Иными словами, *доверие – это вероятностное, априорное психическое явление, возникающее на основании предварительно сделанной оценки: мы как бы продолжаем ее и распространяем на новый круг (будущих) ситуаций и обстоятельств.* И кроме того, доверие – это эмоционально насыщенное содержание нашей установки «внутри» нашего отношения к кому-либо или чему-либо.

Доверие и надежда

Чаще доверие формируется по отношению к индивиду, поведение которого в различных ситуациях совпадало с ожидаемо-положительным. Выражение «оправдал доверие» означает, что индивид, к которому мы испытывали доверие, в очередной раз (и в важном для нас деле) вел себя ожидаемым образом – так, как мы и предполагали (надеялись), то есть благоприятно для нас. Следовательно, *доверие содержит в себе также и компонент надежды* на благоприятное поведение индивида или на подлинность вещи.

А может ли быть доверие к себе? Правильнее здесь говорить об уверенности в себе, чем о «доверии к себе»: ведь произвольно, с умыслом индивид никогда не стремится и не может стремиться к тому, чтобы обмануть себя самого. Значит, по отношению к себе – это уверенность: в способности довести до конца заранее задуманное («хватит ли сил?»), не растеряться, «найтись» в неожиданной ситуации, преодолеть неожиданное препятствие («сумею ли я?»). Совпадение надежды на определенную свою удачу с реально достигаемым эмоционально положительно подкрепляется и тем самым превращает уверенность в особое чувство – «чувство уверенности в себе». И еще: полезно обратить внимание на позитивную роль чувства долга в поведении и самовосприятии индивида. Вспомним (Эдгар По «Лигейя»): «...но чувство долга вернуло мне самообладание»(!) Это очень точное и глубокое наблюдение: доминанта долга не дает индивиду «упасть духом».

Уверенность в себе

В целом, *уверенность индивида в себе базируется на регулярном совпадении благоприятных результатов его деятельности с его намерениями.* Когда ничего путного из намерений индивида не выходит

(причем он и сам порою не знает, почему), у него возникает неуверенность в себе – с оттенком даже и недоверия: получается так, что он сам себя недостаточно знает – в первую очередь не знает пределов своих возможностей. Если же эти пределы точно им определены, и он действует в этих пределах, то он вполне может быть в себе уверенным. Следовательно, для благоприятного душевного состояния важно, чтобы уровень притязаний индивида соответствовал уровню его реальных возможностей, для этого еще ребенком в процессе воспитания он должен иметь достаточно большой опыт успешных действий. Постепенно здесь может сформироваться позитивная связь: *удачный опыт индивида в одном повышает вероятность удачности его действий в другом – опосредуясь его психическим состоянием.*

Самомнение

С понятием доверия связано и понятие самомнения. *Самомнение* – это избыточно высокая степень доверия к себе, завышенная оценка своих возможностей и способностей, причем нередко проявляется это в том, что высказываемые им мнения индивид ставит заведомо выше мнений всех прочих. Родственным этому явлению можно считать *авторитарность*, «авторитарную предвзятость».

Авторитарно предвзятый индивид

*Авторитарно предвзятый индивид не приемлет того, чего он не понимает, причем винит в этом он не себя самого, а объект, которого он не понимает.* Если неавторитарный индивид чего-либо не понимает, он никогда не станет упрекать объект за его сложность, считая – и не без основания, – что это скорее он сам «не дотягивает» до его сложности. Авторитарный же индивид заявляет «Я этого не понимаю!» таким тоном, будто бы в этом виноваты окружающие, а не его собственное недомыслие. Для него нечто «плохо» именно потому, что оно не соответствует тому, что он способен понять и готов принять. Следовательно, это не вполне обычное непонимание, а особая этическая (безнравственная) установка. Обычное непонимание – это отсутствие у индивида оценки чего-либо и (или) неспособность эту оценку выработать. Здесь же непонимание принимает личностный характер и всегда наготове негативная оценка отвергаемого: «Я этого не понимаю!» Дело в том, что в качестве эталона оценки тех или иных объектов, процессов, явлений окружающего мира у авторитарного индивида выступает мера его собственной способности к пониманию чего-либо. И *свое собственное непонимание чего-либо становится для него из недостатка своих способностей способом са-*

*моутверждения. Но ведь не зря важной способностью нравственно развитого индивида считается именно способность понять другого индивида, а по существу, «принять» его – со всеми его особенностями. Отсюда – изначальная недоброжелательность авторитарно предвзятого индивида и негативный характер его каузальной атрибуции, который условно-рефлекторно иницируется «непониманием» его всеми, чьи мнения, утверждения, другие проявления активности отличаются от его собственных. В этом – психическое основание тоталитарности – принуждения других к полному (до мелочей) согласию с собой. Любопытно, что подобные тенденции тоталитарности свойственны и некоторым представителям «творческой интеллигенции», которая в целом, как известно, выдает себя за антипода тоталитаризма.*

\*\*\*

#### Заключение

- Каузальная атрибуция – типично оценочное явление, и, как таковая, она может быть объективной и неobjективной – позитивно или негативно предвзятой.
- Для каждого из нас *жизненно важна способность к нейтральной каузальной атрибуции*: объективности в процессе вникания во внутренний мир других индивидов – на основании восприятия и анализа черт их поведения. Это дает возможность более правильно понимать других людей и реально учитывать их подлинные интересы и намерения, без необоснованного приписывания им злого умысла или враждебности.
- *Жизненно важные черты индивида – проницательность и реалистичность – производны от его каузальной атрибуции*, в которой важна и способность индивида подмечать мельчайшие черты и детали поведения других индивидов, и способность его за допускающими различную интерпретацию действиями других индивидов распознавать их подлинные намерения.
- Явление априорности («заранее заданности») может играть в жизни индивида как положительную, так и отрицательную роль. Отрицательная роль выражается различными проявлениями предвзятости, предубеждений, предрассудков, положительная – проявлениями принципиальности, а также надежностью и предсказуемостью поведения.

- Предвзятость, предрассудок, предубеждение – это оценочно-установочные психические явления, выражающие пониженную способность индивида к объективации своих оценок, в том числе в плане каузальной атрибуции, а следовательно, и в сфере взаимоотношений. В результате в его психике формируются оценочные барьеры, препятствующие «свежему» восприятию других людей, а также объектов, процессов, явлений окружающего мира. Очевидно, что жизнедеятельность подобных индивидов менее успешна, поскольку вероятность негативных происшествий в их жизни от этого возрастает.

---

1. Ross L. The intuitive psychologist and his shortcomings: distortions in the attribution process // *Advances in Experimental Social Psychology* / In L. Berkowitz (ed.). N.Y., 1977. V. 10. P. 174–220.

