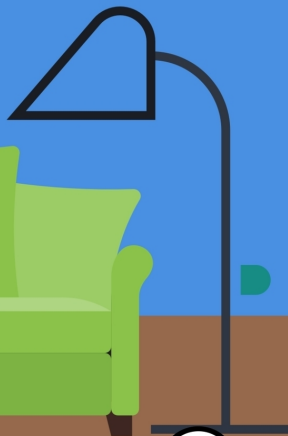
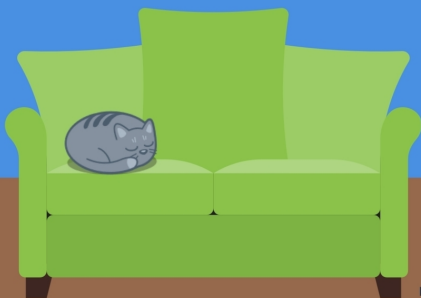
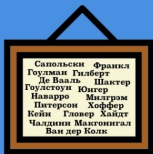


MAKERIGHT • КОЛЛАЙДЕР ИДЕЙ

20

КУЛЬТОВЫХ КНИГ ПО ПСИХОЛОГИИ

*Которые должен
прочесть каждый*



12+

Анна Байбакова
20 КУЛЬТОВЫХ КНИГ
ПО ПСИХОЛОГИИ

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43640259

SelfPub; 2019

Аннотация

В этой книге мы собрали ключевые идеи двадцати бестселлеров по психологии, которые, на наш взгляд, определенно достойны своей популярности. В книге собраны идеи классических трудов по психологии, литературы жанра популярной психологии и работ с очевидно философским уклоном. Среди них книги таких известных авторов, как Чалдини, Сапольски, Милгрэм, Франкл и многих других. Некоторые книги, представленные в сборнике, ещё не переведены на русский язык.

Содержание

Введение	5
Глава 1. «Подчинение авторитету», Стэнли Милгрэм	9
Конец ознакомительного фрагмента.	35

20 КУЛЬТОВЫХ КНИГ ПО ПСИХОЛОГИИ

MakeRight.Ru

© MakeRight.Ru, 2019

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

В этой книге мы собрали ключевые идеи двадцати бестселлеров по психологии, которые, на наш взгляд, определенно достойны своей популярности.

В сборник вошли ключевые идеи следующих книг:

1. «Подчинение авторитету», Стэнли Милгрэм. О том, почему хорошие люди совершают ужасные поступки.
2. «Тело ведет счет», Бессел Ван дер Колк. О том, как психологическая травма отражается на жизни и как преодолеть её последствия.
3. «Семь грехов памяти», Дэниел Шактер. О том, почему мы не можем доверять собственным воспоминаниям.
4. «Опасные личности», Джо Наварро. О том, как распознать людей, от которых стоит держаться подальше.
5. «Спотыкаясь о счастье», Дэниел Гилберт. Об уникальной человеческой способности представлять будущее и о том, почему она так часто нас подводит.
6. «Эмоциональный интеллект», Дэниел Гоулман. О концепции эмоционального интеллекта, которая перевернула представления множества людей о роли эмоций в жизни.
7. «Психология влияния», Роберт Чалдини. О том, какие тактики используют манипуляторы и мастера убежде-

ния, чтобы заставить нас делать то, что нужно им.

8. «Биология добра и зла», Роберт Сапольски. О причинах наших поступков – биологических, социокультурных, психологических.

9. «Человек, который принял жену за шляпу», Оливер Сакс. О том, насколько сильно личность человека зависит от функционирования мозга.

10. «Интроверты», Сьюзан Кейн. О том, какие преимущества дают задумчивость, погруженность в себя и другие интровертные черты.

11. «Племя», Себастьян Юнгер. О том, почему при всех достижениях цивилизации современный человек не чувствует себя счастливым, ощущает одиночество и потерянность, страдает от бессмысленности жизни.

12. «Я слышу вас насквозь», Марк Гоулстон. О том, как вести переговоры и сохранять самообладание в трудных ситуациях и как правильно общаться с «ядовитыми» людьми.

13. «Гипотеза счастья», Джонатан Хайдт. О том, как древняя мудрость может обогатить жизнь современных людей.

14. «Сила воли», Келли Макгонигал. О том, что на самом деле представляет из себя сила воли, и о том, как ее развить.

15. «Хватит быть славным парнем», Роберт Гловер. О том, почему «славный парень» – вовсе не комплимент.

16. «Истоки морали», Франс де Вааль. О том, что поведение приматов может рассказать о возникновении человеческой морали, и о том, каков же человек от природы – добрый

или злой.

17. «Кто в овечьей шкуре», Джордж Саймон. О том, как научиться распознавать уловки манипуляторов и давать им отпор.

18. «Истинноверующий», Эрик Хоффер. О том, почему возникают массовые движения, какие психологические силы руководят вступающими в них людьми, что позволяет приходиться к власти фанатикам.

19. «Карты смысла», Джордан Питерсон. О потребности любого человека в поиске смысла своей жизни, о том, как древние мифы и легенды отражают психологию современного человека.

20. «Сказать жизни «да», Виктор Франкл. О том, как человеческий дух может преодолевать нечеловеческие препятствия.

Создавая сборник, мы не пытались объять необъятное (естественно, что в сборник попали не все культовые книги по психологии), а руководствовались принципом разноплановости. Поэтому в книге есть идеи классических трудов по психологии, литературы жанра популярной психологии и работ с очевидно философским уклоном. Некоторые книги, представленные в сборнике, еще не переведены на русский язык (главы 2, 3, 4, 11, 13, 19), но, надеемся, что издательства со временем исправят это упущение.

Главы книги можно читать в произвольном порядке.

Приятного путешествия в мир книжных идей!

Редакция сервиса нон-фикшн литературы в кратком изложении MakeRight.ru

Глава 1. «Подчинение авторитету», Стэнли Милгрэм

Почему стоит прочесть:

Чтобы узнать, почему обычные люди совершают ужасные поступки, подчиняясь влиянию авторитета.

Для кого:

– для тех, кто хочет понять природу подчинения авторитету;

– для всех, кто интересуется психологией.

Кто автор книги:

Стэнли Милгрэм – социальный психолог, доктор философии, стал широко известен благодаря своим экспериментам в области подчинения авторитету и теории шести рукопожатий.

О чем эта книга?

Если кратко – о психологии подчинения авторитету; о том, что заставляет хороших людей совершать плохие поступки.

Задумывались ли вы о том, хорош ли человек по природе

или плох? Если хороший, то что заставляет его делать ужасные вещи, примеров которых в истории человечества было немало – бессмысленные боины, геноциды, преследование отдельных категорий людей. Однако, изучая историю, можно прийти к выводу, что лишь немногие участники массовых убийств были действительно настоящими садистами, в основном же немислимые зверства творили совершенно обычные люди, либо это делалось с их молчаливого согласия. Почему же обычные люди совершают ужасные поступки? Ответ можно найти в исследованиях известного психолога Стэнли Милгрэма и в его широко известной книге «Подчинение авторитету».

Стэнли Милгрэм (1933 – 1984) – американский социальный психолог, родился в семье еврейских эмигрантов из Восточной Европы. Тема Холокоста во многом повлияла на его научные интересы.

В начале 1960-х гг. он провел в Йельском университете ряд экспериментов, которые впоследствии вызвали широкий общественный резонанс.

Книга «Подчинение авторитету» – по сути, описание всех вариаций одного эксперимента, и выводов, к которым пришел Милгрэм на основе изучения поведения испытуемых и интервью с ними после того, как им раскрыли истинную цель экспериментов.

Добровольцам, которые принимали участие в эксперименте, говорили, что они участвуют в исследовании работы памяти и способностей к обучению – они не знали истинной цели эксперимента. Руководил экспериментом ученый-экспериментатор, испытуемому всегда доставалась роль «учителя» – он должен был наказывать «ученика», если тот не будет правильно воспроизводить по памяти последовательности пар слов. «Учеником» всегда был подставной актер, которого привязывали ремнями к стулу. В качестве «наказания» использовались разряды тока, которые «учитель» посылал «ученику», если тот неправильно воспроизводил слова. С каждой новой ошибкой «учитель» должен был увеличивать разряды тока. Естественно, что в эксперименте не использовали настоящий ток – актер-«ученик» лишь изображал реакцию на удары током, но испытуемый-«учитель» думал, что «наказание» настоящее. Изначально Милгрэм хотел просто исследовать акт подчинения: человека, участвовавшего в эксперименте, просят выполнить то, что все менее и менее согласуется с его ценностями. Экспериментаторы хотели выяснить, насколько далеко может зайти испытуемый, выполняя указания того, кого он посчитает авторитетом.

В эксперименте изучалось лишь добровольное подчинение – если испытуемый решил бы встать и уйти, его ни-

кто бы не стал задерживать, никто ему не угрожал и не препятствовал. Подчинение экспериментатору опиралось только на ту власть, которой испытуемый сам наделял его.

На генераторе тока, который использовал «учитель» для наказания, располагались 30 рубильников от 15 до 450 вольт, с шагом 15 вольт. Рядом с рубильниками давались пояснения – от «Слабый разряд» до «Опасно – тяжелое поражение», а два последних рубильника обозначались просто: ХХХ. Перед началом эксперимента испытуемому всегда давали возможность проверить воздействие тока на себе, чтобы у него не осталось сомнений в подлинности генератора – испытуемый получал в область запястья разряд в 45 вольт. (Еще раз повторим, что «ученик» в реальности не получал разряды, а лишь имитировал реакцию на них).

Ученый-экспериментатор должен был подталкивать испытуемого-«учителя» к подчинению и продолжению эксперимента серией фраз, когда тот отказывался от проведения эксперимента или как-то выражал свое несогласие. Но экспериментатор не угрожал испытуемому и не пытался физически препятствовать ему, если он хотел прекратить эксперимент.

Среди испытуемых были мужчины и женщины разного возраста, разных профессий и разного уровня образова-

ния. Актер, исполнявший роль ученика, по сценарию должен был часто ошибаться и, соответственно, получать в наказание удары током. Поначалу сценарий не предусматривал каких-то звуковых реакций на разряды тока с его стороны. Но, как выяснилось, в таком случае практически все испытуемые доводили эксперимент до конца – до самых высоких значений генератора тока. Со временем Стэнли Милгрэм и его команда ввели эмоциональный фактор – протесты жертвы. Актер, изображавший ученика, должен был заметно реагировать на повышающееся значение ударов током. Спектр реакций соответствовал интенсивности ударов – от легкого стога до истошных криков, а после 330 вольт «ученик» полностью замолкал и переставал подавать признаки жизни. Эксперимент должен был показать, до какого максимума дойдут испытуемые, прежде чем откажутся повиноваться.

Что показал эксперимент и почему его выводы важно знать всем?

Идея 1. Эксперимент показал, что большинство испытуемых доходили до конца, подчиняясь требованиям авторитета-экспериментатора, несмотря на протесты жертвы

Перед началом экспериментов Стэнли Милгрэм провел опрос людей, не имевших отношения к эксперименту, о том, как, по их мнению, они будут реагировать, участвуя в таком

эксперименте в качестве «учителей». Большинство опрошенных посчитало, что они прекратят посылать разряды тока после первых возражений и жалоб со стороны жертвы, так как будут руководствоваться критериями морали – причинять боль другому человеку – плохо. То же самое ответили и те, кому задали вопрос не об их личной реакции, а о том, как, по их мнению, будут реагировать участники эксперимента. До начала серии экспериментов Милгрэм тоже соглашался с этим мнением.

Опрошенные говорили, что за свои решения и поведение человек отвечает сам, если ему никто не угрожает физической расправой. В большинстве своем опрошенные посчитали, что испытуемые не будут подчиняться экспериментатору.

Однако различные вариации эксперимента Стэнли Милгрэма показывали одно и то же: большинство испытуемых, несмотря на протесты «ученика», следовали требованиям экспериментатора и доходили до самых высоких значений генератора. Так, в одной из первых вариаций эксперимента жертва была изолирована в отдельной комнате, и испытуемому не было слышно ее голоса. Но после удара в 300 вольт жертва начинала биться о стены лаборатории, а после удара в 315 вольт полностью переставала подавать признаки жизни. Несмотря на то что большинство испытуемых демон-

стрировало явное напряжение, 26 человек из 40 подчинились экспериментатору и дошли до конца эксперимента, трижды повторив максимальный разряд в 450 вольт.

Все испытуемые понимали, что причинять вред и боль другому человеку, к тому же умоляющему прекратить страдания, плохо и бесчувственно. Тем не менее многие испытуемые полностью подчинялись экспериментатору, будто бы забыв о своих ценностях. Как оказалось, и экспериментаторы, и опрошенные, и наблюдатели за экспериментом значительно недооценили силу подчинения авторитету.

Идея 2. Чем ближе жертва находилась к испытуемому, тем сильнее была выражена тенденция неподчинения авторитету

В другой модификации эксперимента, когда жертву можно было разглядеть сквозь посеребренное стекло, испытуемые старались не смотреть на нее, словно хотели дистанцироваться от чужих страданий. Однако многим это не мешало продолжать выполнять требования экспериментатора, хотя была заметна тенденция снижения подчиняемости.

В целом, когда жертва была изолирована, отказались продолжать эксперимент 35% испытуемых; при отчетливо слышимых звуках жертвы – 37,5%; когда жертва находилась в непосредственной близости – 60%; когда «учитель» и «уче-

ник» соприкасались – 70%.

Эту тенденцию можно объяснить несколькими факторами. Когда «ученик» был изолирован, испытуемый воспринимал мучения жертвы как более абстрактные. Он осознавал их, но не ощущал. Так, летчик, сбрасывающий бомбу над населенным пунктом, умом понимает к чему это приведет, но это не находит в нем эмоционального отклика. Автор делает предположение, что когда испытуемый видит реакцию жертвы, то это вызывает его сочувствие, он может поставить себя на место жертвы и понять ее состояние. Нельзя исключать и вариант, когда сами эти чувства неприятны испытуемому и он просто хочет побыстрее закончить эксперимент.

Когда «ученик» находился в зоне видимости «учителя», последнему не удавалось забыть о нем и сконцентрироваться исключительно на выполнении приказов. «Учитель» сразу видел последствия своих действий.

Возможно также, что «учитель» на себе ощущал взгляд «ученика», что вызывало дискомфорт, неловкость, а это заставляло «учителя» чувствовать стыд и вину.

Кроме того, возможно, существуют причины, которые объясняются нашей биологией. Мы социальные существа, и чтобы выжить, нашим предкам требовалось сдерживать агрессию в отношении соплеменников. Таким образом, про-

пространственная близость или удаленность от объекта влияют и на наше восприятие.

Одним из самых печальных выводов эксперимента были результаты такой его модификации: у испытуемого был напарник, который наносил удары током, а сам испытуемый лишь выполнял незначительные вспомогательные действия. Лишь трое из 40 испытуемых отказались от участия в эксперименте. Из этого следует очень пугающий вывод: непосредственно убийствами и геноцидом могут заниматься психопаты и самые жестокие люди, но сама человеконенавистническая система может вполне успешно существовать с молчаливого согласия самых обычных людей, которых не мучает совесть и не терзают внутренние противоречия, потому что жертвы находятся от них далеко.

Интересно также, что пространственная зависимость имела место и в отношениях между экспериментатором и испытуемым. Подчиняемость резко снижалась, когда экспериментатор уходил из лаборатории и далее отдавал указания по телефону. В этом случае многие испытуемые продолжали эксперимент, но обманывали экспериментатора – давали менее сильные разряды, чем требовалось согласно инструкциям. Если экспериментатор появлялся вновь, поведение испытуемых чаще всего возвращалось в русло повиновения.

Таким образом, непосредственное физическое присутствие авторитета оказалось крайне важным фактором для феномена подчинения.

Идея 3. Большинство испытуемых ощущало сильное внутреннее напряжение

Кажется логичным, что человек будет продолжать эксперимент, если не испытывает мук совести, и откажется в нем участвовать, если испытывает. Тем не менее эксперимент показал, что далеко не все так однозначно. После эксперимента участников просили оценить степень нервозности и внутреннего напряжения, и большая часть участников указывала высокие значения напряжения. Опрос выявил, что те испытуемые, которые послушно исполняли требования экспериментатора, оценивали свою напряженность как более высокую, чем непослушные. Это было заметно и внешне – испытуемые потели, дрожали, хотели закурить.

Напряжение означает наличие внутреннего конфликта: в человеке борются две противоположные тенденции – сочувствие жертве и необходимость подчинения экспериментатору. Дилемма между этими двумя тенденциями была причиной высокого внутреннего напряжения. Обычно человек предпринимает попытки, чтобы снять напряжение, чтобы избавиться от неприятных эмоций. Тем не менее мно-

гие участники эксперимента не пытались облегчить напряжение, что означает, что в ситуации их удерживала мощная сила, которая мешала пойти против воли авторитета.

Человек может испытывать напряжение всегда, когда он оказывается встроенным в иерархическую систему, ведь цели человека и системы часто различны. Он идет на компромисс – нужно соблюсти баланс между самостоятельностью и подчинением системе. Борьба этих противоположных тенденций вызывает внутреннее напряжение, и человек должен иметь возможность как-то снять это напряжение. Если ее не будет, то человек не будет подчиняться.

Заметное напряжение испытуемых в экспериментах Стэнли Милгрэма было свидетельством слабости авторитета и силы противоборствующих авторитету внутренних убеждений испытуемого. Сильным авторитет был бы в том случае, если бы испытуемые делали все, что им говорят, не испытывая стресса и напряжения. Напряжение в экспериментах усиливали разные факторы – реакция и крики жертвы, осознание противоречия между поведением и личными ценностями, несовместимость своих действий с представлениями о себе, страх перед возможной мстью «ученика».

Самая крайняя форма снятия напряжения – неподчинение. Лишь немногие испытуемые смогли пройти этот путь до конца – через внутреннее сомнение, выражения несогла-

сия – к полному отказу от подчинения. Для этого испытуемые должны были найти существенные внутренние ресурсы, поэтому лишь немногие прекращали эксперимент и шли наперекор воле экспериментатора.

Испытуемый мог пытаться снять напряжение через избегание, отгородившись от «ученика» физически и эмоционально. Это поведение можно наблюдать не только в лаборатории, оно свойственно всем людям. Пример – отрицание массовых убийств как среди жителей нацистской Германии и нацистов, так и среди их жертв, несмотря на все доказательства.

Многие испытуемые искали подтверждения тому, что они не будут нести личную ответственность за последствия эксперимента. И, конечно, психическое напряжение проявлялось физически – нервный смех, пот, дрожь.

Идея 4. Эксперименты показывали готовность испытуемых подчиняться в разных условиях – даже когда эксперимент проводился в скромном помещении и когда «ученик» заявлял о проблемах с сердцем

В одной из вариаций эксперимент проводился в более скромном помещении – команда Милгрэма хотела проверить, не снизит ли новая обстановка подчиняемость. «Уче-

ника» не было видно, можно было только слышать его крики. До начала эксперимента актер-«ученик» как бы вскользь упоминал о своих проблемах с сердцем. Однако ни более скромная лаборатория, ни намеки на проблемы с сердцем не снизили подчиняемость испытуемых.

В еще более радикальном варианте эксперимента лабораторию перенесли из Йельского университета в обычное офисное здание. И хотя многие испытуемые еще до начала эксперимента выражали свои сомнения, итоговый уровень подчиняемости оказался не намного ниже, чем в Йельском университете.

Чтобы исключить влияние на результат эксперимента конкретных людей, которые исполняли роли экспериментатора (он был строгим и сухим) и жертвы (мягкий и добродушный), команда Стэнли Милгрэма провела еще один эксперимент, где, наоборот, экспериментатор был мягким и ненапористым, а жертва, наоборот, суровым и с виду агрессивным мужчиной. Однако смена исполнителей практически не снизила уровень подчиняемости.

Эксперименты продемонстрировали, что уровень подчиняемости у женщин-испытуемых был примерно таким же, как и у мужчин. Однако их внутренний конфликт обычно был выражен сильнее. Одна женщина выполнила до кон-

да все требования экспериментатора и после эксперимента, будто оправдываясь, рассказывала о своих достижениях и о том, какая она добрая и отзывчивая в обычной жизни. Свое напряжение она трактовала как добродетель и беспокойство о жертве, но их было недостаточно, чтобы активно действовать и не подчиниться авторитету. С другой стороны, молодая женщина-эмигрантка из Германии после разряда в 210 вольт уверенно заявила, что хочет остановиться. На попытки экспериментатора вернуть ее к подчинению она вежливо отвечала, что пришла по собственной воле и не хочет нести ответственность за вред здоровью другого человека. Она сообщила, что никакого внутреннего напряжения не испытывала.

Идея 5. Свое подчинение авторитету многие испытуемые объясняли неким социальным контрактом между ними и экспериментатором

Они считали, что делали то, что не согласовалось с их ценностями, ради научного прогресса, а также ради негласного договора с экспериментатором. Кроме того, они считали, что и жертва заключила такой же контракт, поэтому она вела себя неправильно, когда отказывалась от своих обязательств. Такие контракты некоторые участники эксперимента называли тем, что лежит в основе общества.

С учетом этого ответа команда Стэнли Милгрэма изменила эксперимент. Перед началом эксперимента «ученик» предупредил, что соглашается на участие только при условии, что эксперимент прекратят после первого его возражения, так как у него проблемы с сердцем. И после этого он ставил свою подпись, соглашаясь на эксперимент. После удара в 150 вольт ученик просил прекратить эксперимент, но экспериментатор говорил испытуемому, чтобы тот продолжал. В целом в этой модификации эксперимента подчиняемость была меньше. Многих смутило то, что нарушается первоначальная договоренность. Тем не менее 16 человек из 40 продолжали эксперимент до конца, несмотря на все, что говорила жертва до эксперимента и во время.

Для испытуемых изначально было важнее, что о них подумает экспериментатор, а не жертва, поэтому они были готовы выполнять его указания и игнорировать другие факторы.

Идея 6. Эксперименты опровергли теорию о том, что человек изначально агрессивен и настроен на причинение зла другим

Многие считают, что люди по природе агрессивны – в них бурлят первобытные инстинкты и разрушительные импульсы, которые только и ждут того, чтобы вырваться на волю. Соответственно, сторонники этой теории думают, что если

человек получит безграничную власть над другими, то начнет их беспощадно мучить, в нем проснется хищная и жестокая природа.

В одной из модификаций эксперимента Стэнли Милгрэм решил проверить обоснованность этой теории. В эксперименте испытуемые могли сами выбирать уровень электрошока. Ведь возможно, что испытуемый причинял боль ученику не потому, что ему приказывали, а в силу своей врожденной агрессивности. Однако итоги эксперимента заставляют усомниться в этой теории. Подавляющее большинство испытуемых, за редким исключением, при наличии выбора использовали самые слабые разряды. Испытуемые не склонны были причинять страдания жертве, когда у них был выбор. Милгрэм не заметил ни гнева, ни агрессии, ни мстительности в подавляющем большинстве испытуемых.

Автор сделал вывод, что причины того, что хорошие люди делали больно другому человеку, заключаются не в том, что им это нравилось, а в том, что их поведение значительно менялось под воздействием приказов авторитета. Когда им отдавали приказы, они воспринимали себя как объект, который должен подчиниться.

Идея 7. Разные модификации эксперимента показали, что подчиняемость требованиям, объяснялась прежде всего ста-

тусом, который испытуемый приписывал экспериментатору

В одной из ролевых перестановок в эксперименте «ученик», а не экспериментатор требовал продолжать эксперимент, а экспериментатор после удара в 150 вольт отказывался. Никто из испытуемых не подчинился требованиям «ученика». Испытуемые выполняли разряды только под влиянием слов экспериментатора, их действия контролировались авторитетом.

В другой вариации эксперимента добавили еще одного «учителя» (подставного), который во время якобы случайной отлучки экспериментатора должен был продолжать эксперимент. Уходя, экспериментатор не сказал, какие разряды нужно использовать. Тогда подставной «учитель» предлагал испытуемому повышать уровень электрошока с каждым неправильным ответом «ученика». И хотя в таком случае суть эксперимента оставалась той же, что и раньше, подавляющее большинство испытуемых отказалось слушаться, так как они не воспринимали подставного «учителя» как авторитет.

В продолжении этой модификации эксперимент был расширен – подставной «учитель» заявлял, что раз испытуемый отказывается, то теперь он сам будет давать разряды, то есть с испытуемого снималась личная ответственность, но он дол-

жен был стать свидетелем того, как кто-то причиняет вред жертве. Почти все испытуемые возражали против такого поворота событий, и, более того, многие даже оказали физическое сопротивление, чтобы воспрепятствовать эксперименту.

Была еще одна модификация эксперимента, когда ученик заявлял, что боится тока и экспериментатор соглашался поменяться с ним местами. В какой-то момент экспериментатор начинал возражать против ударов, а ученик настаивать. В этой версии эксперимента никто из испытуемых не подчинился требованиям ученика, а многие даже бежали в комнату к экспериментатору, чтобы проверить его самочувствие. Свой отклик они объясняли гуманизмом, преуменьшая роль влияния на них авторитета.

Важно учитывать результаты еще одной вариации эксперимента – в ней было два экспериментатора, то есть два авторитета, и от каждого исходили разные указания – один требовал продолжать эксперимент, а другой требовал остановить его из-за реакции жертвы. Исследования показали, что в этом случае подавляющее большинство участников отказались подчиняться кому бы то ни было. Это особенно удивительный результат, потому что такого полного отказа подчиняться не могли вызвать никакие протесты и крики жертвы в других модификациях эксперимента. Это важно учитывать

в организациях – если подчиненные видят конфликт между руководителями, то они теряют авторитет в глазах подчиненных.

В вариации эксперимента, когда один экспериментатор в результате жребия, проводимого на глазах у испытуемого, становился жертвой, реакция испытуемых показала, что экспериментатор-жертва стал восприниматься как обычная жертва. Его протесты имели тот же эффект, что и протесты актера-жертвы. Испытуемые награждали авторитетом экспериментатора, отдающего приказы, только на основании жребия, а второй экспериментатор терял авторитет, становясь обычной жертвой.

Идея 8. Существует принципиальное различие между конформностью и подчинением авторитету, но они – мощные формы социального влияния

Для понимания эксперимента Стэнли Милгрэма важно знать разницу между подчинением авторитету и конформностью. Чем они отличаются?

Конформность предполагает согласие с теми, кто имеет аналогичный социальный статус. Например, студент начинает курить под влиянием своих однокурсников, имитирует их поведение, хотя ни от кого из них не исходит требования

делать это. Подчинение происходит, когда человек действует, идя на поводу у авторитета – выполняет приказы руководителя, например. Подчинение происходит в рамках иерархии. Свою конформность человек обычно не осознает, считая, что делает выбор сам, он недооценивает влияние группы. Влияние авторитета люди осознают, более того, оно настолько сильно, что люди снимают с себя личную ответственность за свои действия. Тем не менее и подчинение, и конформность – две очень мощных силы, и конформность иногда может быть даже сильнее.

В одной из вариаций эксперимента испытуемый оказывался между двумя ему подобными (подставными «учителями»), которые давали отпор экспериментатору. Это значительно меняло реакцию испытуемых – подавляющее большинство из них отказывалось продолжать эксперимент, когда видело, что два других участника отказывались от эксперимента после возражений жертвы. Сопротивление группы может существенно подорвать авторитет экспериментатора. Человек видит пример поведения, красноречиво говорящего о том, что неподчинение возможно.

Идея 9. У эффекта подчинения есть объяснения и причины

Почему люди, которые не причинили бы вреда другому

в обычной жизни, демонстрировали такую готовность подчиняться требованиям авторитета? В чем причина того, что хорошие люди уступают требованиям вышестоящих, совершают ужасные вещи, некритически относятся к словам авторитета? Во многом это объясняется эволюционными причинами – иерархически организованные группы лучше противостоят опасностям, защищают своих членов, устраняют угрозы. С древних времен люди организовывались по ролям, которые они выполняли в рамках группы, и это помогало им выживать. Дисциплинированно организованная группа будет сильнее неорганизованной толпы. Организовываясь, мы смогли создавать великие сооружения и стать господствующим видом на планете, несмотря на физическую слабость. У нашей склонности к подчинению есть эволюционные причины.

Когда человек переходит из автономного режима в режим подчинения системе (в так называемое агентное состояние) он уже не воспринимает свои действия как то, что обусловлено его собственными целями и ценностями, он становится орудием для достижения целей другими людьми. И такое восприятие собственного поведения вызывает глубокие трансформации в поведении. Агентное состояние – это и есть то состояние, в котором человек становится орудием исполнения желаний людей с более высоким статусом и в котором он не берет на себя ответственность за собствен-

ные поступки.

Что делает возможным агентное состояние? Влияние родителей и семьи – требование подчиняться взрослым и усвоение их этических норм. Затем влияние учителей и образовательных учреждений. Страх наказания за отклонение от поведения, которое требуется в рамках этих систем. Затем армия и работа, где также необходимо подчиняться вышестоящим, где подчинение поощряется, а неподчинение наказывается.

Чтобы подчиниться, человек должен верить в легитимность власти авторитета, хотя, как показали эксперименты автора, для того чтобы поверить, человеку нужно совсем немного. Власть зависит от контекста и внешних атрибутов – мы слушаемся врача в его кабинете, но не будем слушаться на улице, мы будем лучше воспринимать его, если он будет в халате врача, а не в спортивном костюме.

Другим условием для успешного подчинения является то, что человек должен воспринимать себя как часть системы, кого-то, к кому адресованы требования авторитета. Кроме того, подчинение авторитету должно быть добровольным или хотя бы казаться таковым. Автор отмечает, что общество старается создать у людей ощущение добровольности – например, для этого военные дают присягу. Задействуется чувство долга, а эта мотивация действует намного эффективнее.

нее насильного принуждения, так как если тот, кто принуждает, уйдет, подчинение прекратится. Подчиняющийся должен иметь возможность идеологического оправдания – так, в эксперименте Милгрэма испытуемые оправдывали свое поведение пользой для науки.

В агентном состоянии человек перестает ощущать ответственность за свои поступки, главной его целью становится стремление угодить авторитету. Человек оперирует такими словами как долг, лояльность, верность. История знает немало примеров, когда люди, творившие зверства по приказу других, часто оправдывали себя тем, что лишь выполняли свой долг. Так, испытуемые в эксперименте Милгрэма говорили, что будь их воля, они бы, конечно, не стали делать больно жертве. Но это была не их воля, они были лишь инструментом в чужих руках.

Что удерживает человека в агентном состоянии? Ведь многие испытуемые выражали убежденность в том, что нельзя причинять вред человеку, но продолжали посылать электрические разряды, подчиняясь указаниям экспериментатора. Почему? Люди стремятся к последовательности действий. Продолжая делать то, что делали раньше, они подтверждают, что то, что они делали раньше, было правильным. Нарушить приказание испытуемому мешают и взятые на себя обязательства – ведь он согласился на участие

в эксперименте. Он боится прослыть ненадежным, безответственным, невежливым человеком. Он боится нарушить одну из базовых норм социальной жизни – уважение к авторитету.

Идея 10. Эксперимент объясняет многое в психологии человека и истории человечества

Интерес Милгрэма к психологии подчинения авторитету возник как попытка объяснить, почему столько людей подчинялись бесчеловечным приказам в нацистской Германии. Однако Милгрэм приходит к выводу, что его эксперимент показал общую тенденцию, характерную для большинства людей, для общества в целом, вне зависимости от того, в каком государстве живет человек – в авторитарном или демократическом. В ситуации с авторитетом у человека в любом государстве включаются одни и те же психологические механизмы.

Суть не в государственном устройстве, а в восприятии авторитета, в индивидуальной психологии.

Существует множество примеров, когда жестокости совершались по приказу демократических властей – например, применение напалма против мирных жителей Вьетнама или ужасное по своей жестокости военное преступление – мас-

совое убийство в Сонгми, когда американские солдаты собрали в одном месте около 500 жителей вьетнамской деревни – стариков, мужчин, женщин, детей, включая младенцев, и расстреляли всех из автоматов. Автор приводит интервью с солдатом, который участвовал в резне. Это обычный мужчина, у него самого маленький ребенок. Он рассказал о подробностях резни, в том числе и о том, как матери отчаянно умоляли пощадить детей. На вопрос, почему он расстреливал безоружных людей, солдат ответил: «Приказ есть приказ. И вообще мне казалось, что я все правильно делаю».

Люди любого времени и любой страны могут стать средством достижения целей того, кого они воспринимают как авторитет, даже если у того коварные планы.

В знаменитой книге «Банальность зла» журналист Ханна Арендт исследует личность Адольфа Эйхмана – гестаповца, непосредственно ответственного за массовое уничтожение евреев. В книге Арендт приходит к выводу, что он не был психопатом, маньяком или чудовищем. По ее мнению, он был обычным недалеким человеком, лишь винтиком тоталитарной машины. Эксперименты Стэнли Милгрэма заставляют задуматься о том, как легко большинство людей может стать такими «Эйхманами».

Что стоит сделать и о чем стоит задуматься тем, кого заинтересовали идеи книги

Результаты экспериментов Стэнли Милгрэма и выводы его книги по-настоящему пугают. Их стоит воспринимать как предостережение, а также они помогут вам лучше понимать природу и психологию человека.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.