

глава

6

Как и почему люди
предают, обманывают,
жульничают и ругаются

Отчасти мы психологически настроены на сотрудничество. Мы помогаем друг другу и имеем сильнейшую тягу к гармонии. Но помимо этого мы соперничаем друг с другом, поэтому извлечь выгоду из жизни в социальных группах можно и другим способом – использовать других людей для собственных целей. В жизни много ситуаций, когда лучше «эксплуатировать» других, чем сотрудничать. Так что часть нашей психологии нацелена на улаживание конфликтов.

Жизнь полна напряжения: должны ли мы мирно сотрудничать друг с другом и отказываться от преимуществ, которые можно получить, если использовать людей ради собственного блага? Или лучше вырваться вперед, обманывая и эксплуатируя людей? Это напряжение лежит в основе нашей жизни как социальных существ. И зачастую жизнь оборачивается бесконечной попыткой решить эту дилемму.

Опасно всегда доверять людям

Представьте, что двое совершили преступление. Их обоих арестовали и посадили в разные камеры. Но против них нет неопровержимых улик, и необходимо, чтобы один из них свидетельствовал против другого. У подозреваемых есть следующие варианты:

- Если они оба будут молчать, каждый получит только по одному месяцу заключения.

- Если только один будет свидетельствовать против другого, его отпустят, а другой получит один год.
- Если они оба будут свидетельствовать друг против друга, то оба получат по шесть месяцев.

Что бы сделали вы? Это знаменитая «дилемма заключенного» иллюстрирует столкновение двух понятий – сотрудничества и конфликта и является одним из многих примеров в «теории игр». Теория игр применяется в психологии для анализа процесса принятия решения. Многие ситуации в жизни можно смоделировать в качестве игры с определенными правилами, целями и стратегиями. Изучая то, как люди принимают решения в этих играх, можно прогнозировать их поведение в реальной жизни.

В дилемме заключенного большинство людей выбирают самый надежный вариант – свидетельствовать против напарника. Если вы считаете, что ваш напарник заговорит, то лучше вам тоже не молчать, и тогда вы получите шесть месяцев тюрьмы вместо года. Если вы считаете, что напарник будет молчать, все равно лучше дать показания и выйти на свободу, вместо того чтобы провести месяц в тюрьме.

Рациональное решение для каждого из этих двоих – предать другого. Однако лучший вариант для обоих – сотрудничать друг с другом и молчать, если, конечно, они могут полностью доверять друг другу.

Если мы будем слепо доверять людям, то рискуем быть использованными теми, кто врет, жульничает, крадет, предает и вредит. Так что вместо того, чтобы идти на этот риск, мы нападаем первыми. Трагедия в том, что зачастую люди вынуждены вредить друг другу, опасаясь, что навредят им.

Когда вы в последний раз врали?

Большинство людей врут, как минимум, один раз в день. Как правило, это ложь во благо, действующая как смаз-

ка в отношениях. Подавляющее большинство людей врут, чтобы сохранить гармоничные отношения. Вы говорите другу, что он совсем не толстый, хотя на самом деле у него избыточный вес, вы говорите родным, что вам понравился их подарок, хотя на самом деле сдали его обратно в магазин.

Если не принимать во внимание эту «безобидную» ложь, все ратуют за честность. В опросах общественного мнения честность обычно входит в пять важнейших характеристик, которые люди ищут в друзьях, любимых или лидерах. Но разве это не пустые мечты? Люди врут, потому что это работает, – обман может дать преимущество и, вероятно, он свойственен человеческой природе. Ложь – обычное дело даже в царстве животных.



ПРИМЕР

Бессовестные лягушки

Зеленые лягушки громко квакают, чтобы отпугнуть соперников, и чем крупнее лягушка, тем ниже и мощнее звук. Такое кваканье наводит ужас на остальных. Поэтому маленькие лягушки жульничают: они понижают голос, чтобы квакать повнушительнее.

Имея превосходный интеллект, воображение и языковые способности, мы, люди, превращаем обман в настоящее искусство.

Психолог Пол Экман, который провел обширное исследование лжи, считает, что самая распространенная причина для обмана – желание избежать наказания за ошибку. Вторая самая распространенная причина – получить награду, которую невозможно выиграть честным путем. Перечислим другие мотивы:

- защитить кого-то;

- избежать риска физического вреда, например, сказать напавшему на вас человеку, что вы уже вызвали полицию;
- добиться восхищения;
- выйти из неловкой ситуации, например, сказать за-нятым, чтобы не ходить на скучную вечеринку;
- избежать унижения, смущения;
- не раскрывать личную информацию;
- показать свою власть над другими людьми, скрыв от них информацию.

Вы можете определить, когда человек врет?

Хотя многие люди уверены, что запросто могут определить, когда человек врет, на самом деле, это не так. Результаты исследований на эту тему показали, что большинство людей просто гадают. Даже такие профессионалы, как судьи, полицейские и судебные психиатры часто ошибаются. Опытные лжецы обманут кого угодно. Известный пример: Гитлер врал британскому премьер-министру Невиллу Чемберлену, убеждая его, что не имеет никаких враждебных намерений. В письме Чемберлен признавался: «У меня создалось впечатление, что на этого человека можно положиться, раз он дал свое слово».

В поведении или речи нет одного универсального признака нечестности. Многие люди считают, что о вранье свидетельствуют определенные сигналы, например, когда избегают зрительного контакта, однако это не так. Некоторые специально смотрят вам в глаза, когда врут, чтобы казаться честными, поскольку что знают, что люди верят

в этот миф. Такие сигналы, как «бегающие глазки» или ерзанье на стуле, могут сбить с толку – возможно, они говорят о том, что человек боится показаться нечестным, а не того, что его поймают на лжи.

Пол Экман обнаружил некоторые поведенческие факторы, которые в совокупности можно использовать для выявления лжи. С помощью этих методов он обнаружил, что может отличать правду от лжи в 80–90% случаев. Перечислим некоторые признаки лжи.

Фальшивая мимика

Когда люди врут, иногда им приходится скрывать эмоции. Большинству людей тяжело полностью подавить эмоции, и они «просачиваются» через мимику или поведение. Экман называет это «эмоциональной утечкой». Эмоции сами себя выдают через «микромимику». Некоторые эмоции сопровождаются характерным выражением лица, которое может проскользнуть на какое-то мгновение. Такие «утечки» сложно отследить; большинство людей не замечают их без специальной подготовки.

Экман обнаружил микромимику, когда изучал видеозапись поведения женщины в состоянии депрессии (из психиатрической лечебницы), которая соврала, что ей лучше, намереваясь покинуть лечебницу, чтобы убить себя. Часами анализируя эту запись, Экман заметил, что в какой-то момент у неё на лице отразился едва уловимый признак отчаяния, который она быстро скрыла за улыбкой.

Частые противоречия

Для того чтобы врать, нужна хорошая память. Хотя люди, которые говорят правду, иногда противоречат сами себе, лжецы делают это гораздо чаще.

Меньше жестов

Когда люди искренни, они неосознанно иллюстрируют свою речь жестами, которые Экман называет «иллю-

страторами». Но когда человек врет, таких жестов у него намного меньше или вообще нет. Как и остальные поведенческие факторы, это не всегда указывает на ложь; «иллюстраторов» также оказывается меньше, когда человеку становится скучно.

Отстраненный язык

Такой язык подразумевает эмоциональную отстраненность от темы разговора. Например, человек может реже использовать слово «я» и употреблять слова, которые снижают воздействие поведения, к примеру, отрицая свою измену супруге, он не будет говорить «Я не занимался сексом», а скажет так: «Между нами нет ничего, кроме дружбы».

Ложные эмоции

Лжецы иногда изображают эмоции, которых на самом деле не испытывают. Ложные эмоции появляются и исчезают слишком резко или проявляются не к месту. Кроме того, некоторые мимические особенности сложно или просто невозможно подделать. Искренняя улыбка затрагивает мышцы вокруг глаз и поднимает скулы, ее называют также улыбкой Дюшена. Фальшивая улыбка затрагивает только мышцы вокруг рта.

Искренняя грусть и горе задействуют лобные мышцы – внутренние уголки бровей поднимаются вверх, образуя характерные морщинки. И когда нам страшно, брови точно так же поднимаются и тянутся друг к другу, а на лбу появляются морщинки, которые тоже сложно подделать.

Слишком много раздумий

Возможный признак обмана – слишком много пауз или ошибок в речи, указывающих на то, что человек тщательно обдумывает ответ, который не нуждается в чрезмерных раздумьях. Ложь требует больших когнитивных усилий, чем правда.

Как отличить ложь от правды

- Человек должен расслабиться и не ждать подвоха. Не выказывайте подозрений и не бросайтесь обвинениями, иначе собеседник «закроется». Должна быть вполне обычная беседа просто с целью получения информации. Чем больше говорит ваш собеседник, тем вероятнее то, что он выдаст себя.
- Не обращайте внимания на какой-то один конкретный аспект поведения человека – нужно найти как можно больше признаков. Люди, которые умеют отличать ложь от правды, не опираются на один признак, а собирают как можно больше информации.
- Изучите уникальный стиль этого человека – иногда у людей оказываются свои собственные, индивидуальные признаки лжи.
- Попросите рассказать как можно больше деталей, затем смените тему разговора, а потом вернитесь обратно к тем же деталям, но уже с другими вопросами. Лжецу нелегко запомнить информацию, которую он выдумал, так что он может быть непоследовательным в мелочах.
- Будьте особенно внимательны, когда человек рассказывает свой вариант событий впервые. Намного больше шансов поймать человека на лжи, если он не рассказывал это прежде. Как и с любым другим поведением, возможность потренироваться совершенствует «выступление» лжеца.

Но Экман подчеркивает, что невозможно наверняка определять ложь в повседневной жизни. Для достижения точности в 80–90% нужно много часов изучать видеозаписи.

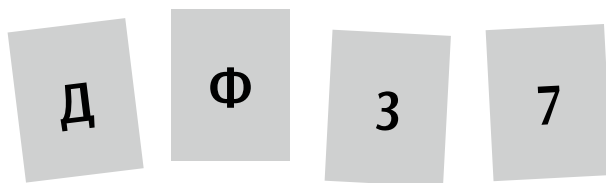
Жульничество: ключевая часть человеческой сущности

Одна из целей обмана – получить преимущество над другими, например, когда жульничают, мухлюют и крадут. Жульничество и воровство нарушают наш принцип социального обмена. В человеческом обществе действует множество социальных договоров, соглашений, которые мы должны соблюдать. Одни из них отражены в законах, а другие – просто считаются правилами поведения. Но мы можем столкнуться с «халявщиками», которые не платят установленную цену за те или иные блага.

Некоторые психологи, такие, как Леда Космидес и Джон Туби, считают, что наш мозг – прирожденный специалист по выявлению этих обманщиков. Попробуйте сами решить эти две задачи.

Задача 1

У вас четыре карточки, на каждой из них написана буква с одной стороны и цифра – с другой. Вот четыре карточки:



Правила: если на карточке буква «Д», то с обратной стороны должна быть цифра «3». Какие карточки или какую карточку следует перевернуть, чтобы узнать, нарушается ли это правило?

Задача 2

Вы сообщаете четверем друзьям, что они могут одолжить у вас машину, пока вы в отъезде. Но вы предупреждаете их, что если они возьмут вашу машину, то им придется оплатить бензин.

Когда вы возвращаетесь домой, каждый из друзей пишет вам на карточке, что он делал. На одной стороне карточки они написали, брали машину или нет, а на её обороте – заплатили за бензин или нет. Вот четыре карточки:

Взял твою машину	Не брал твою машину
Заплатил за бензин	Не платил за бензин

Какую карточку или какие карточки нужно перевернуть, чтобы узнать, не обманул ли вас кто-нибудь из друзей, не заплатив за бензин?

В обеих задачах нужно перевернуть первую и последнюю карточки. Нужно перевернуть карточку «Взял твою машину» в надежде найти там запись «Заплатил за бензин». И нужно перевернуть карточку «Не платил за бензин», чтобы узнать, брал ли этот человек вашу машину. Примерно 75% испытуемых решают эту задачу правильно. Но лишь немногие могут справиться с первой задачей.

С логической точки зрения, задача 1 идентична задаче 2. Надо просто выяснить, не нарушен ли принцип «если-то». В первой задаче нужно перевернуть карточку «Д» и карточку «7», чтобы узнать, не нарушается ли правило – то есть точно тот же принцип.

Когда задача предлагается в виде социального обмена, ее легче решить; а когда речь идет об абстрактной логике, возникают сложности. Космидес и Туби считают, что при-

чина этого в том, что наш мозг настроен на то, чтобы распознавать лжецов.

Наши когнитивные способности словно усиливаются, когда нужно уличить обманщика. Например, вы хорошо запоминаете лица? Исследователи показали участникам эксперимента фотографии людей и сказали, что некоторые из тех, кто представлен на фото, «развели» кого-то на крупную сумму денег. Люди намного лучше запоминали лица «жуликов».

Что толкает человека на мошенничество?

Психологические исследования аферистов и жуликов показали, что большинство из них оправдывают свои действия.

Люди, которые обманом получают выгоду, считают, что другие у них в долгу, что с ними обошлись несправедливо, и у них есть право на вознаграждение. Иными словами, у них искаженное восприятие взаимобмена. Другая причина: обман обычно начинается с малого, а потом становится крупнее. Робкие шаги на тропе мошенничества приводят впоследствии к более смелым действиям. И, как всегда, когда люди видят, что делают другие, то берут с них пример. Поэтому мошенники часто оправдываются тем, что и «другие люди так поступали».

Робкие шаги на тропе мошенничества приводят впоследствии к более смелым действиям.

Настоящий аферист

Джойти Де-Лори играла роль надежного секретаря и помощника, а на самом деле использовала свое положение, чтобы украсть 4 миллиона фунтов стерлингов у своего босса в инвестиционном банке Goldman Sachs. Для начала она подделала чек на сумму 4000 фунтов, затем, осмелев, взяла сразу 2 миллиона фунтов. Она наслаждалась роскошным

образом жизни, купила драгоценности «Картье», виллу на Кипре, машины класса «люкс» и дом для друга. Она считала, что ее честный труд на благо босса должен стоить большего, особенно после того, когда увидела, как живет супербогатое начальство Goldman Sachs. Ведь они могли потратить полмиллиона фунтов только на одну вечеринку в честь дня рождения. Джойти считала, что начальство в долгу перед ней. В своем дневнике она записала тогда: «Мне нужна еще одна порция того, что и так принадлежит мне».

В конце концов, ее поймали и приговорили к семи годам заключения. Ее освободили через три с половиной года, и сейчас она работает в благотворительной организации, поддерживающей бывших преступников.

Агрессия

Самый грубый способ получения преимущества над другими – физическая агрессия. Агрессия – это «поведение, направленное на причинение вреда другим людям, которые не хотят, чтобы им вредили».

Психологи выделяют «эмоциональную агрессию», которую питают «горячие» чувства – такие, как гнев и ненависть, и «инструментальную агрессию» – вредительские действия, совершаемые с четким расчетом и планом. Пример инструментальной агрессии – это когда преступник хладнокровно убивает охранника, чтобы пробраться в здание, как «средство для достижения цели».

В основном инструментальную агрессию проявляют не преступники-психопаты, а самые обычные люди с нормальной способностью к сопереживанию. Что заставляет таких людей совершать чудовищные поступки? Вот две причины: повиновение и идеология.

1. Повиновение

Психолог Стэнли Милгрэм хотел понять, почему столько людей в нацистской Германии проявляли такую жесто-

кость по отношению к евреям во время Второй мировой войны. Большинство из них не были психопатами, однако они словно тайно сговорились уничтожить множество мужчин, женщин и детей. Они оправдывали себя тем, что всего лишь выполняли приказ. Но разве нормальный человек пойдет на жестокость просто потому, что ему велели? Для того чтобы ответить на этот вопрос, Милгрэм провел теперь уже ставшие известными эксперименты, чтобы понять природу подчинения авторитету.

Один из участников эксперимента, «учитель», должен был наказывать электрическим разрядом другого участника, «ученика», привязанного к креслу в отдельной комнате. «Учителю» велели пускать разряд тока каждый раз, когда «ученик» ошибался, и увеличивать разряд – со «слабого» до «опасного, сильного разряда» и до максимальных 450 вольт.

«Ученик» был актером, а электрические разряды – настоящими. «Ученик» все больше показывал свою боль и мучения по мере усиления разряда, убедительно играя свою роль: он стонал, кричал, бил в стенку и молил освободить его. При 450 вольтах «ученик» замолкал, словно он без сознания или умер.

Сколько людей согласилось участвовать в этом явно жестоком и опасном эксперименте? Перед началом эксперимента только 1% опрошенных выразил готовность причинить боль другому человеку так, как это требовалось. Однако Милгрэм обнаружил, что 65% из них, и мужчин и женщин, в итоге подчинялись инструкциям и включали 450 вольт.

Это не потому, что людям нравилось причинять боль другим, и не потому, что они желали этого. Большинство переживали и не хотели продолжать. Но когда они отказывались это делать, экспериментатор подстегивал их настойчивыми просьбами и приказами:

- пожалуйста, продолжайте;
- для целей эксперимента необходимо, чтобы вы продолжили;

- это жизненно необходимо, чтобы вы продолжили;
- у вас нет выбора, вы должны продолжить.

Почему 65% испытуемых подчинились этим приказам? Одна из причин заключается в том, что подчинение авторитету – это социальная норма, оказывающая на наше поведение огромное влияние. Другая причина – «градуализм»: люди начинали со слабого электрического разряда, и каждый следующий шаг казался им сравнительно незначительным.

Кроме того, мы не чувствуем ответственности за своё поведение, если кто-то другой приказыва-

ет нам сделать это, поскольку считаем, что не должны отвечать за собственные действия. Эти вполне прозаичные факторы могут побудить нас на «инструментальную жестокость».

Наша обычная склонность сотрудничать и подчиняться может привести к чудовищным результатам.

«Обычные люди, выполняющие обычную работу, без особой жестокости со своей стороны могут стать участниками ужасающего разрушительного процесса».

Стэнли Милгрэм

Знаменитый эксперимент Милгрэма показывает, что такие зверства, как «Холокост», вызваны не испорченностью человеческой природы. Однако наша обычная склонность сотрудничать и подчиняться может привести к чудовищным результатам. Теоретик Ханна Эрендт назвала этот феномен «банальностью зла».

О Стэнли Милгрэме

Когда он провел свой знаменитый эксперимент по выявлению природы подчинения в Йельском университете, Стэнли Милгрэму (1933–1984) было всего 28 лет, он недавно полу-

чил докторскую степень в Гарварде. Хотя эти эксперименты были лишь частью его исследований, они заняли главенствующее место в его карьере. Его этические принципы подверглись серьезному испытанию из-за стресса, в который он погружал участников эксперимента, поэтому многие в то время отказались признавать результаты эксперимента, объявив его методику ошибочной. Однако дальнейшие исследования этого феномена снова и снова давали те же результаты. Даже сейчас подобные исследования, хотя и более этические, показывают схожий уровень подчинения, несмотря на то, что мы уже не испытываем такого пиетета к власти, как в 1961 году.

Милгрэм считал, что люди не одобряли его эксперименты по выявлению природы подчинения лишь потому, что они показывали неприглядную сторону человеческой сущности. Его открытия изменили наше отношение к себе, доказав, что не имеет смысла «демонизировать» другую нацию или группу, потому что любой из нас способен на неприемлемые поступки в зависимости от обстоятельств. Милгрэм считал, что подчинение авторитету – часть нашей сущности, необходимая для организации жизни социального существа.

Его открытия наглядно продемонстрировали ключевой догмат социальной психологии: наши индивидуальные склонности не всегда определяют наше поведение. Милгрэм писал: «Социальная психология этого века открывает важнейший урок: зачастую не столь важно, каков человек, какова важна то, в какой ситуации он оказался; именно это определяет его поведение».

Споры вокруг экспериментов Милгрэма привели к тому, что ему так и не предложили профессорскую должность в Гарварде. Он перешел в Университет Нью-Йорка, где стал популярным преподавателем, исследователем и наставником, возглавляя кафедру психологии до самой своей смерти от сердечного приступа в возрасте 51 года.

2. Идеология

Еще один фактор, по-видимому, сыграл свою роль в поведении участников исследования Милгрэма. Они считали, что поступают «правильно». Они думали, что принимают участие в благом деле, в законном, оправданном предприятии во имя науки. Одна из причин, заставляющая нормальных людей проявлять такую жестокость, – идеология. Психолог Рой Бомейстер отмечает, что зачастую люди готовы причинить вред ради высшего блага. Мы успокаиваем себя тем, что «цель оправдывает средства». Когда люди находятся во власти убеждений в необходимости совершения зла во имя высшего блага, то это включает «зелёный свет» для любой жестокости. Например, ударить ребенка ради его же блага или уничтожить группу людей. Многие немцы были убеждены, что, убивая евреев, они способствуют созданию идеального мира.

Эмоциональная агрессия

Конечно, жестокость практически всегда вызвана эмоциональными мотивами, и разница между эмоциональной и инструментальной жестокостью почти стерлась. На самом деле эти два мотива зачастую соединяются. Например, родитель, который бьет ребенка, не только считает, что поступает правильно, но и злится. Гитлера, помимо идеологии, мотивировала ненависть.

Злая агрессия

Иногда агрессию вызывает простой гнев. Психологические открытия в этой области подтверждают то, что подсказывает здравый смысл: вероятность агрессии повышается тогда, когда человек неожиданно расстроился или решил, что с ним поступили несправедливо, или ему стало жарко, или он пьян, или у него плохое настроение, или он почув-

ствовал себя обделенным либо ущемленным, или оказался в тесном пространстве, где много людей.

Однако в остальном общепринятое понимание агрессии неверно. Многие люди считают агрессию накопившейся энергией, которая требует выхода. Люди говорят, что им необходимо «выпустить пар», чтобы успокоиться и достичь «катарсиса». Это ошибочное убеждение опирается на идею Фрейда о том, что агрессия – один из основных инстинктов, как голод и жажда, который необходимо удовлетворить, а не блокировать. Однако исследования показывают, что люди, которым дают шанс выплеснуть свой гнев, злятся еще больше, а не меньше. В одном исследовании обозленным людям дали возможность ударить электрическим разрядом человека, который раздражал их, но это не помогло им успокоиться. Эффект оказался обратным: они становились еще агрессивнее и наказывали свою жертву даже сильнее.

 СОВЕТ

Если вам придется иметь дело с агрессивным человеком, будьте осторожны – не давайте ему возможность излить на вас свои чувства или махать кулаками. Это не смягчит гнев, а может даже усилить его.

Еще одно общепринятое заблуждение – люди агрессивны, потому что у них низкая самооценка. Однако исследование Роя Бомейстера показывает, что это не так. Люди с низкой самооценкой не так агрессивны, как те, у кого она слишком завышена, – именно они-то и проявляют больше враждебности. Бомейстер обнаружил, что если оскорбить человека с нарциссическими склонностями, то он с большей вероятностью проявит враждебность – вызов грандиозному самомнению обуславливает агрессивную реакцию. Если вы собираетесь критиковать человека с раздутым эго, сделайте это так, чтобы не затронуть его самооценку, в противном случае – ждите возмездия.

Рост агрессии

Одна из основных причин агрессии – агрессия. Иногда даже просто боязнь натолкнуться на чью-то агрессию, заставляет людей первыми наносить удар. При вербальной или физической угрозе естественная реакция – ответная враждебность. Поэтому агрессия может разрастаться, как снежный ком: если один человек продемонстрирует враждебное вербальное или невербальное поведение, то другой ответит тем же, что незамедлительно приведет к драке.

Итак, если вы столкнулись с агрессивным человеком, теоретически можно снизить вероятность перерастания спора в нападение, если сознательно пресечь свое инстинктивное желание ответить той же монетой. Однако пока еще этот метод мало исследован, чтобы говорить об его эффективности. Если вы столкнулись с агрессивным человеком, который может проявить жестокость, то лучше всего держаться от него по возможности на безопасном расстоянии.

ДЕЙСТВИЯ

Если вы столкнулись с агрессивным человеком

Что делать

- Дать ему как можно больше личного пространства.
- Встать от него сбоку (примерно под углом 90 градусов), приняв неугрожающую позу.
- Поддерживать зрительный контакт из вежливости, но часто отводить взгляд.
- Убрать со своего лица угрожающее выражение.

- Держать руки «по швам» или использовать жесты покорности – например, вытянуть руки ладонями вверх.
- Извиняться, даже не будучи виноватым – найти что-то в данной ситуации, что внушает вам чувство сожаления.
- Согласиться с чем-то из его высказываний.
- Показать, что вы внимательно слушаете: например, можно сказать: «Я понимаю, что вы имеете в виду» или перефразировать его слова, показывая, что вы поняли его.

Чего не делать

- Стоять лицом к лицу, так как это выглядит агрессивно.
- Вторгаться в личное пространство человека.
- Смотреть угрожающе пристально или «сверлить» человека своим взглядом, вынуждая его опустить глаза.
- Упирается руками в бока или использовать другие враждебные жесты, например, тыкать пальцем.
- Демонстрировать враждебность или презрение на своем лице, например, закатывать глаза или ухмыляться.
- Комментировать или судить высказывания или поведение человека.
- Указывать человеку, что делать.

- Угрожать, спорить или бросать вызов.
- Предпринимать любые действия, которые могут быть расценены как попытка устыдить человека или проявить неуважение к нему.

Борьба за доминирование

На практике очень сложно сдержаться и не ответить агрессией на агрессию. Одна из причин в том, что покорное безропотное поведение задевает наше собственное самолюбие. Мы думаем: «Я этого не потерплю!». Нам стыдно, мы чувствуем себя униженными, отступая перед враждебным поведением. Некоторые люди готовы рискнуть жизнью, только бы не потерять «лицо».

Причина такого поведения обусловлена со склонностью человека формировать иерархии доминирования. По большому счету иерархии доминирования ослабляют агрессию – вместо того чтобы вести бесконечные битвы, мы оцениваем друг друга, и человек, обладающий меньшей властью, «проявляет уважение» и подчиняется тому, кто обладает большей властью (как мы говорили в главе 5). Эта система не способна полностью искоренить агрессию. Люди воюют друг с другом, чтобы сохранить свое положение в иерархии или попытаться подняться повыше. Психологи Мартин Дейли и Марго Уилсон считают, что в основном проявления жестокости связаны с потерей или приобретением социального ранга.

В современном мире эту примитивную систему сменили закон и порядок. Уже не выгодно оскорблять человека, а социальный ранг оценивается по самым разным признакам, помимо способности совершать жестокости. Но в некоторых странах, где закон и порядок не сильны, все еще преобладает агрессивная иерархия доминирования. Статистика показывает, что это касается в основном

мужчин в возрасте 15–32 года, живущих в нищенских условиях или состоящих в различных группировках. Многие убийства – результат борьбы за доминирование, которую ведут молодые мужчины с низким социальным статусом.

Люди, которые ревностно оберегают свое положение в иерархии, чувствительны к угрозам. Зрительный контакт – один из способов проявить уважение или враждебность: пристальный взгляд – признак неуважения, опущенный взгляд – проявление уважения. Так, ссора может разгореться из-за самой банальной причины, когда человеку покажется, что кто-то бросил на него наглый, высокомерный взгляд. Он воспримет это как неподобающее поведение – нежелание оказать ему должное уважение, соответствующее его месту в социальной иерархии. И если он ответит агрессивными словами, это лишь подольет масла в огонь.



ОСНОВНАЯ МЫСЛЬ

Предвзятые суждения

После ссоры каждый остается убежденным в своей правоте. Оба протестуют, утверждая, что всего лишь защищались, считая свои действия оправданными. Когда люди объясняют свое поведение и поведение других людей, они склонны к предвзятости. Обычно поведение других людей объясняют как результат их личностных характеристик: например: «Он ударил меня, потому что он плохой». А насчет своего поведения они думают, что оно продиктовано исключительно внешними обстоятельствами: «Я ударил его, потому что в такой ситуации у меня просто не было выбора». Эта психологическая предвзятость называется «фундаментальной ошибкой атрибуции».

Жажда мести

Как отметили Дейли и Уилсон, еще одна причина агрессивного поведения – месть: 20% убийств вызваны желанием отомстить, 60% школьных перестрелок объясняются именно этой причиной. Жажда мести также приводит людей в террористические организации. Даже люди, не проявляющие никакой жестокости, думают о мести. Исследование, в котором участвовали студенты университета, показало, что это распространенная агрессивная фантазия.

Мечь – обратная сторона обмена. Если кто-то причинил нам вред, нам хочется ответить ему тем же. Это может привести к бесконечному «возмездию», растянувшись на несколько поколений.

Хотя месть причиняет много вреда, она также может преградить путь насилию, служа сдерживающим фактором. Мы не причиняем вред людям, зная, что они отплатят нам той же монетой. Эксперимент, посвященный изучению природы мести, показал, что люди не поддавались желанию наказать кого-либо электрическим разрядом, если знали, что у этого человека есть возможность ответить им точно тем же.

Мечь – обратная
сторона обмена.

Как объяснить ненависть?

Не все агрессивные поступки можно объяснить практической целесообразностью, гневом или жаждой мести. Иногда жестокость вызвана более сложным чувством, которое мы называем ненавистью. Например, противники гомосексуалистов могут специально охотиться за геями, чтобы совершить над ними расправу. Это так называемые «преступления на почве ненависти». Ненависть может быть направлена на конкретного человека, группу, нацию или

расу. Во время войны ненависть к врагу поощряется каждой противоборствующей стороной.

Хотя ненависть – важная и разрушительная сила, ее изучают меньше, чем она того требует. Роберт Стернберг предполагает, что ненависть состоит из трех эмоций.

1. Отвращение, брезгливость. Вместо сближения с ненавистным человеком вы хотели бы отдалиться от него – он вызывает у вас неприязнь. У него отвратительные черты характера или поведение. Вы воспринимаете объект своей ненависти как недочеловека или животное. Этот компонент называется отрицанием близости.
2. Гнев/страх. Вы автоматически испытываете эмоциональный всплеск из-за ненавистного человека – сильнейший гнев или страх или и то и другое вместе. Другими словами, этот человек вызывает у вас реакцию «бежать или драться», то есть негативные эмоции. Это самый бурный, горячий компонент ненависти; Стернберг называет его страстью.
3. Презрение. Этот компонент ненависти означает принижение человека, которого вы считаете никчемным или вообще недочеловеком. Это компонент «решение-обязательство».

Стернберг предполагает, что люди испытывают ненависть разных типов в зависимости от того, какой компонент преобладает, например:

- Холодная ненависть: человек чувствует в основном отвращение к объекту ненависти; он отвратителен ему, и он не хочет с ним связываться.
- Горячая ненависть: человек чувствует в основном гнев или страх из-за угрозы – он склонен к агрессии. Пример – агрессивное поведение на дороге.

- **Неистовая ненависть:** когда присутствуют все три компонента, при этом человеку противно, он взбешен и напуган объектом ненависти и считает его недочеловеком. Когда человек испытывает неистовую ненависть, у него появляется желание уничтожить объект ненависти.

Стернберг говорит, что если человек испытывает один компонент ненависти, то он не представляет большой угрозы; если он чувствует два компонента, то угроза, исходящая от него, возрастает до среднего уровня; а если присутствуют все три компонента, то человек представляет серьезную опасность для окружающих.

Неизвестно, почему одни люди испытывают ненависть чаще, чем другие. Результаты некоторых исследований, в которых участвовали люди, совершившие преступления на почве ненависти, показали, что вероятность таких проступков увеличивается, если человека воспитывали агрессивно и не заботясь об удовлетворении его основных потребностей. Неудивительно, что одна из причин ненависти – угнетение, которому подвергся человек. Как правило, жертвы ненависти, вызванной предрассудками, ненавидят своих угнетателей. Ненависть порождает ненависть: если вы – жертва ненависти, то вы возненавидите своего обидчика.

Стивен Пинкер объясняет, что еще одним источником враждебных эмоций может стать наша нравственная чувствительность. Нравственные принципы могут действовать во благо, но у них есть и темная сторона. Иногда нравственные принципы тормозят проявления жестокости, но они также могут дать «зеленый свет» людям, которые считают необходимым наказывать тех, кто, по их мнению, нарушил нравственные принципы. Например, если вы считаете, что гомосексуализм противоречит нравственным нормам, то вы, возможно, также полагаете, что геи совершают правонарушение и заслуживают кары. Возмущенная нравственность может породить ненависть, ожесточенность, например, именно возмущенная нравственность

стоит за так называемыми убийствами «чести», когда убивают женщин, запятнавших свое имя «позором».

Ненависть подогревается в ситуациях, когда индивиды или группы считаются нравственно неполноценными, эксплуататорами или незаслуженно благоденствующими. Если

Нравственные принципы могут действовать во благо, но у них есть и темная сторона.

одна группа людей придерживается идеологии, которая возвеличивает одних и принижает других, объявляя их другими, глупыми, ленивыми, нечистыми

или помехой на пути к «лучшему миру», в такой ситуации появляются условия для враждебности и жестокости.

Группы людей опасны

Перечисленные причины жестокости относятся и к индивидам, и к группам, однако именно люди, действующие совместно с целью причинить вред другой группе, совершают самые масштабные разрушения. Всему виной – поведение людей в группе.

Даже минимальные различия между людьми могут создать групповую самоидентификацию, а этого достаточно, чтобы члены группы захотели причинить вред «чужакам». Психолог Генри Таджфел провел эксперимент, объяснив его участникам, что они входят в одну из двух групп: первая группа – поклонники Кли, а вторая – поклонники Кандинского. Затем он попросил их распределить деньги – и люди сразу же предпочли дать деньги членам своей группы и оштрафовать другую группу. Некоторые психологи считают, что если человек отождествляет себя с группой, то этого уже достаточно для того, чтобы принизить всех тех, кто в нее не входит. Мы автоматически испытываем меньше сочувствия к «чужим» и склонны думать, как выразились Кребс и Дентон, что «они – ничтожества; все на одно лицо; они будут эксплуатировать нас».

В другом известном исследовании психолог Музафер Шериф разделил на две группы мальчиков из летнего лагеря в Робберз Кейв, Калифорния. Ни с того ни с сего мальчики стали конфликтовать, например, дразнили друг друга – «моя группа лучше твоей». Шериф сделал их соперниками в спортивных состязаниях. Это усилило агрессию: мальчики стали чаще нападать друг на друга, и одна группа сожгла талисман другой группы.

Конфликт вышел из-под контроля, и исследователи придумали, как изменить ситуацию: Автобус, на котором перевозили ребят из обеих групп, якобы сломался, и всем мальчикам пришлось вместе толкать его. Совместная работа ради достижения общей цели смягчила конфликтную ситуацию и нападки между группами.

СОВЕТ

В своих речах политики часто подчеркивают необходимость «сплотиться, сотрудничать друг с другом», чтобы достичь общей цели. Они знают, что этот метод часто помогает избежать разногласий и конфликтов. Попробуйте использовать его в своей жизни – если вы окажетесь между двумя противоборствующими сторонами, найдите общую цель, к которой все вы стремитесь, и призовите людей к сотрудничеству. Возможно, это поможет сплотить людей и избежать ссор.

Помните, что люди очень быстро оценивают других – «свои» они или «чужие». Создавая команду, подчеркните, что объединяет членов группы, что у них общего.

Утрата индивидуальности

Будучи членом группы, вы можете утратить собственную индивидуальность и отождествлять себя с группой. Этот процесс называется деиндивидуацией. Он может подо-

грать агрессию: вы подчиняетесь правилам группы и не чувствуете ответственности за свои поступки. Это усиливается еще больше, если ваша индивидуальность подавлена или «замаскирована», например, униформой группы. В одном эксперименте, когда лица участников были скрыты зловещими балахонами Ку-клукс-клана, они с большей готовностью давали электрический разряд.

Деиндивидуация не всегда губительна для человека, ее можно использовать и во благо. Во второй части указанного выше эксперимента участники, одетые в белые медицинские халаты, гораздо реже давали электрический разряд, чем в собственной одежде.

Власть развращает?

Анализируя, насколько жестокими могут быть действия группы людей, психологи задумались: что происходит, когда одна группа получает власть над другой?

В знаменитом исследовании Филип Зимбардо устроил в университете тюрьму и разделил студентов-волонтеров на «заключенных» и «охранников». Он сделал эту тюрьму максимально реалистичной, охранникам выдали униформу, а заключенных одели в халаты до колен, без нижнего белья и связали им щиколотки. Через два дня «охранники» стали слишком серьезно относиться к своей роли, принуждая «заключенных» раздеваться, делать отжимания, чистить туалеты голыми руками и спать на бетонном полу. Обеспокоенный безопасностью «заключенных» Зимбардо, прислушавшись к советам своей возлюбленной, решил прекратить эксперимент через шесть дней, хотя изначально планировал проводить его две недели.

Зимбардо пришел к выводу, что если дать одной группе власть над другой, это неизбежно приводит к жестокости и злоупотреблениям. Однако критики считали, что это вызвано условиями эксперимента, который с самого начала поощрял доминирование и оскорбления. Поэтому

его эксперимент был воссоздан психологами специально для программы ВВС. На этот раз никто не поощрял доминирования, и участникам просто дали определенную роль. Однако результаты были совсем не утешительными. Заключение свергли охранников и попытались учредить мирную демократию, но эта идея провалилась, и «новые охранники» захотели ввести режим, такой же деспотичный, как и в Стэнфордском эксперименте Зимбардо. Увидев, какой оборот принимает дело, исследователям снова пришлось прекратить эксперимент преждевременно.

Причина для оптимизма

Жестокость имеет свое объяснение, это не просто действия немногих порочных, психически ненормальных людей, групп или наций. Зло, которое мы причиняем друг другу, вызвано психологическими мотивами, присущими каждому из нас.

Однако высокий уровень жестокости еще не означает, что она неизбежна. В своей книге «Лучшие стороны нашей природы» (*The Better Angels of our Nature*) Стивен Пинкер объясняет, почему и как уровень жестокости снизился во всем мире, и особенно на Западе. Количество убийств, изнасилований и войн значительно снизилось благодаря множеству факторов, например, более качественному управлению страной, международной торговле, закону, порядку и образованию.

Каждый день мы видим психологию соперничества и конфликта в действии – в офисной политике, в том, как люди ругаются из-за места в поезде, в драках в баре, сообщениях о жестокостях и войнах в новостях. Однако место, где острее всего чувствуется напряжение между соперничеством и сотрудничеством, – это дом: война полов.



ПОВТОРЕНИЕ

- В основе человеческой жизни лежит фундаментальный конфликт: хотя сотрудничать выгодно, не менее выгодно обманывать и причинять вред другим людям.
- Вероятно, мы обладаем врожденной способностью распознавать мошенников.
- Наши превосходные когнитивные способности делают нас превосходными лжецами.
- В основном насилие совершают обычные люди – из-за тривиальных социальных факторов, например, из-за необходимости подчиняться тем или иным нормам.
- Другие источники жестокости – эмоции, идеология и соперничество между «своей» группой и «чужой».
- Когда одна группа получает власть над другой, это создает благодатную почву для угнетения и тирании.