

Тур II

Разминочный вопрос:

Какой смысл принято вкладывать в понятие «гуманизм»?

А) учение о правах человека; Б) защита человеческой свободы; В) признание человека высшей ценностью всех социальных процессов; Г) доминирование индивидуального над коллективным; Д) одна из форм современной демократии.

Ответ: В

За правильный ответ – 1 балл.

Творческое задание:

Уважаемые участники!

Ниже приводятся четыре кратких описания широко известных социально-психологических экспериментов. Вам необходимо *выбрать одно из этих описаний* и, используя знания, полученные из школьного курса обществознания, написать текст, *максимальным* объёмом 9.000 знаков, где будет указано на опасное социальное явление, которое выявил данный эксперимент, а затем раскрыто, какое влияние это явление может оказывать на экономическую политическую, правовую и духовную сферу общества.

Эссе должно быть построено по следующему плану:

- 1) Описание социального явления, которое выявил данный эксперимент.
- 2) Указание на опасность этого явления для общества.
- 3) Возможное влияние на экономическую сферу общества.
- 4) Возможное влияние на политическую сферу общества.
- 5) Возможное влияние на правовую сферу общества.
- 6) Возможное влияние на духовную сферу общества.

При ответе старайтесь формулировать наиболее точные аргументы в защиту своего мнения, корректно использовать обществоведческую терминологию, а также приводить показательные примеры из общественной жизни.

ОБЪЕМ - НЕ более 9.000 знаков (считая пробелы).

Желаем удачи!

Эксперимент 1.

Представьте себе, что вы — студент семинарии Принстонского университета. Вы готовитесь стать священником. Сегодня вы собираетесь прочесть проповедь, посвященную притче о добром самаритянине. Вашу проповедь будут записывать на видео для психологического эксперимента, посвященного эффективной коммуникации. Вы назубок выучили эту притчу из десятой главы Евангелия от Луки. В ней говорится о человеке, который остановился, чтобы помочь прохожему, попавшему в беду. Прохожий беспомощно сидел у дороги из Иерусалима в Иерихон. Евангелие гласит, что добрый самаритянин был единственным, кто проявил милосердие к незнакомцу, и за это он получит заслуженную награду на небесах.

А теперь представьте себе, что по пути из здания факультета психологии в видеостудию вы видите незнакомца, сидящего у дороги. Он явно попал в беду — он стонет и наверняка нуждается в помощи. Можете ли вы представить себе какие-то причины, которые помешали бы вам помочь незнакомцу, как сделал добрый самаритянин, особенно если учесть, что как раз в этот момент вы повторяете про себя притчу о добром самаритянине?

Но вернемся в психологическую лабораторию. Вам сказали, что вы, участвуя в научном эксперименте, опаздываете на назначенный сеанс видеозаписи, и поэтому вам нужно поспешить. Другим студентам семинарии, которые также участвовали в этом эксперименте, случайным образом давали разные установки: им говорили, что у них либо мало времени, либо достаточно времени, чтобы дойти до центра видеозаписи. Но разве спешка важна? Ведь вы — хороший человек, почти святой, и как раз сейчас думаете о добродетели, которую проявил добрый самаритянин. Вам, наверное, хотелось бы верить, что спешка не имеет значения, что в такой ситуации вы обязательно остановились бы и помогли страждущему, несмотря ни на что. И вы наверняка уверены, что другие студенты семинарии тоже придут на помощь человеку в беде.

Но это не так. Скорее всего, жертва подобной ситуации пришла бы к такому выводу: не стоит попадать в беду, когда окружающие спешат. Почти все студенты семинарии — 90 % — упустили шанс стать добрыми самаритянами, потому что очень спешили прочесть проповедь о добром самаритянине. Студенты испытывали конфликт интересов: помочь науке или помочь жертве? Наука победила, и жертва осталась страдать. Как вы уже догадались, роль жертвы играл ассистент исследователя.

Чем больше времени было в распоряжении семинаристов, тем чаще они останавливались и оказывали жертве помощь. Таким образом, ситуационная переменная нехватки времени была главным фактором, определявшим, кто помогал, а кто проходил мимо. Не было никакой нужды обращаться к диспозиционным объяснениям поведения студентов семинарии — они вовсе не были бездушными, циничными или безразличными. Когда семинаристам предстояла не проповедь, а менее важное дело, которое не требовало спешки, почти все они останавливались и помогали незнакомцу.

Эксперимент 2.

Исследовательская команда решила провести несколько исследований в летних лагерях для мальчиков. При этом дети даже не подозревали о том, что они являлись участниками эксперимента. Экспериментаторы меняли условия жизни в лагере и пытались выяснить, как различные социальные изменения влияют на отношения между группами.

Как выяснили исследователи, для того, чтобы вызвать у детей чувство взаимной неприязни, потребовалось не так много. Простого распределения мальчиков по двум жилым помещениям оказалось достаточно, чтобы возбудить у членов разных групп чувство «мы против них», а присвоение этим двум группам названий («Орлы» и «Гремучие змеи») усилило чувство соперничества. Мальчики начали принижать достижения другой группы и высмеивать ее членов. Однако по-настоящему страсти разгорелись тогда, когда экспериментаторы сознательно ввели во взаимодействие мальчиков элементы конкурентной деятельности. Охота за сокровищами, игра «хижина против хижины», перетягивание каната, атлетические соревнования привели

к появлению обидных прозвищ и к конфронтации. Во время соревнований членов чужой команды обзывали «мошенниками», «трусами» и «вонючками». Совершались налеты на хижины «врагов», похищались и сжигались знамена соперников, развешивались угрожающие надписи, обычным явлением стали потасовки в столовой.

Экспериментаторам вскоре стало ясно, что вызвать у мальчиков ненависть друг к другу необычайно легко. Для этого достаточно просто их разделить на группы и дать им немного повариться в собственном соку. Затем следует вызвать у них стремление к конкуренции.

Далее перед экспериментаторами встала более сложная задача — ликвидировать укоренившуюся враждебность. Исследователи стали часто организовывать общие отрядные встречи, коллективные просмотры фильмов и другие подобные мероприятия. Результаты были ужасными даже тогда, когда эта совместная деятельность носила приятный характер (кинофильмы, общественные события). Пикники заканчивались сражениями, в которых пища использовалась в качестве метательных снарядов, во время вечеров отдыха устраивались шумные потасовки, очереди в столовой превращались в место проведения соревнований по выталкиванию соперников. Учёным начало казаться, что они, подобно доктору Франкенштейну, создали чудовище, которое не в состоянии контролировать. К счастью, в один из самых напряженных моментов они испробовали стратегию, которая была одновременно простой и эффективной.

Была смоделирована серия ситуаций, в которых конкуренция между группами принесла бы вред всем, а сотрудничество привело бы к получению взаимной выгоды. Во время продолжавшейся весь день экскурсии было «обнаружено», что единственный автомобиль, на котором можно было привезти продукты из города, застрял в придорожной канаве. Мальчики собрались вместе и толкали автомобиль до тех пор, пока он не оказался на дороге. В другом случае исследователи организовали перерыв в снабжении лагеря водой, которая поступала по трубам из отдаленного резервуара. Понимая необходимость объединения усилий в возникшей чрезвычайной ситуации, мальчики сами нашли решение проблемы и выполнили его до конца дня. В третьем случае исследователи сообщили мальчикам, что за прокат любимого всеми фильма требуется заплатить сумму, которую лагерь не может себе позволить. Понимая, что спасти положение можно только посредством объединения финансовых ресурсов, мальчики внесли свои личные деньги в общий фонд. В результате они провели необыкновенно приятный вечер в компании друг друга.

Полученные результаты воодушевили исследователей. Вскоре прекратились словесные баталии, толкотня в очередях, мальчики начали «перемешиваться» за обеденными столами. Когда исследователи попросили мальчиков перечислить имена своих лучших друзей, большинство детей назвали имена мальчиков из бывшей «чужой» группы; раньше же мальчики считали друзьями только членов своей группы. Некоторые даже благодарили исследователей за то, что те помогли им вновь обрести друзей и изменить свое мнение о членах отряда.

Эксперимент 3.

Представьте себе, что вы студент, записавшийся на вводный курс психологии. Одно из требований к посещающим этот курс — принимать участие в качестве испытуемых в психологических экспериментах — не менее трех часов в семестр. Вы приходите в лабораторию в назначенное время и вам сообщают, что эксперимент длится несколько дольше часа, и поэтому от выделенных двух часов останется какое-

то время. Далее экспериментатор говорит, что некоторые люди с факультета психологии интересуются тем, как испытуемые чувствуют себя во время эксперимента, и просит вас поговорить с ними в оставшееся время. Затем вас знакомят с вашей первой задачей.

Перед вами поднос, на котором лежат 12 катушек. Ваша задача — брать катушки с подноса и складывать их на стол, затем снова перекладывать их на поднос и потом опять — с подноса на стол, и так продолжать и продолжать эту нехитрую процедуру. Вы должны работать одной рукой и с любой скоростью. Экспериментатор смотрит на секундомер и делает какие-то пометки, в то время как вы выполняете задание в течение 30 минут. Затем поднос убирают и выдают вам доску с 48-ю квадратными фишками. Теперь ваша задача — поворачивать фишки поочередно на четверть оборота много раз в течение следующих 30 минут. Если подобное занятие представляется вам невыносимо нудным и скучным, то именно это и было нужно авторам эксперимента. Эта часть исследования была, по словам авторов, специально придумана для того, чтобы вызвать у всех испытуемых одинаковое состояние, которое каждый из них оценивал бы как выражено негативное. По окончании этих скучнейших занятий начинался действительный эксперимент.

Участники были в случайном порядке разделены на три группы. Испытуемых первой группы после выполнения описанных выше заданий приглашали в соседнюю комнату для интервьюирования по поводу их реакций во время выполнения заданий. Остальные испытуемые были вовлечены в некоторое дальнейшее манипулирование. По окончании описанных занятий экспериментатор беседовал с ними якобы с целью объяснения исследования.

Затем экспериментатор уходил из комнаты на несколько минут. По возвращении он продолжал разговор, но теперь выглядел несколько сконфуженным и неуверенным. Немного смущаясь, он объяснял, что аспирант, который обычно информирует испытуемых из группы В, сообщил по телефону, что заболел, а очередной испытуемый из этой группы уже ждет, и они оказались в трудном положении. После чего он вежливо спрашивал испытуемого, не согласится ли тот помочь, а именно — рассказать этому испытуемому из группы В о заданиях, которые нужно будет выполнять.

В виде вознаграждения за помощь экспериментатор предлагал некоторым испытуемым по одному доллару, а другим — по двадцать долларов. После того как испытуемый соглашался, экспериментатор выдавал ему лист бумаги, подписанный для группы В, в котором отмечалось: «Было очень приятно, весело, получил массу удовольствия. Это было интересно и захватывающе». Затем испытуемому выдавали один доллар или двадцать долларов и препровождали в соседнюю комнату, где его ждал другой испытуемый. Они оставались наедине в течение двух минут, после чего экспериментатор возвращался, благодарил первого испытуемого за помощь и приглашал его пройти в комнату для интервью, где его просили оценить те первые задания, которые он выполнял, точно так же как это делали испытуемые из контрольной группы.

Вся процедура может показаться излишне сложной, но на самом деле это не так. Было три группы испытуемых: одна группа — испытуемые, получавшие по одному доллару за ложную оценку выполнявшихся ими заданий, вторая группа — те испытуемые, которые получали по двадцать долларов за то же самое, и контрольная группа — испытуемые, которым не пришлось говорить ложь вообще.

Результаты исследования выразились в том, как испытуемые оценивали эти скучные задания, которые они выполняли, в конечном интервью. Их просили оценить эксперимент, ответив на следующие вопросы: 1) были ли задания интересными и увлекательными? 2) как много вы узнали о своей способности выполнять подобные задания? 3) считаете ли вы, что эксперимент и выполненные вами задания измеряли что-нибудь важное? 4) вы хотели бы принять участие в другом подобном эксперименте?

Результат был таков. Тем испытуемым, которым за ложную оценку заданий заплатили по одному доллару, эксперимент понравился больше, чем тем, которым за то же самое заплатили по двадцать долларов, и тем, которым лгать не приходилось вообще.

Эксперимент 4.

Зависят ли результаты учеников от ожидания их учителей? С разрешения администрации одной американской школы все школьники с первого по шестой класс в начале учебного года прошли IQ-тестирование по методике определения общих способностей. Этот вид теста был выбран, поскольку он является невербальным, и заработанные баллы не зависят от полученных в школе навыков чтения, письма и арифметических действий.

Далее учителям объяснили, что этот тест был создан для возможности предсказания академической успеваемости. Другими словами, учителя полагали, что школьники, получившие высокий балл при тестировании, смогут закончить текущий учебный год с высокими показателями. Фактически заявленные учителям прогностические возможности данного текста не были таковыми, речь шла лишь об определении стартового уровня знаний учеников.

В школе было по три класса в каждой из шести параллелей. В ней работали 18 учителей (16 женщин и двое мужчин). Всем им был выдан список фамилий тех двадцати процентов учеников, которые якобы получили наибольшее число баллов по тесту; на этом основании считалось, что они будут хорошо успевающими в текущем академическом году. Вот здесь-то и был спрятан ключ к расшифровке данного исследования. Дети для этих учительских списков были выбраны абсолютно случайным образом. Различие между экспериментальной и контрольной группами состояло лишь в том, что от первой учителя ожидали к концу учебного года необыкновенной интеллектуальной «прибавки».

Ближе к концу учебного года все дети в школе снова прошли тот же тест, и для каждого ребенка был подсчитан показатель изменения IQ. Необходимо было исследовать интеллектуальную «прибавку» у детей экспериментальной и контрольной групп, чтобы убедиться, существует ли эффект ожидания в реальных жизненных условиях.

Результаты по школе в целом были таковы. Дети, от которых учителя ожидали более высокого интеллектуального роста, в среднем показали значительно большее повышение IQ, чем дети из контрольной группы (12,2 и 8,2 балла соответственно). Однако эта разница велика только для учащихся первых и вторых классов. Начиная с третьего класса, разница уже не была столь значительной. Возможно, учителя за два года уже изучили своих учеников и четко представляли их способности.

Как и предполагали экспериментаторы, «ожидания учителей» по поводу поведения их учеников превратились в самоисполняющиеся пророчества. Когда учителя ожидали от определенного ученика улучшения интеллектуальных

показателей, этот ученик обязательно его демонстрировал. И наоборот: дети, от которых ничего заранее не ожидали, не делали прорыва. Крайне трудно придумать какое-либо другое объяснение для полученных различий в баллах IQ, кроме учительских ожиданий.