

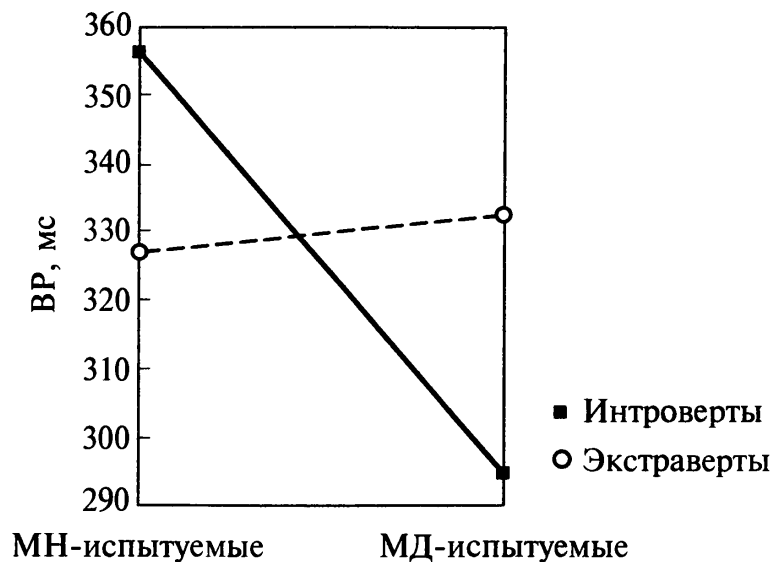


Рис. 138. Зависимость изменения величины ВР от соотношения факторов «Экстраверсия» и «Мотивация достижения». Группа интровертов — сплошная линия, группа экстравертов — пунктир:

ось ординат — величина ВР в мс [42]

Рассмотрим далее результаты выполнения этой задачи различными группами испытуемых в зависимости от их принадлежности к четырем личностным типам — экстравертам или интровертам и мотивированным на достижение или на избегание неудачи (рис. 138).

Приведенные результаты показывают, что максимальную эффективность обнаружения сигнала (минимальное ВР) проявили самые «энергетичные» испытуемые — мотивированные на достижение интроверты, а самыми неудачными были тоже интроверты, но мотивированные на избегание неудачи, для которых также характерна повышенная тревожность. Экстравертам же дополнительное усилие продуктивности не прибавляет.

Приведенные примеры эмпирических исследований подтверждают сформулированное выше положение о том, что личностные и ситуационные факторы в определенной степени могут влиять на протекание сенсорного процесса. По-видимому, многое зависит от сочетания того, какой аспект индивидуальности человека проявится и в каких условиях.

10.6. Личностный аспект восприятия — подход New Look

Около 60 лет прошло с момента выхода знаменитой статьи Дж. Брунера и К. Гудмэн «Ценности и потребности как организующие факторы восприятия», позволившей многим психологам еще более усомниться в том, что восприятие следует рассматривать как пассивный процесс, а субъекта восприятия — как сложный регистрирующий прибор [21]. Целый ряд исследований положил

начало направлению изучения так называемых личностных факторов восприятия, названному *New Look* (новый взгляд). Указанные выше авторы предложили более внимательно изучать те изменения восприятия, которые происходят, «когда человек голоден, влюблен, испытывает боль или решает задачу» [21, 66].

Было предложено различать два типа детерминант восприятия — *автохтонные* и *поведенческие*. Первый тип — это нейрофизиологические механизмы, определяющие выраженность соответствующих сенсорных эффектов: явления маскировки, одновременного и последовательного контраста, бинауральные биения и т.д. К поведенческим детерминантам авторы относят «активные приспособительные функции организма, которые имеют тенденцию к контролю и регуляции всех функций более высокого уровня, включая восприятие» [21, 67]. Авторы приводят примеры действия таких поведенческих факторов, многие из которых уже были рассмотрены в предыдущих главах: феномен сенсорного обусловливания, влияние установки на характер аутокинетического движения, зависимость константности восприятия формы от инструкции испытуемому.

Ниже мы опишем результаты исследований, выполненных в рамках указанного выше направления, ставших классическими. Начнем с работы Дж. Брунера и К. Гудмэн, целью которой было экспериментально показать влияние социальной ценности объекта и потребностного состояния субъекта на восприятие.

Испытуемыми были дети в возрасте 10 лет. Их разделили на три группы — две экспериментальные (10 детей из «богатых» и 10 из «бедных» семей) и одну контрольную. Игровая задача ребенка заключалась в изменении диаметра светового круга в соответствии с указаниями экспериментатора. В первой серии детей попросили *оценить по памяти* диаметр монет достоинством от 1 цента до 0,5 доллара и установить ее размер¹. Во второй серии дети делали то же самое, но имея эти монеты у себя перед глазами. Контрольная группа испытуемых оценивала диаметр серых картонных кружков такого же диаметра, как и монеты.

Полученные результаты показали, что величины монет, т.е. социально ценных объектов, оценивались на 15—35 % выше, чем кружков. Кроме того, с увеличением номинала монеты растет отклонение ее кажущейся величины от действительного размера. Исключение составила монета достоинством в 0,5 доллара, и авторы предположили, что ее субъективная ценность, по-видимому в силу меньшего опыта ее обладания, ниже, чем у более часто встречающегося «четвертака». Этот результат убедительно доказывает подверженность восприятия социально ценных объектов воздействию поведенческих детерминант. Аналогичные результаты были получены также в опытах Л. Постмана, Дж. Брунера и

¹ Стоит напомнить, что в послевоенные годы монета в 0,5 доллара была для любого ребенка вполне приличными деньгами.

Е. Мак-Гинни (1948 г.): они оценили иерархию личных ценностей испытуемых, а затем предъявляли соответствующие слова в тахистоскоп. Было обнаружено, что чем выше иерархия жизненной ценности, обозначаемой словом, тем легче это слово опознается.

Сравнение точности установок «бедных» и «богатых» детей показало, что «бедная» группа переоценивала величину монет гораздо больше, чем «богатая». Это подтверждает вторую гипотезу авторов о влиянии силы потребности испытуемых на точность восприятия размера монет.

Известные эксперименты А. Шэфера и Г. Мэрфи также продемонстрировали роль ценности воспринимаемого объекта на ясность его восприятия. В их опытах испытуемым через тахистоскоп предъявлялись по отдельности части фигуры-перевертыша Рубина, состоящей из двух полумесяцев, каждый из которых мог восприниматься как профиль, т.е. как фигура на фоне другого полумесяца. В серии многочисленных проб оба профиля предъявлялись в случайном порядке, а испытуемый получал вознаграждение при опознании только одного из них и штрафовался, если видел другой. Когда неожиданно испытуемому предъявляли двусмысленную фигуру, он видел тот профиль, опознание которого подкреплялось.

В своих дальнейших исследованиях Дж. Брунер сосредоточился на изучении влияния личностных переменных на восприятие, полагая, что анализ личностных факторов в теории восприятия так же важен, как и перцептивных факторов в теории личности. Исходя из изложенной (см. гл. 2) теории Брунера, центральный механизм восприятия — *перцептивная готовность*. Влияние перцептивной установки на восприятие было хорошо исследовано самыми различными авторами. Во многих работах экспериментаторы использовали метод кратковременного предъявления стимулов и измеряли пороги их опознания. Такая парадигма применялась исходя из того соображения, что фактор перцептивной неопределенности будет способствовать включению в процесс опознания определенных личностных резервов, тогда личностные факторы с большей вероятностью начинают работать. Приведем ряд исследований, ставших уже хрестоматийными.

В экспериментах Дж. Брунера и Л. Постмана было показано, что для опознания бессмысленных слов, содержащих высокочастотные сочетания букв (например: th, qu, ty), требуется меньшее время экспозиции, чем для опознания слов, в которые включены менее вероятные сочетания (gw, tx). В другом эксперименте этих же авторов испытуемым предъявлялись в тахистоскоп игральные карты, часть из которых были обычными, а у других цвет не соответствовал масти (например, красная пиковая дама). Результаты установили, что порог опознания необычных карт был в четыре раза выше, чем нормальных. Однако уже после однократного предъявления необычной карты (т.е. как только перцептивная установка изменилась) порог опознания существенно снизился.

Как подчеркивает Дж. Брунер, хороший пример влияния установки на восприятие дают результаты опытов М. Хенли. Она показала, что при кратковременной экспозиции испытуемые легче опознавали слова, буквы, которые были предъявлены в прямом порядке, а не в обратном. Однако если испытуемым сообщали, что слова могут предъявляться и в прямом, и в обратном порядке, то установленное ранее преимущество прямых слов нивелируется.

В том случае, если испытуемому изначально дается определенная установка на опознание объектов, принадлежащих к определенному классу, скорость перцептивного процесса увеличивается. Так, Л. Постман и Дж. Брунер показали, что когда испытуемым давали прямую инструкцию опознавать слова, связанные с пищей, время их опознания было меньшим, чем при инструкции одновременного опознания слов, обозначающих пищу и цвет.

В качестве доказательства того, что мотивационная направленность влияет на восприятие, Дж. Брунер приводит известное исследование Д. Мак-Клеланда и А. Либермана по опознанию слов негативного содержания, связанных с переживанием неудачи. Испытуемых разделили на три группы в зависимости от выраженности у них мотива достижения. Результаты тахистоскопического эксперимента показали, что испытуемые со средним уровнем мотива достижения эти слова опознают менее быстро, чем испытуемые с высоким и низким уровнем мотивации. Эти данные свидетельствуют о том, что отношение между точностью восприятия и мотивационной направленностью имеют сложный и нелинейный характер.

Интересное эмпирическое исследование роли мотивационного компонента в восприятии было проведено Е. Т. Соколовой [103]. Испытуемым предъявлялись картинки с определенным сюжетом (например, мать купает ребенка или группа взволнованных женщин) и нечеткие изображения (цветы, мокрая мостовая, пятна Роршаха) — таким образом варьировалась определенность стимульной ситуации. Различная мотивация испытуемых задавалась с помощью трех вариантов инструкций: вариант «А» предлагал испытуемым просто описать то, что изображено; в варианте «Б» сообщалось, что в эксперименте исследуется воображение; в варианте «В» испытуемым говорили, что определяются их умственные способности.

В варианте «А» испытуемые давали достаточно формальные ответы, содержательное описание зрительных образов было слабо выражено. Качественно иные результаты были получены в вариантах «Б» и «В», т. е. в тех группах испытуемых, где мотивирующие инструкции создавали определенную смысловую направленность деятельности по решению перцептивной задачи. Формулируемые перцептивные гипотезы стали более развернутыми и эмоционально насыщенными, формальные ответы исчезли, преобладали развернутые описания внутреннего мира персонажей на сюжетных картинках.

Испытуемые-шизофреники, у которых выражены личностные нарушения в эмоциональной и мотивационной сферах, даже мотивирующая инструкция «В» не выполняла смыслообразующей функции — их ответы

не содержали развернутых перцептивных гипотез, были крайне лаконичны, формальны, неэмоциональны.

В рамках исследований подхода New Look нельзя не упомянуть о так называемом феномене *перцептивной защиты*. Как отмечает Е. Т. Соколова, этот феномен является одной из форм проявления *психологической защиты*, впервые описанной в работах З. Фрейда и А. Фрейд. Механизм перцептивной защиты связан с особенностями воспринимаемого материала и смысловой сферы личности. «Неопределенная, конфликтная или незнакомая ситуация, требующая перестройки поведенческих схем, приспособления к новым ситуационным взаимоотношениям, может привести к возрастанию уровня тревожности. “Непереносимость неопределенности” вызывает перцептивную защиту» [50, 142]. Люди как бы «не хотят» воспринимать или «стараятся» не замечать неприятные события. Примером экспериментального изучения феномена перцептивной защиты может служить широко известное исследование Дж. Брунера и Л. Постмана (1949). В нем испытуемым с помощью тахистоскопа предъявлялись нецензурные и нейтральные слова. Результаты показали, что порог опознания нецензурных слов был выше, чем нейтральных [136].

Блестящий пример влияния личности человека на восприятие дает известная с 1921 г. методика чернильных пятен Г. Роршаха, позволяющая по результатам восприятия испытуемым изображений неопределенной формы и интерпретации предметного содержания возникающих зрительных образов дать глубинную характеристику его мотивационной сферы [103]. Идея данного метода очень сходна с исследованиями, выполненными в рамках New Look: в ситуации сенсорной неопределенности наше восприятие в большей степени подвержено влиянию личностных факторов, поэтому актуальное мотивационное состояние субъекта (пациента, испытуемого) закономерным образом «проецируется» в образе восприятия. Более современный вариант методики Г. Роршаха разработан в 1961 г. У. Хольцманом с целью повышения психодиагностических возможностей этого метода.

В одной из своих статей Дж. Брунер, подводя итог исследованиям, выполненным в рамках направления New Look, отметил основные достижения, установленные в области изучения механизмов построения зрительного образа [21].

1. Роль установок различного уровня на избирательность нашего восприятия.

2. Влияние мотивации, потребностей и ценностей субъекта на его когнитивные структуры, и через них (опосредствованно) — на восприятие.

3. Привлечение внимания нейрофизиологов к проблемам регуляции сенсорно-перцептивного процесса, со стороны как цент-

ральных (корковых), так и периферических (рецепторных) регуляторных механизмов.

4. Появление исследований в области подпорогового восприятия, показавших, что неосознанный опыт может влиять на последующее восприятие.

Подводя итог изложенному выше подходу, отметим, что несмотря на известную методическую неточность многих экспериментов, исследовательский «экстремизм» авторов и чрезмерное преувеличение влияния личностных факторов на восприятие и приуменьшение значения стимульных переменных, подход New Look открыл целый ряд новых фактов, показавших сложность и многоуровневость регуляции перцептивного процесса и его неразрывную связь с познавательной деятельностью личности.

10.7. Культурно-исторические детерминанты восприятия

Более чем вековая история эмпирических исследований межкультурных особенностей познавательных процессов, свидетельствует о значительном влиянии культурно-исторических факторов на формирование и функционирование восприятия. Как справедливо отмечал А. Р. Лурия, эта область исследований всегда была проблематичной, поскольку «процессы зрительного восприятия трактовались классической психологией как естественные процессы, в своих наиболее простых формах доступные для прямого естественно-научного анализа» [78, 33], и, изучая ощущения и восприятия, ученые, как правило, оставались в рамках естественно-научного анализа, сосредоточиваясь главным образом на его физиологических и даже физических детерминантах. Эта проблема имеет фундаментальный характер не только для психологии, но и для биологии, философии, культурной антропологии, педагогики, поскольку касается более общей проблемы относительной роли наследственности и среды в психическом развитии человека.

Как писал Дж. Брунер, начало эмпирическим исследованиям психологов¹ положила классическая работа ученых Кембриджского университета, включенных в состав антропологических экспедиций в 1898—1905 гг. [21]. Исследователи обратили непосредственное внимание на многочисленные факты неадекватного восприятия фотографий и картин у так называемых нецивилизованных народов, которые выражались в том, что испытуемые не узнают на фотографии своих родных, знакомых и привычных вещей. Поэтому появились гипотезы о том, что, с одной стороны, ощущения и восприятия этих людей недостаточно развиты по сравне-

¹ Влияние культуры на психическое развитие человека было также предметом внимания культурных антропологов — Э. Дюркгейма, К. Леви-Стросса и др.