

КОГНИТИВНАЯ НАУКА В МОСКВЕ 2015

**КОГНИТИВНАЯ НАУКА
В МОСКВЕ: НОВЫЕ
ИССЛЕДОВАНИЯ**

**МАТЕРИАЛЫ
КОНФЕРЕНЦИИ**



2015

Под ред. Е.В. Печенковой, М.В. Фаликман

ISBN 978-5-4465-0705-4



9 785446 507054 >

ВЛИЯНИЕ ФИЗИОЛОГИЧЕСКОГО ВОЗБУЖДЕНИЯ И КОГНИТИВНОЙ ОЦЕНКИ НА ОБРАЗОВАНИЕ СИМПАТИИ

Ширяева А.О. *

nastiya_sh@mail.ru

Российский государственный гуманитарный университет

Аннотация. В двухфакторной теории С. Шехтера (Schachter, Singer, 1962) возникновение эмоции связывается с наличием 2 необходимых предпосылок: физиологического возбуждения и когнитивной оценки источника возбуждения. Данная теория оказывала в дальнейшем сильное влияние на изучение эмоций. Мы провели исследование, используя методику ложной атрибуции, предложенную С. Шехтером и Дж. Зингером, и получили подтверждение гипотезы о том, что оценка анкет в возбужденном состоянии (после звукового сигнала) значимо выше оценок в спокойном состоянии за счет переоценки визуальных характеристик (внешности людей, к которым относятся анкеты) под действием возбуждения, вызванного стимулом.

Ключевые слова: двухфакторная теория эмоций, когнитивная оценка, симпатия

В двухфакторной теории С. Шехтера возникновение эмоций связывается с наличием двух необходимых предпосылок — физиологического возбуждения и когнитивной оценки источника этого возбуждения. Уже с первой публикации основных результатов С. Шехтера и Дж. Зингера (Schachter, Singer, 1962) эта теория оказывала сильное влияние на исследование эмоций. Двухфакторная теория эмоций приобрела такое значение по двум причинам: 1. Теория изменила взгляды ученых на роль когнитивной оценки в образовании эмоций; 2. Положения этой теории были удобны для эмпирической проверки, чего нельзя сказать о других, современных ее авторам теорий. Предложенная С. Шехтером и С. Зингером методика ложной атрибуции, которую использовали и мы в нашем исследовании, положила начало широкой волне экспериментов, проверяющих и критикующих двухфакторную теорию.

Сами С. Шехтер и Дж. Зингер проверяли свою теорию в эксперименте с введением адреналина, однако гипотеза, поставленная исследователями, подтвердилась лишь частично. Они планировали показать, что одно и то же физиологическое возбуждение может переживаться как различные эмоции в зависимости от когнитивной оценки источника возбуждения. В ходе эксперимента исследователи планировали вызвать у испытуемых физиологическое возбуждение с помощью введения адреналина и, манипулируя атрибуцией возбуждения, провоцировать у них те или иные эмоции. Замыслы исследователей не удалось осуществить до конца, так

как теория «работала» лишь при провоцировании переживания радости; при провоцировании гнева же получались незначимые результаты.

Положения двухфакторной теории нашли подтверждение в классическом эксперименте на мосту, проведенном П. Даттоном и А. Ароном (Dutton, Aron, 1974). Опишем кратко суть эксперимента: одна и та же девушка останавливала мужчин на середине одного из двух мостов и, представившись исследователем, просила ответить на несколько вопросов. После этого она оставляла мужчинам свою визитку, чтобы они могли связаться с ней для получения результатов. Чтобы понять, на каком из мостов встретился звонящий мужчина, девушка представлялась разными именами. Первый мост был невысоким и прочным, второй же располагался на высоте 200 футов (примерно 61 метр), и переходить через него было хотя и безопасно, но страшно.

Результат эксперимента получился очень показательным. Испытуемые, которые познакомились с девушкой в тревожной ситуации (на мосту на высоте примерно в 61 метр над рекой) звонили чаще, приблизительно в 60 % случаев, в то время как испытуемые, знакомившиеся с девушкой на «безопасном» мосту — лишь в 30 % случаев. Исследователи объяснили этот результат тем, что «опасный» мост вызывал у испытуемых возбуждение, которое они приписывали симпатии к девушке, причем симпатия была настолько сильна, что они звонили ей. Аналогичные результаты были получены и в других экспериментальных исследованиях интенсивности страха (Ross et al., 1969) и возникновения паники (Clark, 1986, 1988; Ehlers, Margraf, 1989).

Цель нашей работы — проверить утверждения двухфакторной теории эмоций С. Шехтера на материале симпатии и выявить, за счет каких показателей визуальных (ранжирование внешней привлекательности) или когнитивных (степень согласия с содержательными утверждениями авторов анкет) происходит повышение оценки. Новизна нашего исследования, его отличие от аналогичных исследований симпатии — не только в ином способе инициации возбуждения, который в принципе уже зарекомендовал себя в ранних исследованиях (Ross et al., 1969), но и в выявлении того, за счет каких параметров (визуальных или когнитивных) возрастает симпатия.

Гипотеза: оценка анкет в возбужденном состоянии (после звукового стимула) будет значимо выше оценки анкет в спокойном состоянии за счет переоценки визуальных характеристик (внешности людей в анкете) под действием возбуждения, вызванного стимулом.

Испытуемые. В исследовании принял участие 91 человек (29 мужчин и 62 женщины), представители различных профессий. Возраст испытуемых — 17–45 лет (среднее значение — 22.5).

Стимульный материал исследования: 31 анкета (15 анкет женщин и 16 — мужчин), которая представляет собой фотографию человека, его имя и жизненное кредо — девиз, с которым он идет по жизни; 31 девиз, каждый из которых оценивается по 7-балльной шкале, по степени согласия с высказыванием; слайд со всеми фотографиями, используемыми в анкетах, каждая фотография пронумерована для простоты их ранжирования.

Процедура исследования. Исследование проводилось в аудитории, количество испытуемых в каждой группе было различно: от 5 до 22 человек. Для всех групп испытуемых была дана одна и та же предварительная инструкция, которая выглядела следующим образом: «Добрый день, на данный момент я провожу исследовательскую работу и мне нужна ваша помощь в качестве испытуемых. Само исследование направлено на изучение особенностей симпатии. Я много раз задавалась вопросом, почему нам нравится тот или иной человек, я имею в виду именно дружескую симпатию. Знакомимся мы с человеком и как-то понимаем, что он не для нас. Знакомимся с другим и точно уверены, что готовы общаться с ним вечно. Собственно, это я и пытаюсь изучить в моем исследовании».

Сначала испытуемым предлагалось оценить анкеты людей по 7-балльной шкале по степени желания общения с человеком, представленным в каждой анкете. Каждая анкета предъявлялась 10 сек. — этого времени достаточно, чтобы прочитать жизненное кредо, посмотреть на фото и поставить оценку в бланк ответа. В середине данного этапа исследования (на 15–16 анкете) экспериментатор ронял связку ключей или выходил из аудитории, громко хлопнув дверью. Перед уходом отслеживалась анкета, во время просмотра которой происходило воздействие; данная анкета не учитывалась в дальнейшем подсчете результатов, так как мы не можем определить, поставил испытуемый оценку до воздействия или после. Чтобы избежать эффекта прогрессии⁵⁶, мы использовали частичное позиционное уравнивание. Оно заключалось в варьировании порядка предъявления анкет.

Данная процедура необходима для определения наличия эффекта ложной атрибуции: в нашем конкретном случае он заключается в повышении оценок анкет после звукового сигнала. Испытуемые считают, что им больше нравятся анкеты, предъявленные после звукового сигнала (что будет видно из результатов), однако, на самом деле повышение оценок связано с их возбуждением после неожиданного звукового воздействия.

⁵⁶ Эффект прогрессии — эффект, который заключается в том, что выполнение какого-либо задания прогрессивно меняется от попытки к попытке. В нашем случае — оценки меняются, из-за действия метода ложной атрибуции, испытуемый думает, что анкета ему нравится больше, а в реальности, дело в возбуждении испытуемого с помощью звукового сигнала.

Далее испытуемым следовало оценить по 7-балльной шкале жизненные девизы из анкет по степени согласия/несогласия с ними. После этого испытуемым предлагалось проранжировать фото по степени эстетического предпочтения. Оценки жизненных кредо и фото необходимы для дальнейшего ответа на главный вопрос: за счет каких показателей происходит изменение оценки, визуальных (оценка фото) или когнитивных (оценка жизненных кредо).

С помощью критерия Вилкоксона мы установили, что воздействие было эффективным, и после звукового сигнала анкеты оценивались выше ($Z = -2.05$; $p = .041$) по интенсивности симпатии. Для этого мы оценили значимость различий оценок до звукового воздействия и после.

Для того чтобы выяснить, за счет каких параметров — визуальных или когнитивных — повысилась оценка после звукового воздействия, мы посчитали значимость различий оценок тезисов и фото до звукового сигнала и после с помощью того же критерия Вилкоксона.

Различия в оценках тезисов до и после звукового воздействия оказались незначимыми ($Z = -0.25$; $p = .8$). Это означает, что оценки симпатии после звукового сигнала увеличились не за счет когнитивных параметров. Различия же в оценках фотографий до и после звукового сигнала оказались статистически значимыми ($Z = -2.22$; $p = .027$). Следовательно, можно сделать вывод о том, что симпатия к предъявляемым людям повысилась после звукового сигнала за счет эстетической оценки внешности людей на фотографиях из анкет.

Итак, мы провели исследование с целью проверки теории С. Шехтера на материале симпатии и выяснили, за счет каких параметров (визуальных или когнитивных) будет работать данная теория. Исследование было проведено с использованием методики ложной атрибуции, метода балльных оценок и ранжирования. В нашем исследовании теория С. Шехтера в очередной раз подтвердила свой статус. Помимо этого, нам удалось установить, что уровень симпатии увеличился после звукового воздействия за счет оценки визуальных, а не когнитивных параметров потенциальных партнеров по общению.

Литература

- Clark D.M.* A cognitive model of panic attacks // Panic. Psychological perspectives / Ed. S. Rachman, J. Maser. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc, 1988. P. 71–89.
- Clark D.M.* A cognitive approach to panic // Behaviour research and therapy. 1986. Vol. 24. No. 4. P. 461–470.
- Dutton D.G., Aron A.P.* Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. // Journal of personality and social psychology. 1974. Vol. 30. No. 4. P. 510–517.

Ehlers A., Margraf J. The psychophysiological model of panic attacks // Anxiety disorders: Annual series of European research in behavior therapy / Под ред. P. Emmelrampf, W. Everaerd, F. Kraaimaat, M. van Son. Amsterdam: Swets & Zeitlinger, 1989. P. 1–29.

Ross L., Rodin J., Zimbardo P.G. Toward an attribution therapy: the reduction of fear through induced cognitive-emotional misattribution // Journal of Personality and Social Psychology. 1969. Vol. 12. No. 4. P. 278–288.

Schachter S., Singer J. Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state // Psychological review. 1962. Vol. 69. No. 5. P. 379–399.

An Influence of Physiological Arousal and Cognitive Appraisal on Formation of Sympathy

Shiryaeva A.O. *

nastiya_sh@mail.ru

Russian State University for Humanities, Moscow, Russia

Abstract. S. Schachter and J. Singer (Schachter & Singer, 1962) suggested a theory about the formation of emotions, which implied that an emotion cannot form without two basic components: physiological arousal and cognitive appraisal. This theory had a great impact on later research of emotions. We conducted a study using the method of false attribution suggested by Schachter and Singer. Our hypothesis was that an assessment of a worksheet performed while in an excited mood (after a sound signal) will be significantly higher than assessments performed while in a calm mood. This change will occur because of visual reappraisal (an appearance of people in the worksheet) due to the arousal. Our hypothesis was confirmed.

Keywords: two-factor theory of emotion, sympathy, cognitive appraisal