

## 9. Потребности и ценности как организующие факторы восприятия. Экспериментальные исследования в рамках теории "нового взгляда"

Дж. Брунер

### ЦЕННОСТИ И ПОТРЕБНОСТИ КАК ОРГАНИЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ ВОСПРИЯТИЯ \*

На протяжении всей истории современной психологии вплоть до самого последнего времени восприятие понималось так, как если бы воспринимающий субъект был всего лишь пассивным регистрирующим прибором, хотя бы и весьма сложного устройства. Ничего не стоит в большинстве экспериментов описать его с помощью тех же самых графиков, которые строятся в качестве рабочих характеристик для мельчайших деталей регистрирующих приборов, приобретаемых по дешевке в каких-либо магазинах точных приборов. Такая психология, существующая *in vitro*, потерпела крах из-за неспособности понять, как происходит восприятие в повседневной жизни, точно так же, как прежняя нервно-мышечная психофизиология оказалась несостоятельной, так как не могла объяснить фактов повседневного поведения. Обе они были в высшей степени полезны — каждая в своей области.

Имена Вебера, Фехнера, Вундта, Титченера, Гехта и Крозиера, безусловно, должны быть начертаны золотыми буквами в любом достойном уважения психологическом пантеоне. Однако их работа, как и работа "нервно-мышечников", — это только начало.

Ибо, как сказал Л. Тёрстон, "в наши дни, когда так часто и настойчиво высказывается убеждение о взаимозависимости всех сторон личности, трудно утверждать, что какая-либо из этих функций, например, восприятие, изолирована от остальной части той динамической системы, которая составляет личность". Действительно, проблема состоит в том, чтобы понять, как влияют на процесс восприятия другие психические функции и как протекание процессов восприятия в свою очередь влияет на эти функции.

Если у вас есть темная комната и испытуемый с высоким уровнем мотивации, для вас не составит труда убедиться в справедливости законов субъективного восприятия движения. Но выведите вашего испытуемого из темной комнаты на рыночную площадь и попытайтесь узнать, что и при каких условиях он видит движущимся; законы психофизиологии восприятия, хотя и ничуть не поколебленные, описывают ситуацию немногим лучше, чем законы смешения цветов способны объяснить переживания человека перед полотнами Эль Греко. Этим различием между темной комнатой и рыночной площадью мы в прошлом считали удобным пренебрегать, обращаясь к различным *dei ex machina*: вниманию, аппер-

цепции, бессознательному умозаключению, установке и т. д. Подобно грозному и неожиданно появляющемуся австралийскому кузену — типичному персонажу скверных детективов, они всегда оказываются под рукой в трудную минуту, готовые выполнить любую тяжелую работу. Хотя подобные понятия, без сомнения, полезны, в центре внимания психолога должно всегда оставаться само восприятие. Перенос внимания на малопонятные промежуточные переменные ни к чему хорошему не ведет. Прежде чем обращаться к таким переменным, необходимо изучить, каким вариациям подвержено само восприятие, когда человек голоден, влюблен, испытывает боль или решает задачу. Эти вариации относятся к психологии восприятия в такой же степени, как элементарные законы психофизиологии.

Прежде чем мы обратимся к фактам, свидетельствующим, что подобные феномены восприятия поддаются научному измерению в терминах соответствующей метрики не хуже таких излюбленных психологами явлений, как слияние мельканий, константность или звуковысотные отношения, сделаем небольшое отступление и наметим некоторую рабочую терминологию. Мы будем различать в последующем изложении два типа детерминант восприятия; назовем их автохтонными и поведенческими детерминантами. Первый тип объединяет такие высокопредсказуемые свойства нервной системы, которыми объясняются явления вроде образования простых пар, завершения незаконченных форм и контраста или же — на другом уровне — явлений маскировки, суммарных и разностных тонов, слияния мельканий, парадоксального холода и бинауральных биений. В идеальных условиях темной комнаты, при отсутствии отвлекающих раздражителей средний индивид реагирует на набор физических стимулов именно такими относительно постоянными способами. Короче говоря, автохтонные детерминанты восприятия прямо отражают характерные электрохимические свойства рецепторов и нервной ткани.

К категории поведенческих детерминант мы относим те активные приспособительные функции организма, которые имеют тенденцию к контролю и регуляции всех функций более высокого уровня, включая восприятие. Это законы научения и мотивации, такие динамические свойства личности, как подавление, действие таких типов характера, как интроверсия — экстраверсия, социальные потребности и позиции и т. п. В основе этих поведенческих детерминант лежит, несомненно, множество физиологических механизмов. Вряд ли стоит, однако, откладывать экспериментальное изучение роли поведенческих детерминант в процессе восприятия до того времени, когда эти механизмы станут известны. Физиология закона Вебера все еще более или менее загадочна, тем не менее его плодотворность признали все — в том числе и физиологи, для которых этот закон был вызовом, побуждающим найти его физиологическую основу.

\* Брунер Дж. Психология познания. М.: Прогресс, 1977. С. 65–79.

Хотя мы не имеем возможности дать здесь сколько-нибудь исчерпывающий обзор литературы по тому динамическому аспекту восприятия, который мы называем поведенческим, необходимо все же коснуться вкратце некоторых наиболее важных фактов и экспериментов, которые побудили нас провести такое различие и высказать предположение об измеримости поведенческих детерминант.

Прежде всего существуют факты "сенсорного обусловливания" — термин, впервые использованный Кейзоном. Начиная с работы Перки 1910 г. было неоднократно показано Брауном, Элсоном, Коффином и другими, что испытуемого можно заставить видеть какой-то объект и слышать какой-то звук в точности так же, как можно вызвать у него коленный рефлекс, мигание или слюноотделение. Предъявите испытуемому достаточное число раз определенный звук в паре с некоторым зрительным изображением, затем прекратите предъявление изображения, субъект будет видеть отсутствующее изображение всякий раз, когда он услышит данный звук. Каждый специалист по внушению независимо от того, изучил ли он исчерпывающую библиографию вопроса, составленную Бердом, или нет, знает это. Мне скажут, что это не восприятие. А почему бы и нет? Испытуемый видит то, о чем он сообщает, так же отчетливо, как он воспринимает "фи-феномен", феномен кажущегося движения.

Сюда же относятся эксперименты Хаггарда и Роуза, Прошанского и Мэрфи, Шафера и Мэрфи, демонстрирующие влияние поощрения и наказания на организацию восприятия. Хаггард и Роуз показали, что интенсивность автокинетического движения можно изменять с помощью системы поощрений; Прошанский и Мэрфи, — что тем же путем можно достичь заметных различий в восприятии длины линий и веса; Шафер и Мэрфи, — что при наличии двойственных конфигураций "фигура — фон" на восприятие испытуемого можно воздействовать посредством системы поощрений и наказаний.

Другая группа исследователей показала, что то, как мы видим сложную конфигурацию, определяется не только законами гештальта, но и практикой. Среди исследователей, подтвердивших это положение, были такие экспериментаторы, как Хенли, Ферер, Брейли, Липер и Чжан. Сюда же относятся и опыты Таулесса, показывающие, что константность восприятия, или, по его выражению, "регрессия к реальному объекту", отражает навыки индивида. Люди искусства, например, видят реальные предметы — их цвет, форму и яркость — хуже, проявляя большую константность восприятия, чем обычные люди без специальной эстетической подготовки. Фон Фиандт установил, что восприятие светло-серых бликов на затененной части предмета и темно-серых на его освещенной части легко вызвать с помощью обычных павловских условных рефлексов; условным раздражителем здесь является звук или кнопка в поле зрения испытуемого. И наконец, все мы очень любим ссылаться на работу, проведенную Хэддоном с туземцами Торресова пролива. Он показал, что эти островитяне, добывающие рыбу примитивным способом, с помощью копыя, гораздо меньше нашего подвержены иллюзии Мюллер-Лайера, скорее всего, вследствие своего уникального опыта обращения с копьём.

Классические работы Шерифа о социальных факторах восприятия достаточно хорошо известны, и мы не будем здесь останавливаться на их изложении. Дальнейшим развитием этой темы являются эксперименты Зук-Кардоса и Фазиля, учеников Эгона Брунсвика. Они обнаружили, что субъективная оценка числа марок или монет в стопке при подборе изменяющегося числа марок или монет, равного некоторому постоянному количеству, частично зависит от их достоинства. Эти опыты, внеся многие уточнения и дополнения, повторил в Америке Ансбахер.

Можно было бы упомянуть еще множество других экспериментов, однако в нашем кратком обзоре мы этого делать не можем. Поэтому мы остановимся в заключение лишь на двух работах, одной французской и другой швейцарской, указывающих на возможность установления зависимости между общими чертами личности и качеством восприятия. Бине, Мейли и Тоблер высказали предположение, что ребенок сильнее подвержен иллюзиям, в большей степени находится во власти тех организующих факторов восприятия, которые мы, взрослые, называем искажающими. Бине показал, что у ребенка подверженность иллюзии Мюллер-Лайера с возрастом слабеет. В свою очередь Мейли и Тоблер обнаружили, что с возрастом у него повышается порог стробоскопического эффекта. Можно ли из этих двух экспериментов, да еще из случайных наблюдений вроде того, что ребенку кажется, будто луна следует за ним (Пиаже), делать вывод об увеличивающемся с годами реализме восприятия у человека, остается неясным. Тем не менее для людей, стремящихся к дальнейшим исследованиям в этой области, путь открыт.

Так обстоит дело с предшествующими исследованиями. Существует содержательная, хотя и немногочисленная литература о поведенческих факторах восприятия. В каком же направлении следует идти дальше? Перед нами два пути. Обладая скудными и ненадежными эмпирическими данными, мы можем приступить к задаче их систематизации, обращаясь к представлениям о связи стимула и реакции или психоаналитическим конструктам — кому что по вкусу. Уже имеется одна блестящая теоретическая схема, объясняющая большую часть упомянутых выше фактов. Это работа Эгона Брунсвика "Восприятие и предметный мир". Мы можем также перейти к эмпирической проверке общих гипотез, касающихся связи между динамикой поведения и восприятием. И то и другое необходимо. В настоящее время, однако, нас интересуют главным образом эмпирические гипотезы. Но, разумеется, для ясной формулировки этих гипотез следует исходить из некоторой минимальной системы допущений.

Организм существует в мире сенсорных стимулов, организованных более или менее неоднозначно. То, что видит индивид, что актуально существует в восприятии, — это своего рода компромисс между тем, что определяется автохтонными процессами, и тем, что отбирается процессами поведенческими. Этот отбор, как мы знаем, определяется не только научением, но и мотивационными факторами, такими, например, как голод, о чем сообщали Санфорд, Левин, Чейн и Мэрфи. Процесс отбора при восприятии мы вслед за Кречевским будем называть

*перцептивной гипотезой*, понимая под этим систематическую тенденцию к реакциям определенного рода. Такая гипотеза складывается под влиянием потребности, необходимости найти решение той или иной задачи или вообще в силу определенных внутренних или внешних требований, предъявляемых к организму. Если данная перцептивная гипотеза подкрепляется, открывая организму доступ к пище, воде, любви, славе и т. д., она фиксируется. В экспериментальных работах, в особенности Элсона и Липера, показано, что фиксированные сенсорные условные рефлексы весьма стойки к угашению. Как только происходит фиксация, перцептивная гипотеза становится более сильной не только в смысле частоты ее применения при наличии определенных раздражителей, но и по степени ее перцептивного воздействия. Объекты, отбор которых стал привычкой, воспринимаются живее, их отчетливость, яркость, видимая величина возрастают.

Необходимо детально рассмотреть еще два вопроса, прежде чем мы обратимся к экспериментам. Один из них касается перцептивного компромисса, другой — перцептивной неопределенности. Часто возникают две альтернативные гипотезы. Почти неизбежно одна из гипотез преобладает, и в соответствии с этим осуществляется перцептивный выбор. Тем не менее даже при преобладании одной из гипотез между ними осуществляется некоторый компромисс. Так, в экспериментах Ансбахера пачка бумажных прямоугольников воспринималась и с точки зрения их количества, и с точки зрения их стоимости как почтовых марок. В результате воспринималась как бы смешанная величина "количество — стоимость". Мы очень мало знаем о подобных перцептивных компромиссах, хотя у нас еще будет случай в дальнейшем обсудить эксперименты, показывающие их действие.

Что касается неопределенности, или двойственности, в поле восприятия, то обычно считалось, что при прочих равных условиях чем она выше, тем больше шансов на вмешательство поведенческих факторов. Именно по этой причине Шериф избрал явление автокинеза в качестве экспериментального объекта. Из тех же соображений Прошанский и Мэрфи пользовались в своих опытах припороговой освещенностью. В широких пределах этот тезис представляется справедливым, поскольку наличие неоднозначности снижает организующие возможности автохтонных детерминант восприятия. О важности этого обобщения мы, привыкшие мыслить лишь в терминах строго контролируемых экспериментов в темной комнате, слишком часто забываем. Ведь что такое восприятие в повседневной жизни? Это сплошь да рядом беглый взгляд, слушание краем уха, мимоletное прикосновение. Исключая то, что находится в самом центре заинтересованного внимания, мир ощущений куда более зыбок, чем, по-видимому, полагают авторы наших учебников психологии.

## Эмпирические гипотезы

Обратимся теперь к экспериментам, которые составляют главное содержание данной статьи. Мы рассмотрим три общие гипотезы, вытекающие из только что сформулированных принципов.

1. Чем выше социальная ценность объекта, тем в

большей степени восприятие его подвержено организуемому воздействию поведенческих детерминант. Такой объект будет избирательно восприниматься среди других объектов, фиксироваться в результате условнорефлекторной деятельности восприятия и перцептивно выделяться.

2. Чем сильнее потребность индивида в некотором социально ценном объекте, тем значительнее действие поведенческих детерминант.

3. Неопределенность объектов восприятия облегчает действие поведенческих детерминант лишь в той степени, в какой она препятствует действию автохтонных детерминант, не снижая эффективности поведенческих факторов.

В экспериментах, о которых здесь идет речь, рассматривалась лишь одна сторона поведенческого детерминирования, которую мы называем акцентуацией. Это тенденция, в силу которой искомые, желаемые объекты воспринимаются более отчетливо. Явления перцептивного отбора и фиксации уже были продемонстрированы в других экспериментах, правда, они остаются пока слабо систематизированными. В целях экономии изложения мы не будем рассматривать их здесь, хотя в рамках более широкого исследования они представляют собой важные переменные.

## Испытуемые и аппаратура

Испытуемыми были 30 нормальных детей в возрасте 10 лет. В соответствии с некоторыми признаками, которые мы кратко укажем ниже, их разделили на три группы: две экспериментальные и одну контрольную. Аппаратура представляла собой прямоугольный деревянный ящик размером 22,5х22,5х45 см. В передней стенке ящика имелся квадратный экран из матового стекла 12,5 см<sup>2</sup>; возле правого нижнего угла экрана расположена ручка управления. В центре экрана проецируется изнутри почти круглое пятно света (16,2 свечи). Свет падает от 60-ваттной лампочки через ирисовую диафрагму, диаметр которой меняется ручкой управления в пределах от 8 до 50 мм. Испытуемый видит лишь ящик с экраном и на нем круг света, диаметр которого он может регулировать, вращая ручку. Линия, ограничивающая пятно света, не настоящая окружность, это ломаная линия, состоящая из девяти отрезков эллипса в соответствии с конструкцией ирисовой диафрагмы фирмы "Бош энд Ломб". Однако эта форма настолько близка к окружности, что испытуемые без труда выносили суждения о равенстве, которых от них требуют условия эксперимента.

Испытуемые по одному сажаются на стул перед экраном; круг света при этом находится чуть ниже уровня глаз. Ящик стоит на столе, за которым сидит экспериментатор. Ребенку объясняют, что это игра и что его задача — менять диаметр светлого круга, придавая ему величину предметов, которые показывает или о которых говорит экспериментатор. Предварительно ребенку дают возможность спокойно освоиться с ручкой, обращая особое внимание на пределы изменения размеров пятна.

Порядок опыта у обеих экспериментальных групп был одинаковый. Каждый из двадцати детей прошел две серии испытаний. Вначале ребенка просили оце-

нить по памяти размер монет достоинством от 1 цента до 0,5 доллара. Он проделывал это сначала в порядке возрастания номинала монет, а затем в порядке их убывания; и каждую монету оценивал дважды: вращая ручку из положения "диафрагма закрыта" и из положения "диафрагма открыта". Таким образом, ребенок давал каждой монете четыре оценки. Экспериментатор воздерживался от малейшего намека на то, насколько правильно ребенок оценил тот или иной размер.

Вторая серия отличалась лишь тем, что соответствующие монеты предъявлялись испытуемому. Каждая монета в отдельности помещалась почти в центре ладони левой руки на уровне светового пятна в 15 см слева от него. Испытуемый рассматривал монету столько времени, сколько ему требовалось.

Контрольная группа из 10 испытуемых проходила всю описанную выше процедуру с одним лишь исключением. Вместо монет им предъявлялись серые картонные кружки соответствующих размеров, и при этом не было никакого упоминания о деньгах.

## Результаты

Сравним оценки размеров, данные испытуемыми различным монетам и соответствующим картонным кружкам. Два факта обращают на себя внимание при рассмотрении рис. 1, где показаны оценки экспериментальных и контрольной групп в серии с предъявлением. Во-первых, величина монет, то есть социально ценного объекта, оценивалась выше величины соответствующих кружков. Во-вторых, оказалось, что с увеличением достоинства монет растет отклонение кажущейся величины от действительной. Исключением служит монета в 0,5 доллара, для которой отклонение (переоценка величины) меньше, чем для монеты в 25 центов. Можно предположить, что это нарушение хода кривой объясняется тем, что для десятилетнего ребенка реальная ценность монеты в полдоллара ниже реальной ценности монеты в 25

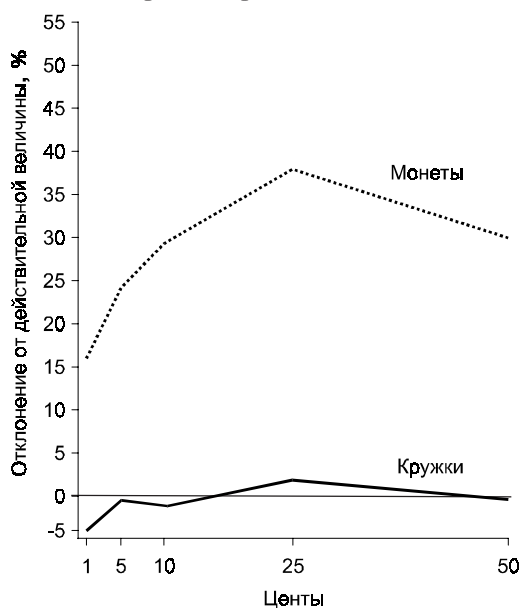


Рис. 1. Оценка величины монет и кружков того же диаметра десятилетними детьми (метод средней ошибки)

центов. Скорее всего, существует какое-то автохтонное объяснение этому факту. Так или иначе, в эксперименте со взрослыми подобный излом кривой не наблюдался.

Это различие между испытуемыми экспериментальных и контрольной групп, несомненно, весьма значимо. Столь же значима и дисперсия переоценки монет разного достоинства у испытуемых экспериментальных групп. Обработка этих результатов средствами дисперсионного анализа в нашей совместной работе с Постманом показывает, что дисперсии, обусловленные изменением достоинства монет и заменой монет кружками, дают  $F$ -оценки, соответствующие значениям  $P$ , не превышающим 0,01\*.

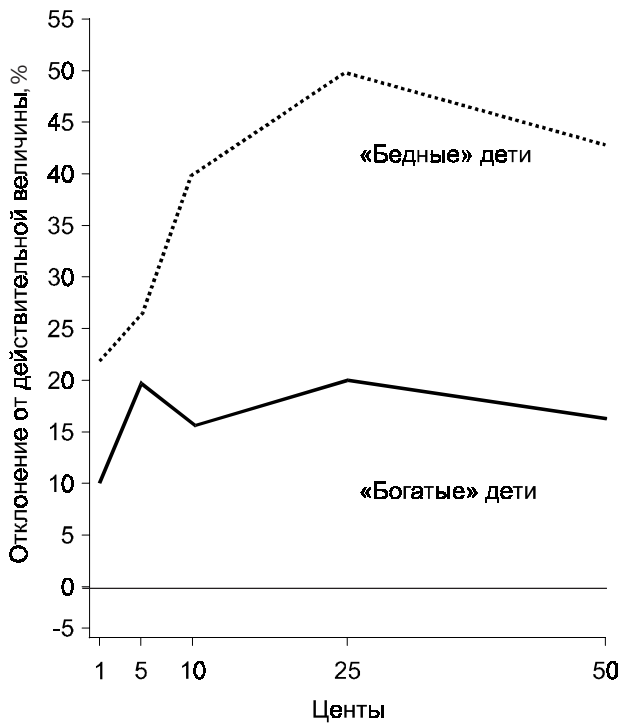
Так обстоит дело с нашей первой гипотезой — гипотезой о том, что восприятие социально ценных объектов подвержено воздействию поведенческих детерминант в тем большей степени, чем выше их ценность.

Рассмотрим теперь вторую гипотезу: чем сильнее потребность индивида в данном социально ценном объекте, тем больше роль поведенческих детерминант в восприятии. Во втором варианте нашего опыта мы перераспределили участников экспериментальных групп, составив две новые группы по 10 человек: "богатую" и "бедную". Испытуемые первой группы были взяты из передовой школы в районе Бостона, в которой учатся дети преуспевающих бизнесменов и лиц свободных профессий. Вторая группа была составлена из обитателей многоквартирного дома в районе бостонских трущоб. Было сделано очевидное допущение, что "бедные" имеют большую субъективную потребность в деньгах, чем "богатые". Если результаты, показанные на рис. 1 в усредненном виде, разделить на показатели для "богатой" и "бедной" групп, то обнаружится поразительное различие (рис. 2). "Бедная" группа переоценивает величину монет гораздо больше, чем "богатая". И здесь налицо определенные нерегулярности кривых. Спад кривой в случае монеты в 0,5 доллара мы уже пытались объяснить. Что же касается спада кривой для монеты в 10 центов в "богатой" группе, то его объяснение также проблематично. Во всех кривых, составленных для взрослых испытуемых — более 2000 оценок, — этот спад представлен. Возможно, он объясняется контрастом между относительной величиной монеты в 10 центов и ее достоинством, а может быть — некоторыми индивидуальными особенностями самой монеты\*\*.

Различие между "бедными" и "богатыми" в высшей степени значимо. Дисперсионный анализ показывает, что уровень значимости этого источника ва-

\* Значения  $P$  на уровне 0,01 найдены и для постоянных ошибок, связанных с переоценкой и недооценкой достоинства монет и расширением и сужением диафрагмы. Поскольку эти параметры в описываемых экспериментах контролировались и компенсировали друг друга, их можно оставить без специального рассмотрения. Дисперсионный анализ проводился как в процентах, показывающих отклонение индивидуальных оценок от действительного размера, так и в абсолютных величинах. Были внесены необходимые уточнения, предложенные Снедекором. Значения, указанные на рисунках, годятся как для процентных, так и для абсолютных величин.

\*\* Если читатель — курильщик, пусть он спросит себя, можно ли закрыть двухкопеечной монетой горб верблюда, изображенного на пачке сигарет "Кемел". Возьмите монету и пачку и держите их на расстоянии 15 см. Хотя монета кажется небольшой, она свободно закрывает верблюжий горб.



**Рис. 2.** Оценка величины монет "богатыми" и "бедными" десятилетними детьми (метод средней ошибки)

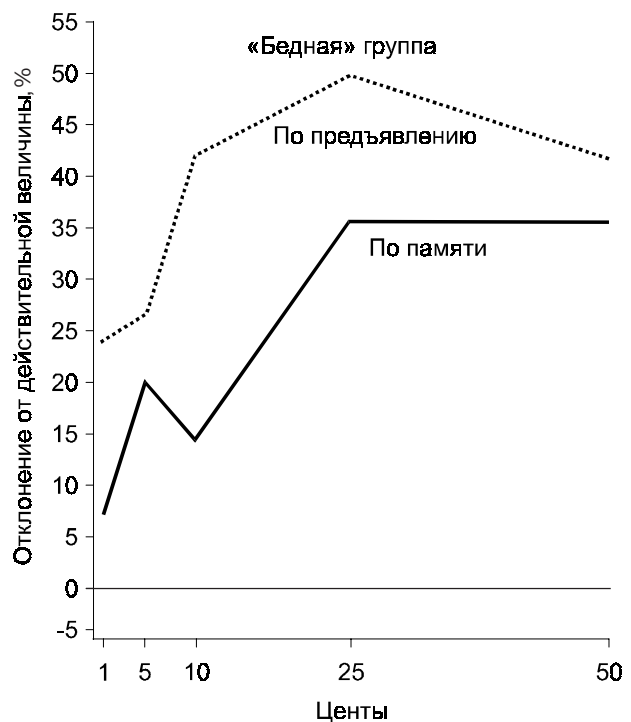
рации превышает 0,01. Нашу вторую гипотезу, таким образом, тоже нельзя отклонить. Достойно внимания также следующее: взаимодействие параметров "экономический статус" и "достоинство монеты" дает оценку  $F$ , соответствующую значениям  $P$  в пределах 0,05 – 0,01. Это позволяет нам высказать новую гипотезу: если объекты восприятия принадлежат к одному классу, но различаются по ценности, то влияние потребности в объектах этого класса акцентирует самые ценные объекты в наибольшей степени, а наименее ценные – слабее всего.

Что можно сказать о перцептивной неопределенности? Допустим, что ситуация, когда испытуемый судит о величине объекта по памяти, более неопределенна, чем та, когда объект ясно виден в 15 см от светового пятна. Хотя это допущение можно оспаривать, посмотрим все же, подтверждают ли его экспериментальные результаты. Сравним сначала оценки испытуемых "богатой" группы в указанных условиях: с предъявлением монеты и по памяти. Соответствующие кривые приведены на рис. 3. Представляется, что для номиналов не выше четверти доллара влияние неопределенности проявляется в большей близости оценки к действительной величине, иными словами, оно способствует действию автоматонных детерминант. Для более высоких номиналов неопределенность, напротив, благоприятствует поведенческим факторам, вызывая большее отклонение оценок от действительной величины. В "богатой" группе монета в полдоллара переоценивается при предъявлении на 17,4%, а по памяти – на 34,7%.

Эти факты трудно истолковать сами по себе. Рассмотрим, однако, рис. 4, показывающий различие оценок по памяти и по предъявлению в "бедной" группе. Здесь пересечение кривых отсутствует. Неопределенность у этой группы дает, по-видимому, лишь один результат: снижение всех оценок, приближе-



**Рис. 3.** Оценка величины монет по предъявлению монеты и по памяти "богатыми" десятилетними детьми (метод средней ошибки)



**Рис. 4.** Оценка величины монет по предъявлению монеты и по памяти "бедными" десятилетними детьми (метод средней ошибки)

ние их к действительной величине объектов. Она даже устраняет спад кривой для монеты в 10 центов. Как объяснить это различие? Почему у "богатых" детей неопределенность освобождает поведенческие детерминанты, а у "бедных" подавляет? Наше объяснение не более чем догадка, требующая дальнейшего экспе-

риментального подтверждения. Несколько лет назад Озер сообщил об исследовании, проведенном в Данди среди детей безработных. Он обнаружил, что деятельность воображения у этих детей совершенно подавлена. На вопрос о том, кем они хотят стать, когда вырастут, нормальные дети дают обычно честолюбивые ответы вроде: "Ковбоем!", "Кинозвездой!" и т. д. Дети же безработных называли в этом случае весьма скромные занятия, которые традиционно были свойственны людям их класса. Именно этот феномен и отражает, как мне кажется, приведенные здесь данные. У "бедных" детей, судящих о величине монет по памяти, место ослабленной фантазии занимает волнующее присутствие драгоценной монеты; у *богатых* же детей неопределенность восприятия дает свободу сильному и активному воображению\*.

Существуют ли какие-либо иные объяснения формы рассматриваемых здесь кривых? Закон Вебера дал бы для всех случаев график в виде прямой, параллельной оси истинной величины.  $\Delta L$  – составляло бы в таком случае постоянную долю стимула, какова бы ни была его величина. Если попытаться объяснить наклон кривой с точки зрения мер центральной тенденции, как это делает Холлингворс, то следовало бы ожидать скорее отрицательного наклона, чем положительного. Все объекты меньше среднего во всех сериях испытаний должны казаться больше; все объекты больше среднего – меньше. Если предположить, что в основе эффекта Холлингворса лежат автохтонные факторы, то перед нами еще один случай, когда рассматриваемые нами поведенческие детерминанты берут верх над автохтонными

факторами (табл. 1).

В заключение мне хотелось бы еще раз подчеркнуть следующее: эпоха фактической монополии Экспериментальной психологии в области изучения восприятия чересчур затянулась. Если мы, специалисты по социальной психологии и психологии личности, хотим понять, как осуществляется восприятие в повседневной жизни, то нам необходимо присоединиться к экспериментальным психологам и заново исследовать многое в этой древней области знания, законы которой слишком долго считались раз и навсегда установленными.

**Таблица 1**

*Отклонение оценок величины монет и кружков от их действительной величины при различных условиях, %*

Число испытуемых	Условия	1	5	10	25	50	Количество оценок одной монеты
		цент	центов	центов	центов	центов	
20	монета (предъявление)	16,5	23,9	29,1	37,0	29,6	80
20	монета (по памяти)	7,2	19,6	11,6	32,8	35,8	80
10	кружок (предъявление)	-5,4	-0,9	-1,5	1,8	-0,8	40
10	<i>Богатые</i> монета (предъявление)	10,3	20,4	16,3	22,4	17,4	40
10	<i>Богатые</i> монета (по памяти)	2,6	19,8	7,8	28,3	34,7	40
10	<i>Бедные</i> монета (предъявление)	22,7	27,3	41,8	51,6	42,0	40
10	<i>Бедные</i> монета (по памяти)	11,8	19,4	15,4	37,3	36,9	40

\* Обсуждаемое здесь различие в оценке величины монет по памяти и по предъявлении у *богатых* и у *бедных* детей статистически значимо. Дисперсия взаимодействия для этих двух параметров (экономический статус и присутствие – отсутствие объекта) имеет уровень значимости 0,01.