

КЕЛЛИ (Kelly) Гарольд Г. (р. 1921) — американский социальный психолог, один из разработчиков теории атрибуции. Образование получил в Калифорнийском ун-те Беркли (бакалавр, 1942; магистр, 1943) и Массачусетском технологическом ин-те (д-р философии, 1948). Профессиональную деятельность начал с преподавания в Калифорнийском ун-те Лос-Анджелеса (профессор кафедры психологии) и ряде других ун-тов.

В 1965—1966 гг. К. — президент одного из отделений АРА; в 1969—1970 гг. возглавлял Западную психологическую ассоциацию. Был дважды награжден «За выдающийся научный вклад» (АРА, 1971; Общество экспериментальной социальной психологии, 1981). К. наиболее известен своими исследованиями атрибутивных процессов.

Вслед за Ф. Гайдером («отцом» теории атрибуции) К. полагал, что в процессе атрибутирования мы приобретаем знания, которые помогают нам сформировать суждение, влияющее на наше поведение. («Attribution theory in social psychology»; In D. Levin (ed) «Nebraska Symposium on Motivation»;, 1967).

Все возможные изменения поведения человека, по мнению К., зависят от времени, места, различных действующих лиц и различных целей поведения. Знание о возможном изменении поведения, считает К., возникает из трех источников: консенсуса, своеобразия и консистентности. («Causal shemata and the attribution process»; / In: «Attribution: Perceiving the Causes of Behavior»;, 1972).

Консенсус показывает, насколько одинаково ведут себя разные испытуемые при воздействии одинаковых раздражителей. Своеобразие характеризует, насколько однообразно реагирует испытуемый на разные раздражители. Консистентность означает постоянство поведения испытуемого в ответ на один и тот же раздражитель во времени и при различных обстоятельствах.

В теории К. эти три параметра поведения объединяются в одну из двух моделей: внутреннюю или внешнюю атрибуцию. Если консенсус и своеобразие малы, а консистентность велика, то люди, как правило, осуществляют внутреннюю атрибуцию, решая что поведение должно соответствовать личности того, кто действует.

Если все три параметра поведения достаточно велики, то люди более склонны к внешней атрибуции, решая, что поведение должно удовлетворять других людей, а не самого деятеля. Особый тип внешней атрибуции (так называемая ситуативная атрибуция) возникает, когда уровень консистентности невысок, и чисто внешняя или чисто внутренняя атрибуция невозможны. ("Personal Relationships: Their-Structures and Processes";, Erlbaum, 1979).

Теория К. находится в некотором противоречии с теориями Э. Джонса и Дж. Дэвиса, которые утверждают, что мы совершаем внутреннюю атрибуцию в отношении человека только тогда, когда наблюдаем необычные эффекты его поведения, т. е. когда его поведение непредсказуемо.

При этом Э. Джонс сосредоточивает свое внимание на концепциях внутренней и диспозиционной атрибуции, а К. уделяет основное внимание первому этапу процесса социальной перцепции, т. е. исследует вопрос, каким образом люди выбирают внешнюю или внутреннюю атрибуцию. Сходство теорий К. и Джонса-Дэвиса заключается в общей уверенности в том, что процессы атрибутирования развиваются на рациональной основе, хотя это положение часто оспаривается другими авторами.

Исследования К. всегда были связаны с анализом на межличностном уровне, который он считал пограничным между психологическим и социологическим анализом. Ключевым моментом этих его исследований стала концепция взаимозависимости, заимствованная им у К. Левина, и которую он в течение многих лет разрабатывал совместно с Дж.У. Тибо. ("Interpersona Relations: A Theory of Interdependence";, with J.W. Thibaut, 1978).

В этой работе в качестве концептуального инструмента они использовали матрицы теории игр для подробного анализа взаимозависимости. К. расширил применение этого аналитического инструмента, используя понятие "списка превращений" ("transition list"), который описывает не только контроль результатов индивида, но и перемещение из одной матрицы в другую. Эти инструменты используются для характеристики ситуаций, с которыми сталкиваются люди, зависящие друг от друга; а также для того, чтобы выяснить, чем в силу функциональных или эволюционных причин должны руководствоваться люди для более высокого уровня приспособленности (например, забота о справедливости, общем благосостоянии, лидерстве-подчинении и т. п.). К. считал, что эти "личные" тенденции, по мере их влияния на появление в различных ситуациях, становятся основой для прогнозирования и понимания повторяющихся моделей социальных взаимодействий.

Этот метод анализа оказался полезным в попытках классифицировать различия «личность» — «ситуация», встречающихся в общественных науках, а также в атрибутивных и моральных феноменах. («The teoretical description of interdependense by means of transition lists» / J. «Personality and Social Psychology», 1984, 1947).

Л

.А. Карпенко