

## Консерваторы и либералы

Мозги консерваторов и либералов работают по-разному. Поэтому им так сложно понять друг друга

Сидящий в кресле человек внимательно смотрит на экран. К его коже прикреплены датчики, и от рук тянутся провода. Он смотрит на красочный пейзаж, который неожиданно сменяется залитым кровью лицом. От такого зрелища человек невольно вздрагивает, а его реакцию тут же регистрирует точный прибор. Это только начало эксперимента. Добровольцу еще предстоит увидеть фотографию огромного паука, а затем ученые будут пугать подопытного громкими звуками.

В своем эксперименте Джон Хиббинг из Университета Небраски испытывал нервы 46 волонтеров. Участником опытов мог стать человек любого возраста и пола, ученый предъявлял к добровольцам лишь одно требование - наличие четкой политической позиции. В эксперименте могли участвовать только убежденные консерваторы или либералы.

Хиббинг занимается политической психологией. Он считает, что политические пристрастия человека могут быть связаны с особенностями его психики. Чтобы доказать это, ученый отказался от стандартных для психологии методов, опросов и тестов и обратился к физиологии. Год назад Хиббинг опубликовал результаты своего исследования. Он пришел к выводу: консерваторы отличаются от либералов тем, что их гораздо проще напугать.

Необычные результаты Хиббинга убедили далеко не всех его коллег. Но недавно у него появился новый аргумент. В своей работе психолог из Университета Вирджинии Натали Шук получила очень похожие результаты. Она утверждает, что именно различное восприятие опасности заставляет либералов и консерваторов по-разному подходить к одним и тем же проблемам.

### ШОК И ТРЕПЕТ

Десять лет назад психолог из Университета Нью-Йорка Говард Лавайн собрал в своей лаборатории людей, считающих себя консерваторами или либералами. Он предложил им сравнить несколько политических лозунгов. Это были типичные примеры агитации за участие в выборах. Некоторые были нейтральными: «Голосуй - и твое мнение услышат». Другие несли предупреждение: «Голосуя, ты лишаешь других возможности ущемить свои интересы». Лавайн показал, что консервативно настроенные участники эксперимента считали угрожающие лозунги наиболее убедительными, а на либералов эти фразы совершенно не действовали.

Хиббинг попытался разобраться в таком трепетном отношении консерваторов к угрозам. Он подобрал добровольцев с помощью телефонного опроса. Его ассистенты набирали случайные телефонные номера города Линкольна в штате Небраска и говорили с людьми об их политических взглядах. Особенно ярых либералов и консерваторов приглашали поучаствовать в эксперименте.

Чтобы точнее оценить политические пристрастия добровольцев, Хиббинг провел среди них небольшой опрос. Волонтерам нужно было высказать свою позицию по 28 острым политическим проблемам: религиозное воспитание в школах, запрет на аборт, ужесточение иммиграционного контроля и т. д. Когда участники эксперимента закончили с этим заданием, их начали по одному приглашать в отдельную комнату. Там-то Хиббинг и испытывал их нервы на прочность.

Пугая своих добровольцев неприятными картинками или громкими звуками, ученый снимал показания с нескольких датчиков. Прикрепленные к рукам электроды измеряли сопротивление кожи. Возволнованный человек начинал потеть, и его кожа лучше проводила ток. Расположенные на лице волонтеров устройства отслеживали сокращение мышц век. Так ученые следили за тем, как их подопечные моргали от внезапных громких звуков. «Нельзя сказать, что измеряемые нами параметры полностью описывают такие сложные явления, как волнение и испуг, - говорит Дуглас Оксли, соавтор Хиббинга. - Но они позволяют примерно оценить силу этих реакций». Такие датчики обычно используют в детекторах лжи.

Запугать удавалось не всех участников эксперимента. Одни добровольцы оказались очень впечатлительными, другие - совершенно непробиваемыми. «Мы пока не можем уверенно сказать о причинах таких различий в темпераменте, - говорит Оксли. - Возможно, это индивидуальная разница в гормональном статусе. А может быть, и последствие воспитания». Но одну закономерность в поведении подопечных ученым обнаружить все-таки удалось. Наиболее пугливыми оказывались сторонники радикальных политических мер. «Повышенный порог возбудимости дает о себе знать не только на уровне простых рефлексов, - рассуждает Оксли. - Это не просто склонность к испугу, это еще и подозрительность и настороженность». Именно на такой почве, считает ученый, лучше всего приживаются консервативные взгляды. После публикации той статьи только ленивый не обвинил ученых в предвзятом отношении к консерваторам, рассказывает Оксли. Хотя в своей работе авторы даже не пытались оценить эффективность того или иного политического подхода.

### ИГРЫ ВОЛОНТЕРОВ

Это попыталась сделать в своем эксперименте психолог Натали Шук. В отличие от Хиббинга она не запугивала добровольцев. Участники ее эксперимента играли в несложную компьютерную игру.

Подопытные Шук перемещались по небольшому игровому полю. На их пути попадались разнообразные геометрические фигуры. Подойдя ближе к очередной находке, любой игрок мог ознакомиться с ее свойствами. Такие встречи заканчивались по-разному. Столкновение с полезным объектом приносило участникам эксперимента очки. У тех, кто сталкивался с опасными предметами, программа очки отнимала. Добровольцы были заинтересованы в том, чтобы следить за состоянием своего счета: игровые очки можно было конвертировать в настоящие деньги.

В исследовании Шук тоже участвовали консерваторы и либералы. «Это очень хороший способ изучать менталитет, - говорит она. - Участники таких экспериментов ведут себя очень непосредственно и не догадываются о целях работы». Результаты Шук сильно напоминали наблюдения Хиббинга. Игроки-консерваторы и либералы вели себя совершенно по-разному.

Консерваторы действовали осторожно. Они ограничивались знакомством с небольшим количеством объектов и взаимодействовали только с этими предметами. Либералы,

наоборот, стремились изучить как можно больше фигур и не так сильно опасались ловушек.

Впрочем, все эти различия в поведении сами по себе не определяли успеха игроков. У наиболее ярких представители обоих политических лагерей возникали большие проблемы. Особенно осторожные консерваторы упускали массу возможностей заработать очки. А самые смелые либералы постоянно попадали в ловушки и теряли прибыль.

Разница в поведении игроков не случайна, утверждает психолог. Она отражает стиль их мышления. «Судя по всему, психологические различия между консерваторами и либералами действительно можно свести к их отношению к угрозам», - говорит Шук. Авторы обеих работ сходятся на том, что именно эти психологические различия мешают либералам и консерваторам договориться между собой.

В ближайшее время Шук планирует продолжить свои исследования. Она собирается доказать, что поведение игроков совсем не меняется со временем. Для этого психолог будет наблюдать за ними в течение многих месяцев и периодически повторять свой опыт.