

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ

Мінез-құлық және көзқарас

1-тарау. Әлеуметтік әлемдегі «Мен» ұғымы





Дәрістің мақсаты: оқырмандардың көзқарас және оның біздің мінез-құлқымыздағы рөлі туралы ойларын қалыптастыру.

Жоспар:

1. Көзқарас деген не?
2. Көзқарас мінез-құлықты анықтай ма?
3. Мінез-құлық көзқарасты анықтай ма?

Бүгін біз дәрісімізде көзқарас және оның біздің мінез-құлқымыздағы рөлі туралы сөз етеміз. Әлеуметтік психологияда көзқарас адамға немесе оқиғаға байланысты туындаған ой мен сезім ретінде анықталады. Мысалы, біреу кофеге – негативті көзқараста, француздарға – «бейтарап» көзқараста, ал көршісіне «оң» көзқараста болуы мүмкін.

Көзқарастар – әлемді бағамдаудың тиімді әдісі. Бір нәрсеге жылдам жауап беруде әрі оған қалай қарайтынымызды қарастыруда – оған деген көзқарасымызды басшылыққа аламыз. Мысалы, бір адам – белгілі бір этностық топтың адамын жалқау әрі агрессивті деп ойлайтын болса, оны ұнатпайды және кемсіткісі келіп тұрады. Сіз мына үш өлшемді – әсер етуді, мінез-құлықты немесе іс-әрекет процесін танымды көзқарастың әліпбиі ретінде есте сақтап алыңыз.

Адамның көзқарасы оның іс-әрекетін анықтай ма?

Біздің ішкі болмысымыз сыртқы іс-әрекетімізге қаншалықты сәйкес? Көзқарас пен іс-әрекеттің, мінез-құлық пен адамның өзін нақты жағдаятта ұстауының, адамның ішкі дүниесі мен қоғамдағы істері арасындағы байланыстар – философтарды, теологтар мен ағартушыларды көптен бері толғантады. Көптеген ғалымдардың баланы тәрбиелеу жөніндегі ақыл-кеңестері мен әдістемелері негізінде біздің мінез-құлқымызды көзқарасымыз анықтайды деген ой жатыр. Сондықтан мінез-құлықты өзгерту үшін алдымен жүрегіміз бен ақыл-ойымызды өзгертуіміз қажет.

Алайда 1964 жылы Леон Фестингер өз пікірінде: «Адамдардың көзқарасын өзгерту олардың мінез-құлқына үнемі әсер ете бермейді», – деген еді. Фестингердің ойынша, көзқарас мінез-құлыққа қарағанда басқа жолдармен жұмыс жасайды: мінез-құлқымыз «ат» болса, көзқарасымыз «арба» іспеттес. Роберт Абелсон айтқандай, «біз не үшін не істейтінімізді негіздеуге өте жақсы үйретілгенбіз, бірақ соны істеуге келгенде онша қабілетті емеспіз».

Әлеуметтік психолог Аллан Уикер әртүрлі адамдардың көзқарастары мен әрекеттерін қамтыған ондаған зерттеу жүргізген кезде, мынандай сауалға тірелді: адамдардың мінез-құлқы – өздері қалыптастыратын әрі бойларында бар көзқарастар негізінде бола ма? Уикер күтпеген қорытынды жасады:

- студенттердің «шпаргалка» қолдануға деген көзқарасы өмірде оны қолдану-қолданбауына онша ықпал етпейді;
 - адамның жексенбі күні шіркеуге келіп мінажат ету-етпеуі оның шіркеуге деген жалпы ұстанымына байланысты бола бермейді;
 - адамның нәсілшілдікке көзқарасы нақты жағдайларда көрініс таппауы да мүмкін.
- Көптеген адамдар нәсілдік кемсітушілікті ұнатпайтынын айтады, алайда сондай кемсітудің болғанын естігенде үндемей қалады.

Дэниел Бэтсон және әріптестері адамның көзқарастары мен іс-әрекеттері арасындағы сәйкеспешілікті, яғни өзінің моральдық қасиеттері болмаса да, өзін моралист етіп көрсетуді «моральдық екіжүзділік» деп атады. Бір зерттеу барысында ол студенттерден екі тапсырманың біреуін – өзіне, екіншісін топтағы біреуге таңдап алуды ұсынды. Біріншісі, 30 долларлық сыйақы берілетін қызықты тапсырма еді, екіншісі, ешқандай сыйақы берілмейтін қызықсыз тапсырма болды. Сонда 20 студенттің біреуі ғана тұрып, өзіне сыйақылы тапсырманы алатынын, жұмысы үшін ақы алу адамгершіліктің белгісі екенін ашығынан айтты. Ал, іс жүзінде, қатысушылардың 80%-ы ештеңе деместен өздеріне сыйақысы бар тапсырманы таңдады.



Одан кейінгі экспериментте қатысушыларға тиындар беріліп, егер керек деп тапса, ол тиынды теріс төңкеріп қоюға болатыны сыбырлап айтылды. Бұл ретте нәтижелер зерттелушілердің 90%-ы тиынды өзіне пайда әкелетіндей етіп төңкергенін көрсетті. Бәлкім, олар тиынды лақтыру кезінде қулыққа барған шығар? Әлде тиынды лақтырғаннан кейін түсетін жеребенің пайдалы-пайдасызын анықтай алды ма екен?

Басқа бір тәжірибеде Бэтсон тиындардың екі жақ бетіне де бірдей жапсырмалар жапсырып, өзіне қажет нәтижені қамтамасыз етпек болады. Десе де 28 адамның 24-і тиынды лақтыру барысында өздеріне тиімді тапсырмалар таңдады. Адамгершілік пен ашкөздік таласқа түскен кезде, әдетте ашкөздік жеңіске жетеді.

Көзқарас мінез-құлыққа сәйкес болса

Көзқарас мінез-құлыққа сәйкес болса, Көзқарастың дәлдігін болжайтын басқа да шарттар бар. Айзек Эйджен мен Мартин Фишбейн кез келген жалпы көзқарастар өлшенгенде, ал іс-әрекет ерекше бола түскенде, сөз бен істің арасындағы корреляцияны күтудің қажеті жоқ. Шынында да, Фишбейн және Эйджен жүргізген 27 зерттеудің 26-сында зерттелушілердің ұстанымдары олардың мінез-құлқын болжамады. Дегенмен өлшенген ұстанымның жағдайға тікелей қатысы бар екені 26 зерттелушінің іс-әрекетінен байқалды.

Әрі қарайғы 276 000 адам қатысқан 700-ден астам зерттеу белгілі және нақты көзқарастары мен ықылас-ниеті, расында да, алдағы іс-әрекетін болжайтындығын дәлелдеді.

Сонымен біз ұстанымдардың мінез-құлықты болжайтын екі жағдайын көрдік: 1) ұстанымға сыртқы әсерлерді азайту; 2) ұстанымның бақыланатын мінез-құлыққа сай болуы. Үшінші жағдай да бар: ұстаным күшті болса, мінез-құлықты болжай алады.

Көзқарас күшті болса

Біздің мінез-құлқымыздың көбі автоматты түрде іске асады. Біз өзімізге таныс сценарийлерді жүзеге асырамыз, бірақ не істеп жатқанымыз туралы ойланбаймыз. Дәлізде кездескен танысқа автоматты түрде «сәлем!» дейміз. Мейрамхана кассирінің «сізге біздің тамағымыз ұнады ма?» деген сұрағына, ас дәмді болмаса да, «иә» деп айтуға мәжбүр боламыз. Мұндай жауап қайтаруға автоматты түрде бейімделгенбіз. Қауіпсіздік белдігін пайдалану, кофе ішу немесе сабаққа қатысу сынды қалыптасқан дағдыларды жүзеге асыруда саналы ниеттер белсенді болмайтын тәрізді.

Көзқарастарды санаға жеткізу

Егер әрекеттен бұрын көзқарасымыз туралы ойлау керек болса, біз өзімізге адал бола аламыз ба? Марк Снайдер мен Уильям Свонн осыны анықтауды мақсат етті. Миннесота университетінің 120 студенті еңбек нарығындағы дискриминацияны жою туралы мемлекет саясатына өздерінің пікірін білдірген соң, екі аптадан кейін Снайдер мен Свонн студенттерді жыныстық әлімжеттікке қарсы шағым берген сот процесіне алқабилер ретінде қатысуға шақырды. Сол жерде «алдымен еңбек нарығындағы дискриминацияны жою туралы өз ой-пікірлеріңді жүйелеп алыңдар» деп бірер минут дайындалуға мүмкіндік берген студенттер ғана өз көзқарастарына сәйкес «үкім айтты». Біздің көзқарасымыз ол туралы ойлағанда беки түседі.

Осыдан келіп адамның өз ішкі нанымдарына баса назар аударуының тағы бір тәсілі пайда болады: адам өзін-өзі тану үшін айна алдына қойып іс-әрекет жасату керек. Мүмкін сіз де кенеттен үлкен айнасы бар бөлмеге кіргенде өзіңізді ыңғайсыз сезіне бастайтын шығарсыз. Осылайша, адамдар өздері жақсы білетін сөздер мен амалдардың бір-біріне сәйкес келуіне ықпал етеді.



Кітап: Әлеуметтік психология
Тарау: 1. Әлеуметтік әлемдегі «Мен» ұғымы
Дәріс: 3. Мінез-құлық және көзқарас

Мінез-құлыққа жақсы сәйкесетін көзқарастар оңай, тұрақты болады. Адамның өмір тәжірибесінен қалыптасқан ұстанымдар қолжетімді, ғұмырлы болады және іс-әрекеттерге бағыт-бағдар беруі ықтимал. Бір зерттеуде өз университеті басшылығының жатақхана тапшылығына байланысты реакциясына барлық студент теріс пікір білдірді. Бірақ шағымға қол қою, қол қою туралы сұрау салу, комитетке қосылу немесе хат жазу сияқты нақты әрекет етуге келгенде – тек үйсіздікті басынан кешкендер, соған қатысы барлар, жағдайды тікелей сезінген адамдар ғана белсенділік танытты.

Ішкі көзқарастарымыз сыртқы мінез-құлқымызға қалай ықпал етеді? Халық даналығы көзқарастың мінез-құлыққа әсер ететінін баса көрсетсе де, іс жүзінде көзқарас мінезге онша әсер ете алмайды. Сонымен қатар адам көзқарасының өзгеруі әдетте оның мінез-құлқының қатты өзгеруіне әкелмейді. Әлеуметтік психологтарды осы ойлар толғандырып, сөзіміз бен ісіміздің арасында нәліктен айырмашылық бар екенін анықтауға ынталандырады.

Жауап табылды, ол төмендегідей: біздің көзқарастарымыз бен мінез-құлқымызға көптеген әсерлер ықпал етеді. Көзқарастарымыз мінез-құлқымызды мынадай жағдайларда болжай алады: 1) «бөтен ықпалдар» аз болса; 2) көзқарас болжалды мінезге сәйкес, яғни өте жақын болса; 3) көзқарас күшті болса және бір нәрсе бізге ол туралы еске салып тұрса немесе ол біздің өз тәжірибеміз негізінде қалыптасса. Осы шарттар жүзеге асса, ойларымыз бен сезімдеріміз іс-әрекетімізге сәйкеседі.

Рөл ойнау

«Рөл» сөзі театрдан алынған және театрдағы сияқты белгілі бір әлеуметтік көзқарасы бар адамдардан күтілетін әрекеттерді білдіреді. Жаңа әлеуметтік рөлді ойнауға кіріскенде, біз алдымен өзімізді жайсыз сезінеміз. Бірақ бұл жайсыздықтан тез арыласыз.

Белгілі бір рөлге ие болған кезіңізді, мысалы, жұмысқа немесе колледжге келген бірінші күніңізді еске түсіріңізші. Кампустағы бірінші аптада жаңа әлеуметтік жағдайыңызға қатты алаңдап, ересек болып көрінуге тырысып, орта мектепте қалыптасқан мінез-құлықты жоюға кіріскен боларсыз. Адам өзін осындай кезде қыл үстінде жүргендей сезінеді. Жаңа сөздер мен жаңа іс-әрекеттерді абайлап қолданасыз, өйткені олар сіз үшін әдеттегідей емес. Уақыт өте келе ғажайып нәрсе болады: енді псевдо-интеллектуалдық әңгімелер жат, сырттан біреу мәжбүрлеп айтқызып тұрғандай көрінбейді, бәрі қалыпты арнаға енеді. Жаңа рөліңіз ескі киімдеріңіз сияқты «ыңғайлы» бола бастайды.

Бір экспериментте Филип Зимбардоның Стэнфорд университетінің психология факультетінде жасаған жасанды «түрмесіне» бір топ ерікті «отырғызылды», екінші еріктілер тобы оларға «күзетші болды». Түрмелердегі қатыгездік ардан безген қылмыскерлер мен жендет сақшылардың жағымсыз әрекеттерінің нәтижесі ме? Әлде түрме тұтқыны мен сақшының рөліндегі адам, бұрын қатыгез болмаса да, өзінен-өзі қатыгезге айналып кете ме? Адам ортаны қатыгез ете ме? Әлде адамды ортасы қатігез ете ме? Зимбардо осыны анықтағысы келді.

Тиынмен жеребе лақтырып, Зимбардо бір топ студентті – сақшы, екінші топты түрме тұтқыны етіп тағайындады. Сақшыларға униформа кигізіп, қолшоқпар мен ысқырық ұстатты, түрме ережесін қатал орындатуға нұсқау берді. Тұтқындарды сәйкесінше киіндіріп, темір торға тоғытты. Алғашқы күн көңілді өтті, бәрі ойынды қызық көріп, күлкіге айналдырды. Сосын ес жинап, сақшылар мен қамақтағылар ғана емес, экспериментшілердің өзі де сол жағдайға бейімделе бастады. Сақшылар қамаудағыларды жәбірлей бастады, кейбірі тіпті өздігінен адам намысын таптайтын тәртіп шығарып алды. Қамаудағылардың кейбірі оған қарсы бүлік шығарды, кейбірі немқұрайлық білдірді. Зимбардоның айтуынша, «шындық пен иллюзия, рөлдік ойындар мен адамның өз болмысы арасында терең алшақтық пайда болды. Жасанды түрме бізді өзіне баурап алып, өз әлеміне тартып әкетіп бара жатты», «өз шындықтарының жаратылысы ретінде өзіне сіңіріп алды».



Сөздің сенімге айналуы

Сөйлеушілер көбінесе тыңдаушыларына ұнауға тырысады. Олар жаман жаңалықтан гөрі жақсыны тезірек айтуға тырысады, айтайын дегенін тыңдаушының көзқарастарына бейімдейді.

Тори Хиггинс және әріптестері айтылған сөздің қалай сенімге айналатындығын көрсетті. Олар университет студенттеріне біреудің жеке сипаттамасын оқып, одан кейін оны бейтаныс адамға қысқаша айтып беруді тапсырды. Әлгі кейіпкерді ұнататын реципиенттерге студенттер жағымды түйіндеме жазды. Жақсы нәрсе айтқаннан кейін, студенттердің өздері де ол кісілерді жақсы көре бастады. Оқығандарын еске түсіруді өтінгенде, олар сипаттаманы бұрынғысынан да бетер позитивті етіп айтып берді. Қысқаша айтқанда, адамдар тыңдаушыларының ырығына сай өздерінің хабарламаларын түзетуге бейім, оны өзгертіп, өзгертілген хабарға өзіміз де сеніп жатамыз.

«Талпыныс жасау» феномені

Шағын сұраныстар үлкен көлемдегі таңдау жасауға жеткізуі мүмкін. Тәсбелгі тағу, жол сілтеп жіберу немесе петицияға қол қою сияқты 100-ден астам экспериментте «талпыныс жасау» феномені ерікті түрде болғанын атап өтуіміз керек. Адамдар қоғамдық іс-әрекетті өздеріне жауапкершілік ретінде алса және сол әрекеттерді өз ісі ретінде қабылдаса, олар өз жұмыстарын жақсы атқаратындарына толығымен сенеді. Әлеуметтік психолог Роберт Чалдини өзін «аңқаумын» деп сипаттайды. Ол: «Мен ес білген кезімнен сатушылардың, қайырымдылық қорларына қаржы жинаушылардың және әр саладағы түрлі операторлардың оңай нысанасы болдым», – деп жазады. Ол бір адамның басқаларға неге «иә» деп келісе салатынын терең түсіну үшін үш жыл үйренуші ретінде сату бөлімінде, қайырымдылық қорларында және жарнама жасау мекемелерінде жұмыс істеп, «ықпал ету құралдарының» әсер ету ерекшеліктерін байқап, сараптайды. Ол сол «құралды» қарапайым эксперименттерде сынақтан өткізді. Чалдини мен оның әріптестері «талпыныс жасау» феноменінің өзгерген нұсқасын «арзан баға» техникасымен эксперимент жасау арқылы зерттеді.

Авиакомпаниялар мен қонақүйлер де бағасы арзан орындар мен бөлмелердің саны аз қалды деген арнайы ұсыныс жасап, артынша олар өтіп кетті десе, тұтынушы әлдеқайда қымбат бағаға келіседі деп үміттенеді. Соңғы кездегі эксперименттер бұл тактиканың адамдар өз таңдауын тек ауызша жасағанда ғана жүзеге асатынын анықтады.

Әдетте адамдар өздері жазған міндеттемелерден бас тартпайды. «Талпыныс жасау» феномені есте ұстайтындай сабақ болғаны жөн. Ақша, саясат немесе қылымсу арқылы азғыруға тырысатын адам аталмыш феноменді көбінесе жымысқы түрде іске асырып, біздің мойынсұнуымызға ықпалын тигізеді. Бұдан шығатын қорытынды: кішігірім өтінішке келіспес бұрын, оның ақыры неге әкелетінін ойлаңыз.

Аморальдық және моральдық әрекеттер

«Мінез көзқарасты қалыптастырады» деген принцип аморальды әрекеттерде де байқалады. Жамандық кейде бірте-бірте күшейетін әрекеттерден туындайды. Кішкентай да болса жасалған жағымсыз әрекет, одан да жаман әрекетті туындатуы мүмкін. Жағымсыз әрекеттер адамгершілік қасиеттің төмендеуіне әкеледі.

Адамгершілікке жатпайтын әрекеттер, бізді басқа жолдармен де өзгертеді. Біз өзіміз ұнатпайтын адамды жәбірлегенімізбен қоймай, өзіміз жәбірлегенді жек көруге де бейіміз. Жазықсызды кіналаған немесе электрлі шоқпармен ұрып жазалаған адам әдетте одан бетер өршіп, әлгі адамды сөзбен кемсітуге дейін барады, бұл оның қатыгез қылығын ақтап шығуға көмектеседі.



Сонымен қатар жағымды мінез белгілі бір адамды жақсы көруге тәрбиелейді. Экспериментшіге немесе басқа қатысушыға көмектесу немесе бір студентке түсінбегенін түсіндіріп беру, оны жақсы көре түсуге әсер етеді. Аморальды әрекеттер болмысымызды қалыптастырады, бақытқа орай моральды әрекеттер де сондай күшке ие. Адам мінез-құлқы бізді ешкім көрмей тұрғанда не істейтіндігімізден білінеді.

Нәсілралық қатынастар және нәсілдік көзқарастар

Моральдық әрекеттен моральдық көзқарас туындайды, қауіпсіздік белдігін міндетті түрде тағуға мәжбүрлегенде оған деген оң көзқарас туындайды. Осыған қарап, әртүрлі жағымды нәсілралық қарым-қатынас нәсілшіл бір жақты түсінікті азайтады деп айтуға бола ма? Бұл 1954 жылы АҚШ-тың Жоғарғы соты «мектептерді десегрегациялау» туралы шешім қабылдап жатқанда әлеуметтік психологтар алға тартқан бір уәж бар еді. Ол мынадай уәж болатын: егер біз уағыздау мен үгіттеу арқылы сезімді өзгертеміз деп күтсек, онда нәсілдік әділеттілікті әлі өте ұзақ уақыт күтерміз. Ал егер біз моральдық әрекетті заң арқылы енгізсек, жағдай оңтайлы болса, көзқарастардың өзгеруіне жанама жолмен әсер ете аламыз.

Бұл идея «моральды заңдастыруға болмайды» деген болжамға қайшы келеді. Дегенмен әлеуметтік психологтардың пайымдауынша, десегрегация себебінен көзқарастарда өзгерістер болатыны анық. Мысалы:

- Жоғарғы соттың десегрегацияға қатысты шешіміне сай, аралас мектептерді жақтайтын ақ америкалықтардың саны күрт көбейді, ал қазір барлығы дерлік аралас мектепті дұрыс көреді.

- 1964 жылы Азаматтық құқықтар актісі қабылданғаннан кейін 10 жыл ішінде айнала-сындағы достары, көршілері, әріптестері немесе сыныптастары немесе барлық ақ нәсілді студенттерді сипаттаған ақ америкалықтар 20%-ға азайды. Нәсілралық қарым-қатынастар дамыды. Дәл сол кезеңде афро-америкалықтар кез келген аймақта тұруға құқылы деген ақ америкалықтардың саны 65%-дан 87%-ға дейін өсті. Көзқарастар да өзгерді.

- Дискриминацияға қарсы бағытталған бірыңғай ұлттық стандарттар әртүрлі діндер, топтар және географиялық аймақтардағы адамдардың арасында нәсілдерге қатысты көзқарас айырмашылықтарының азаюына әкелді. Америкалықтар бірігіп әрекет ете бастады, ойлау мәнері де жақындай түсті.

Әлеуметтік қозғалыстар

Біз қоғамдық заңдардың нәсілдік көзқарастарға қатты әсер ететінін көрдік. Сол идеяны орасан зор көлемде саяси әлеуметтендіру үшін қолдану қауіпті жағдайға әкелуі мүмкін. 1930 жылдары фашисттік жалауды желбіретіп, шерулерге қатысу, әсіресе «Хайль Гитлер» деп сәлем беру талап етілгенде, Германия тұрғындарының көбі ішкі дүние көзқарастары мен іс-әрекеттерінің мүлдем жанаспауын сезінген.

Тарихшы Ричард Грюнбергердің айтуынша, «Гитлерді қолдауға күмәнданған адамдар үшін «немістік сәлем» қолайлы жағдай жасайтын, әсерлі әдіс болып табылды. Оны сыртқы белгі ретінде айтып, қолдануға мәжбүр болғандардың көбі сөздері мен сезімдерінің арасында пайда болған қайшылықтар себебінен өздерін жайсыз сезінген. Ойлағанын айта алмаған олар саналы түрде өздерінің айтқандарына сеніп, психикалық тепе-теңдікті орнатуға тырысқан». Мұндай тәжірибелер тоталитарлық тәртіппен шектелмейді. Біздің саяси әдет-ғұрыптарымыз – мектеп оқушыларының күнделікті жалау көтеруі мен мемлекеттік әнұран орындауы – қоғамдық конформизм арқылы тұлға бойында жеке патриотизмді қалыптастыруға бағытталған.

Эдгар Шейн көптеген әскери тұтқындармен сұхбаттасып, басқыншылар қолданған әдістердің арасындағы талап қою әдісін бірте-бірте күшейтетінін айтты. Тұтқынға алушылар қарапайым талаптардан бастап, кейін маңыздысына көшкен. «Осылайша, тұтқындар жазбаша немесе ауызша түрде сұрақтарға жауап бере бастаған соң, олардан өте маңызды мәселелер



Кітап: Әлеуметтік психология

Тарау: 1. Әлеуметтік әлемдегі «Мен» ұғымы

Дәріс: 3. Мінез-құлық және көзқарас

туралы мәлімдеме жасаулары талап етілген болатын». Оның үстіне, бір нәрсені қайталау, топтық пікірталастарға қатысу, өзіне байланысты сын пікірлерді тыңдау немесе ашық түрдегі өз күнәсін мойындау болсын, олардың белсенді болуы талап етілген.

Қорытынды

«Көзқарас-әрекет» байланысы керісінше бағытта да істей алады: біз өз ойымызға сай әрекет етіп қана қоймай, сонымен қатар кез келген ісімізге сәйкес ойлана бастаймыз. Біз ол үшін жауапкершілік сезінген жағдайда негізгі ойды дамыта түсеміз.

Бұл принципке дәлелдердің көбі сәйкес келеді. Сол сияқты, біздің айтқан не жазатын сөздеріміз кейінгі көзқарастарымызға қатты әсер етеді. «Талпыныс жасау» әдісінің нәтижелеріне сәйкес, адамдар кішігірім амалдар жасай отырып, үлкен әрекеттер жасауға дайын. Біздің әрекеттеріміз моральдық көзқарастарымызға да әсер етеді: біздің жасаған ісіміз жаман болса да, біз оны ақтауға бейімбіз. Сол сияқты, біздің нәсілдік және саяси мінез-құлқымыз әлеуметтік санамызды қалыптастыруға көмектеседі: сенгенімізді қолдаумен бірге, біз қолдаған нәрселерімізге сеніп кетеміз. Саяси және әлеуметтік қозғалыстар нәтижесінде көпшіліктің санасын кең көлемде өзгертуге бағытталған заңдардың қабылдануы мүмкін.