

# ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ

## Өзін-өзі таныстыру, ақтау және қабылдау

1-тарау. Әлеуметтік әлемдегі «Мен» ұғымы





**Дәрістің мақсаты:** оқырмандардың өзін-өзі таныстыру, ақтау, қабылдау туралы ойларын қалыптастыру.

**Жоспар:**

1. Өзін-өзі таныстыру;
2. Өзін-өзі ақтау;
3. Өзін-өзі қабылдау.

Біз сіздермен өзін-өзі таныстыру, ақтау, және қабылдау туралы талқылайтын боламыз. Көзқарастың істеген әрекет салдарынан қалыптасуын түсіндіруге тырысатын теорияларды атаңыз. Бір-біріне бәсеке идеялар ғылыми таным процесін қалай бейнелейтінін талқылаңыз.

Біз бірнеше дәлелдер ағындары бірігіп, «өзен қалыптастыратынын» көрдік: біздің іс-әрекеттеріміз көзқарастарымызға әсер етеді. Іс-әрекеттер көзқарасқа әсер ететініне нақты дәлелдер бар ма? Әлеуметтік зерттеушілер үш болжам атап көрсетеді:

- Өзін-өзі таныстыру теориясына сәйкес, біз өзімізді тұрақты етіп көрсетуге мәжбүрлейтін көзқарастарды білдіреміз.
- Когнитивті диссонанс теориясына сәйкес, жайсыздықтан арылу үшін біз өз қылықтарымызды өзіміз ақтаймыз.
- Өзін-өзі қабылдау теориясы іс-қимылымызды былайша көрсетеді – біз өз сезімдеріміз бен нанымдарымызға сенімсіз болсақ, онда кез келген адам сияқты мінез-құлқымызға назар аударамыз. Осы теориялардың әрқайсысын қарастырайық.

Өзін-өзі таныстыру: өзгенің пікіріне ықпал ету қарапайым түсінік ойдан басталады. Өзіміз туралы басқалар не ойлайтынына көңіл бөлмейтін кім бар? Адамдар миллиардтаған қаражатты киімдерге, диетаға, косметикаға және пластикалық хирургияға жұмсайды, өйткені олар үшін басқалардың өзі туралы не ойлайтыны маңызды. Жақсы әсер қалдыру – біздің әлеуметтік және материалдық игіліктерге қол жеткізуіміздің кепілі болып, әлеуметтік сәйкестігімізді қауіпсіз сезінуге көмектеседі.

Ешкім тұрақсыз ақымақ көрінгісі келмейді. Олай болмас үшін, біз іс-әрекеттерімізге сай көзқарасты білдіруге тырысамыз. Тұрақты, салмақты адам болып көріну үшін, біз дәйекті көзқараспен келісе саламыз. Тіпті өз тарапымыздан аздап көзбояушылық, екіжүзділік танытып отырғанымызды сезсек те, жағымды әсер қалдыруға тырысамыз дейді өзін-өзі таныстыру теориясы. Қандай жағдай болмасын, өзін-өзі таныстыру теориясы дәл осыдан басталады.

Біздің көзқарастарымыз бен іс-әрекеттеріміздің арасындағы айырма себеп-салдардың нәтижесі неге байланысты екенін түсіндіріп бере ала ма? Кейбір жағдайларда экспериментке қатысушылар детектор өздерін тестілеуден өткізіп жатыр деп ойлайтын болса, олар жақсы әсер қалдырудан бас тартады, бұл – олардың көзқарасының аздап өзгеруін көрсетеді. Бірақ көзқарастың өзгеруі, біз айтқандай өзін-өзі таныстыруға қарағанда әлдеқайда маңызды, өйткені адамдар бұрынғы мінез-құлқын білмейтін адамға, өздерінің өзгерген көзқарасын білдіруде. Басқа екі теорияда адамдар, кейде өзін-өзі таныстыруды нақты көзқарастың өзгеруі деп түсіндіреді.

### **Өзін-өзі ақтау: когнитивті диссонанс**

Теориялардың бірі, «біздің көзқарастарымыздың өзгеруі танымымыздың үйлесімділігін сақтау қажеттілігімен байланысты» деп түсіндіреді. Фестингер ұсынған танымал когнитивті диссонанс теориясының да мәні осында. Теорияның өзі қарапайым болғанымен, оның қолданылу аясы өте кең. «Когнитивті диссонанс» бүгінгі күні білімді адамдардың сөздік қорына кіреді. Біз екі ойлы болып, сенімдеріміз бір-біріне кереғар келгенде, психологиялық ширығу немесе «диссонансты» сезінеміз. Фестингер, бұл жағымсыз әсерді азайту үшін, ойларымызды «түзетуіміз» қажет дейді. Бұл қарапайым идея, ал одан шығарылған таңғаларлық болжам «Когнитивті диссонанс» тақырыбына 2000-нан астам зерттеу жүргізілуіне әкелді.



Диссонанс теориясы іс-әрекет пен көзқарас арасындағы сәйкессіздікке қатысты. Біз екеуін де сезінеміз. Осылайша, мінез-құлық пен көзқарас арасындағы сәйкессіздікті, бәлкім, екіжүзділікті сезінсек, өзгерістерді қажет ете бастаймыз. Бұл Британия және АҚШ-тағы шылым шегушілердің, шекпейтіндерге қарағанда, шылымның қауіпті екеніне күмәнданатынын еске түсіреді.

### **Жеткіліксіз ақтау**

Кейінгі көптеген эксперименттер көрсеткендей, мінез-құлықтың әсерінен көзқарастар қалыптасу эффектісі, әсіресе адамдарда таңдауға мүмкіндік болған кезде және олар өздерінің іс-әрекеттерінің салдары болжамды болған кезде байқалады. Бір эксперимент барысында адвокаттардың беделін кемсітетін қалжың сөйлемдерді диктофонға жазу ұсынылды. Нәтижесінде адвокаттарға қатысты негативті көзқарас, өзгелерде емес, ойларына келгенін айтып қалжыңдаған қатысушыларда пайда болған.

Басқа эксперименттерде адамдарға 1,5\$ ақы алып, эссе жазу ұсынылды. Бұл жағдайда авторлар өздері де сенбейтін пікірді қорғауы қажет болды. Мысалы, оқу ақысын көбейту туралы жазу керек болса, бұрын ол пікірді қолдамаған олар енді өз басына сондай жағдай түскенде жаңағы пікірге қолдау көрсете бастайды. Ойдан құрғаны шындыққа айналады.

Когнитивті диссонанс теориясында қолданылатын сыйақылар мен жазалаудың тиімділігі емес, керісінше, қалаған әрекетті болдыру маңызды екеніне назар аударылды.

Диссонанс теориясына сай, қалаулы әрекетті істеткізу үшін тек қана ынталандыру мен қолдау жеткілікті. Сондықтан менеджерлер, мұғалімдер мен ата-аналар қалаған мінез-құлықты қалыптастыру үшін балаларын ынталандыра білуі тиіс.

### **Диссонанс шешім қабылдаудың салдары ретінде**

Жасалған таңдау мен жауапкершілікке баса назар аудару, шешім қабылдау диссонанс тудыратынын білдіреді. Маңызды шешім қабылдау керек болған кезде қандай колледжге түсу керек, кіммен кездесу керек, қай жұмысқа тұруға болады деген сынды таңдаулар, бізді кейде екі бірдей балама арасында таңдау жасауға мәжбүрлейді. Сіз белгілі бір таңдау жасаған соң, ол таңдау өзіңізге ұнамай, қабылдамаған нәрсенің ұнамды жақтары мен таңдаған нәрсенің ұнамсыз жақтары туралы ойланып, диссонанс сезінгеніңіз есіңізде шығар. Егер, сіз студенттік қалашықта тұруға шешім қабылдасаңыз, өзіңіздің кең пәтеріңізді шулы жатақханаға неліктен айырбастағаныңызды түсінген боларсыз. Мысалы, сіз кампустан тыс жерде тұруды шешсеңіз, онда кампус пен достардан жеке бөліну, тамақ пісіру мен үйді жинау қажеттілігін тудыратынын түсінген шығарсыз.

Алғаш жарияланған диссонансты зерттеу экспериментінде, Джек Брем өзінің үйлену тойында берілген сыйлықтарын Миннесота университетінің зертханасына әкеліп, қатысушы әйелдерден тостер, радио және шаш кептіргіш сияқты сегіз затты бағалауын сұрады. Содан кейін, шамамен бірдей бағалаған екі түрлі затты көрсетіп, оларға өздеріне біреуін таңдап алуды ұсынды. Кейінірек, қайта таңдау жасау туралы ұсыныс жасалған кезде, әйелдер алдында таңдаған заттарын одан да жоғары, ал назарға ілмеген заттарын одан да төмен бағалады. Біз таңдауымызды жасағаннан кейін, басқасы біз үшін маңызды емес болып қалады.

Қарапайым шешімдер қабылдаумен бірге, көзқарасқа айналатын шешім эффектісі адамның сенімінің күшеюіне әсер етеді: «Менің шешіміме сай ол дұрыс болуы тиіс». Әсері жылдам байқалуы мүмкін. Роберт Нокс пен Джеймс Инкстердің, мәліметтеріне сәйкес, ат жарысында ұтыс қойғалы жатқан адамдарға қарағанда, ұтыс қойған адамдар өздерінің жеңетініне сенімді болады. Өз кезегін күтіп тұрған және төлем жасау терезесіне келіп кеткен адамда бірнеше минут аралығында екі нәрседен басқа ештеңе өзгерген жоқ: ол пәрменді шешім қабылдады және оның сезімі өзгерді. Кейде екі таңдаудың арасында аз ғана айырмашылық болуы мүмкін, дәл осындай жағдай факультетте шешім қабылдауға көмектескен кезде болғаны есіме келді.



Комитет шешімін қабылдап, жариялаған сәтке дейін бір факультет өкілінің құзыреттілігі орнынан босатылатын басқа өкілдікімен бірдей болып көрінеді.

Біздің жасаған таңдауымыз шешімдерімізге әсер етіп, ол әсер таңдауды күшейте түседі. Бұл таңдау эффектісі адамдар альтернативті таңдау жасадым деп ойлағанның өзінде пайда болады. Шешім қабылданған соң, ол өзін ақтайтын өзіндік қолдау табады.

## Өзін-өзі қабылдау

Диссонанс теориясы көптеген зерттеулерге өзек болса да, осы құбылысты қарапайым тілмен түсіндіретін теория да бар. Мысалы, біз өзге адамдардың көзқарасы қандай екенін қалай анықтаймыз. Біз әуелі адамның белгілі бір жағдайда қалай әрекет ететінін көреміз де, оны сол адамның табиғаты, мінезі, я болмаса қоршаған ортаның ықпалы деп қабылдаймыз. Егер 10 жасар Бретті ата-анасы «кешіріңіз» деп айтуға мәжбүрлеп жатса, біз баланың әдептілік әліппесіне мән бермеуін жағдаймен байланыстырамыз.

1972 жылы Дарил Бем өзін-өзі қабылдау теориясын ұсынды. Теориясы бойынша біз қандай да бір қорытындыны өз іс-әрекетімізді бақылай отырып жасаймыз. Ал ұстанған көзқарасымыз әлсіз немесе айқын емес жағдайда біз сырттан бақылайтын адамның кебін киеміз. Өз-өзіңді тыңдау арқылы өз көзқарасыңды білесің; өз іс-әрекетіңді бақылау арқылы сеніңіздің қаншалықты күшті екеніне көз жеткізесің. Бұл – әсіресе қандай да бір сыртқы күштердің қысымынан өз-өзіңе ие бола алмай қалған сәттерге қатысты дүние. Шын мәнінде, біздің қандай екенімізді өз еркімізбен істеген амалдарымыз анықтайды.

Ым-ишара мен қарым-қатынас. Бұл құбылыс барлығымызға таныс. Біз қанша ашуланып тұрсақ та, дәл сол кезде біреу телефонға қоңырау шалса немесе біреу есікке келсе жылы мінез танытып, сыпайы бола қаламыз. Адамдар жағдайға қарай өздерінің мінез-құлықтарын өзгертіп отырады. «Қалың қалай?». «Жақсы, рахмет. Өзіңіз ше?» – «Жаман емес». Тым қыңыр әрі бірбеткей адам болмасақ, мұндай кездерде өзімізді-өзіміз игеріп, сабамызға түсеміз. Өйткені адам ашуланып тұрып, күле алмайды. Қозғалыстар эмоцияларды тудырады.

Егер біздің айтқан сөздеріміз сезіміңізге әсер ететін болса, басқаларға еліктей отырып, олардың не сезінетінін түсінуге бола ма? Кэтрин Бёрнс Воан мен Джон Ланцеттаның 1981 жылы жүргізген эксперимент нәтижелері бұл сауалға нақты жауап қайтарды. Олар Дартмут колледжінің студенттерінен электр тогына соғылған адамды бақылауды сұрады.

Олар кейбір сыналушылардан – электр соққысын алған кезде өздерінің ауырсынғандықтарын білдіруді сұрады. Фрейд және басқа да психологтардың пікірінше, ауырсыну жағдайын эмоция арқылы білдіру оны жеңілдететін болса, онда ішкі ауырсыну «адамның жанын» тыныштандырады. Алайда ток соғу барысында бет әлпеті арқылы өздерінің ауырсынуын көрсету, оны көргендердің терлеп, жүрек соғу жылдамдығы жоғарылай түскенін көрсеткен. Бақылаушылар басқа адамның көңіл күйін бақылай отырып, оларға айрықша жанашырлық танытқан. Басқа нәсілді адамдардың бейнетаспадағы қиналған түрлерін көрсеткенде, оларға жанашырлық танытты.

Мұндағы мораль, егер басқа адамдардың қалай қиналғанын түсінгіңіз келсе, олардың бет әлпеті мен дене қимылдарын айнытпай қайталап көріңіз. Шын мәнінде, сізге оны жасаудың қажеті жоқ. Біз басқалардың бет-жүзі мен болмыс-бітімін, жазу стилі мен даусын бақылай отырып, оны табиғи және бейсаналы түрде қайталай аламыз. Біз өз қимыл-қозғалыстарымызды, болмысымыз бен даусымызды эмоцияға сай үндестіреміз. Осылай ете отырып, біз олар сезінген нәрселерге бейімделеміз. Бұл «эмоциялық бейімделу» құбылысын: жақсы ортада көңілің шалқып, көңілді отырсаң, ал ұнжырғасы түскен адамдардың қасында отырсаң, көңіліңнің төмендеп қалатындығымен түсіндіруге болады.

Біздің бет-әлпетіміз де қарым-қатынасқа әсер етеді. Гари Уэллс пен Ричард Петтидің айрықша эксперименті барысында Альберта университетінің студенттері «құлаққап жұмысын тексеруден» өткізді. Радио арқылы оқылған газет мақаласын тыңдаған олар, оны мақұлдайтын-мақұлдамайтынын бастарын шайқау немесе изеу арқылы білдіруге тиіс еді. Кім мақала мазмұнымен келіседі? Бастарын изеп отырғандар ма? Неліктен? Уэллс пен Петти мақұлдау ишарасының бас изеумен, ал келіспейтіндердің бас шайқаумен сәйкестілігіне назар



аударды. Өзіңіз біреуді тыңдағанда байқап көріңізші: бас шайқағаннан гөрі бас изеген кезде мақұлдағандай болмайсыз ба?

### Өз-өзін ақтап алу және ішкі мотивация

Ақтау нәтижесінің тиімділігін еске түсіріңізші: адамдардың бір нәрсе істеуге ықыласын тудыратын кішкентай ғана стимул, олардың сол істі жақсы көріп, әрі қарай жалғастыруына айтарлықтай себеп болады. Бұл құбылысты когнитивті диссонанс теориясы былайша түсіндіреді: егер біздің қандай да бір іс-әрекетімізді ақтап алуға сыртқы стимул жеткіліксіз болып жатса, біз іштей өз-өзімізді ақтау арқылы ішкі диссонансты азайтамыз.

Өзін-өзі қабылдау теориясы мұны басқа жолмен түсіндіреді: адамдар өздерінің іс-әрекетін түсіндіру үшін, алдымен болған жағдайды қарастырады. Сіз 20 доллар ақы алып, оқу ақысын көтеру туралы үгіт жүргізіп тұрған базбір адамды көз алдыңызға елестетіп көріңізші. Әлбетте, егер бұл адам осы ойларын ешқандай ақысыз айтқанда, айтқан сөздері әлдеқайда көңілге қонымды болар еді. Біз өз-өзімізді бақылау арқылы да осыған ұқсас тұжырым жасауымыз әбден мүмкін. Өз еркімізбен атқаратын іс-әрекет арқылы біз көзқарасымызды қалыптастырамыз.

Өзін-өзі қабылдау теориясын жақтаушылар бұдан әрі тереңдеді. Олар мақтау мен марапаттау қашан да мотивацияны күшейте түседі деген ұғымның бар екеніне қарамастан, қажетсіз марапаттың да көзге көрінбейтін зияны бар екенін алға тартады. Өз ісін онсыз да жан қалауымен атқарып жүрген адамдарға берілген марапат, оларды дәл соған бейімдейді. Бұл – олардың табиғатын бұзып, мақтау-марапатсыз тұра алмайтын етеді. Эксперимент нәтижелері аталмыш құбылысқа өзін-өзі ақтап алу ықпалы бар екенін дәлелдеді.

Адамдарға жұмбақтарды шешу ойынына қатысу үшін ақы төлеңіз, сонда олар ақы төлемейтіндерге қарағанда азырақ қызығушылық танытатын болады. Балаларға өздеріне ұнайтын нәрселерді орындағаны үшін сыйақы беретін болсаңыздар, онда олар ойынды жұмысқа айналдырады. Өзін-өзі қабылдау теориясына сәйкес, кездейсоқ марапаттау ішкі қызығушылықты төмендетпейді, өйткені ол қандай да бір істі атқарудағы мотивацияның туындауына себеп болады.

Жақсы жұмыс үшін берілген марапат өзімізді білікті сезініп, бізге белгілі бір биіктікті бағындырғандай жақсы көңіл күй сыйлап қана қоймай, ішкі мотивацияның күшеюіне де себеп болмақ. Тиімді әрі орнымен берілген марапат шығармашылық ізденіске құлшындырады.

Өзін-өзі ақтап алу әсері мінез-құллықты мақсатты түрде бақылау үшін қажетсіз сыйақы ұсынылған жағдайда пайда болады. Бұл жерде, ең бастысы, сыйақының қандай екені: адамдардың жеткен жетістіктерінен хабардар ететін марапаттар мен мақтаулар олардың кеуделерінде «бұл менің қолымнан келеді!» дейтін мақтаныш сезімін тудырып, олардың ішкі мотивациясын оятады. Марапаттаулар мен мақтаулар адамдардың жетістіктерінің көрсеткіші болып табылады. Марапаттаудың басты мақсаты – адамдардың жеткен жетістіктерін көрсетіп, олардың күш-жігерін шыңдау мен өзіне деген сенімін арттыру және жалпы қанағаттану сезімін тудыру

### Теорияларды салыстыру

Біздің іс-әрекеттеріміз көзқарасымызға әсер ететіндей көрінетіні неліктен? Осыған түсініктеме берейік. Біз өз мінез-құлқымыздың көзқарасымызға шынымен әсер ететінін көрсететіндей түсініктеме беріп көрдік: 1) когнитивті диссонанс теориясынан туындайтын түсініктеме: біз мұнда өз іс-әрекетімізді ақтап, ыңғайсыз жағдайдан құтылуға тырысамыз; 2) өзін-өзі қабылдау теориясына сәйкес түсініктеме, біз мұнда қоршаған ортаны байқағандығымыздай, өз мінез-құлқымызды зерттеуге тырысамыз, әрі өзіміздің нақты бағыт-бағдарымыз туралы ақылға қонымды тұжырымдар жасай аламыз.

Бұл екі түсінік бір-біріне қайшы келеді. Қайсысы дұрыс? Нақты жауап табу қиын. Көптеген жағдайларда болжамдар бірдей болып шығып жатады, ал біз өзіміз қарастырған тұжы-



рымдарды ұстануға тырысып, аталмыш теорияларға бейімделе аламыз. Өзін-өзі қабылдау теориясының негізін қалаушы Дарил Бэмнің пайымдауынша, қандай да бір теорияны қолдану зерттеушілердің талғамы мен бейімділігіне қарай жүзеге асады. Осының өзі ғылыми танымның субъективтілігін танытады. Табиғат бізге диссонанс теориясын да, өзін-өзі қабылдау теориясын да бермеді. Екеуі де адам қиялының өнімі, байқағанымызды ұғымға жеңіл тілмен түсіндіруге бағытталған шығармашылық әрекеттер.

Ғылымдағы «бағдар мінез-құлық салдарының мазмұны» деген көзқарас бір емес, бірнеше теорияның негізі болуы мүмкін. Физик Ричард Фейнман табиғаттың таңғажайып сипаттарының бірі «әрекеттердің кең ауқымды спекторы» екеніне таңғалды: «Физиканың заңдылықтары амалдар арқылы көрінуі мүмкін екенін, әрі олар шексіз және әртүрлі болатындығы менің ойыма да кірмеген екен», – дейді. Бір жерге жететін әртүрлі жолдар сияқты жорамалдардың әртүрлі жиынтығы сол көзқарасқа әкелуі мүмкін. Егер бұл көзқарас бір емес, бірнеше теорияларға негізделсе, онда біздің сеніміміз бекіп, нығая түсер еді.

### Диссонанс – ширықтырушы күш

Біздің теорияларымыздың бірі екіншісіне қарағанда жақсырақ деп айтуға бола ма? Осы жерде диссонанс теориясында – дұрыстығын елемей кетпеуге болмайтын бір жайт бар. Анықтама бойынша, диссонанс – жанға жайсыз оқиға арқылы туындаған шиеленісті күй. Осындай шиеленісті азайту үшін біз өз көзқарасымызды өзгертіп отырамыз. Өзін-өзі қабылдау теориясында біздің әрекеттеріміз бен көзқарасымыз өзара үйлесім таппаған кезде шиеленістің пайда болуы туралы ештеңе айтылмайды. Бұлай болатын себебі көзқарас әлсіз болғанда, біз өз әрекеттеріміз бен оның салдарын түсіндіруге тырысамыз.

Диссонансты тудыратын жағдайлар адамды шынымен де ширықтыра ма? Әлбетте, егер іс-әрекеттің салдары ойлағандай болмаса және адам соған өзін жауапты сезінсе, солай болады. Егер сіз бөлмеңізде өзіңізбен өзіңіз жеке қалғанда өзіңіз сенбейтін бірдеңе жайлы айтсаңыз, онда диссонанс минималды болады. Алайда егер сіз айтқан сөздер жағымсыз жағдайлар тудыратын болса, мысалы: оны басқа бір адам естіп және оған сеніп тұрса; егер оның жағымсыз салдарынан сіз жақсы көретін адам жапа шегетін болса, диссонанстың күші жоғарылай түседі. Егер сіз осының бәріне өзіңізді жауапты сезінетін болсаңыз, әрі осыған өз еркіңізбен барғаныңыз үшін өзіңізді-өзіңіз оңайлықпен кешіре алмасаңыз және соның бәрін оның салдары қандай болатынын біліп тұрып істеген болсаңыз, онда сіздің жан күйзелісінен қашып құтылуыңыз екіталай. Мұндай жағдайда адам қатты терлеп, жүрек соғуы жиілей түседі.

Адам өзі қаламаған дүниені «өз еркімен» айтқан, я істеген кезде неге мазасызданады деп ойлайсыз? Себебі өзін-өзі бекіту теориясында көрсетілгендей, мұндай әрекеттер қолайсыздық сезімін тудырады. Біз өзімізді ақымақ сезінуге мәжбүр боламыз. Ол біздің біліктілігіміз бен әдебімізге нұқсан келтіреді. Ал өз ойымыз бен өз әрекетімізді ақтау арқылы біз өз-өзімізге сенім қалыптастырып, өз-өзімізге деген құрметімізді арттырамыз. Адамдар диссонанс тудыратын әрекеттермен айналысқан кезде, мидың алдыңғы бөлігінде ширығу пайда болады. Сенімге селкеу түсіретін дүние – осы.

Егер біз өз көзқарасына қарсы іс-әрекет жасаған адамдарға өз-өзіне деген сенім қалыптастыру үшін қандай да бір игілікті іс тапсырсақ не болады деп ойлайсыз? Жүргізілген бірнеше эксперименттерде өз «мені» қалыптасқан адамдардың өз әрекеттерін ақтауды қажет етпейтіндігі анықталды. Өз-өзіне құрметі жоғары адамдар да өзін-өзі ақтауды аса қажет етпейді.

Осылайша, диссонанс жағдайлары өзін-өзі ақтайтын сезімдерге қауіп төндіргенде айрықша мазасыздық тудырады. Дегенмен бұл мазасыздық мінез-құлық қалыптастыратын көзқарасқа қаншалықты қажетті? Стиль мен оның әріптестері мұны қажет деп есептейді. Алкогольді ішімдік ішу кезінде диссонанс тудыратын мазасыздық деңгейі төмендеп, мінез-құлық қалыптастыратын көзқарас әсері жоғалады. Олардың тәжірибелерінің бірінде Вашингтон университетінің студенттерінен оқудың ақысын жоғарылату туралы эссе жазу сұралды. Жағымсыз эссе жазудан туындаған диссонансты төмендету үшін, олар өздерінің жағымсыз қатынастарын эссе жазып болғаннан кейін, ішімдік ішу арқылы төмендетуге тырысты.



## Өз-өзіне қайшы кереғар пікірде болмаған кезде, адамның өз-өзіне сенімді болуы

Жайсыздық пен қобалжудың көзі болып саналатын диссонанс өз көзқарасына қарама-қайшы келетін әрекеттерді жасаушы адамды ақталуға итермелейді. Бірақ диссонанс теориясы диссонанссыз болатын барлық қатынастарды түсіндіре алмайды. Адамдар аз-кем айырмасы болмаса, өз көзқарасына толықтай сәйкес келетін қандай да бір көзқарасты қорғаған кезде, мазасыздықты жоятын тәсілдер олардың көзқарасына көп өзгеріс әкеле қоймайды. Диссонанс теориясы да өзін-өзі ақтап алу әсерін түсіндірмейді, өйткені жан қалауымен істелетін жұмысты сіз ақы төлесе де, төлемесе де істейсіз. Мысалы, адамның еріксіз күлуі сияқты іс-әрекет қандай да бір көзқарасқа қайшы келмейтін жағдайда не істей аламыз? Мұндай жағдайда да ешқандай диссонанс болмауы керек. Аталмыш жайттарға өзін-өзі қабылдау теориясының дайын түсініктемесі бар.

Қысқасын айтқанда, диссонанс теориясы айқындалған көзқарасқа қайшы әрекет жасағанда не болатынын түсіндіреді: біз қысымды сезінген кезде оны азайту мақсатында өз көзқарасымызды мінез-құлқымызға сай түзетеміз. Бұл теория көзқарастың өзгерісін түсіндіреді. Біздің көзқарасымыз дұрыс қалыптаспаған жағдайда оның қалыптасуын өзін-өзі қабылдау теориясы түсіндіріп береді. Біз әрекет етіп және оны ой елегінен өткізіп отыру арқылы болашақтағы мінез-құлқымызды қалыптастыратын көзқарасты дамыта түсеміз.

### Қорытынды

Біздің мінез-құлқымызға көзқарастың әсер ететінін түсіндіретін үш бәсекелес теория бар.

- Өзін-өзі таныстыру теориясы бойынша өздерінің әрекеттерін бақылайтын адамдар өзінің мінез-құлқына қарама-қайшы келмейтін, қоршаған ортаға жақсы әсер қалыптастыруға үміттенетін мінез-құлқы көрсетуге әрекет етеді. Өздерінің көзқарасын қалыптастыра отырып, сыртқы қоршаған ортаның ол туралы көзқарастарына көп назар аударған осы тәрізді көптеген тәжірибелер баршылық. Бірақ бұл тәжірибенің ерекшелігі – бастапқы көзқарасты шынайы өзгерістерге әкелетінін көрсетуінде. Осы екі теорияға сәйкес, біздің іс-әрекеттеріміз шынайы көзқарасымызда өзгеріс тудырады.

- Бұл диссонанс теориясын жақтаушылар – оның өзгеруін адамның әрекет жасаудағы нанымына қарсылық танытуы немесе шешім қабылдауда белгілі бір жайсыздықты сезінуі деп түсіндіреді. Сонымен қатар маңыздылығы төмен сыртқы факторлардың қажетсіз әрекеттерді ақтауы, әрі олар үшін жоғары жауапкершілікті сезінген сайын диссонанстың күшейе түсуі, де көзқарасымыздың өзгеруіне әкеледі.

- Өзін-өзі қабылдау теориясы бойынша біздің көзқарасымыз әлсіз болғанда, біз өзіміздің мінез-құлқымызды және оның салдарын қадағалап, оны анықтай аламыз. Ең қызықты аспекті «ақтаудағы үстемділік әсері»: адамдардың өздері қалаған, әлбетте өзіне ұнайтын әрекеттеріне кедергі келтіру – олардың ол істен алатын қанағат сезімін ауыр еңбекке айналдыруы мүмкін.

- Нақты болжам жасау екі негізгі теория бойынша жүзеге асырылуы мүмкін. Бұл шарттарға сәйкес біреуі немесе екіншісі жұмыс істейді.