



# ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ

## Прайминг, интуиция және шектен тыс сенімділік

5-тарау. Әлеуметтік психология





**Мақсаты:** Өзіне-өзі шектен тыс сенімді адамдарға интуиция, прайминг туралы түсінігін қалыптастыру.

**Жоспар:**

1. Прайминг;
2. Интуиция;
3. Интуицияның шегі;
4. Шектен тыс сенімділік.

**Бір нәрсені дәйек-талдаусыз бірден білуге интуициямыз қаншалықты қабілетті?**

**Прайминг.** Ассоциациялардың оянуы, әдейі байқамаған нәрселердің өзі жағдайларды еске түсіру мен талдауға әсер етеді. Құлағыңызға құлаққап киіп алып, құрамында екі мағыналы сөз бар *We stood by the bank* (ағылшын тілінде «bank» сөзі екі мағына береді: 1) банк; 2) өзен жағасы деген сөйлемнің мазмұнына ден қойдым деп есептеңіз. Тиісті сөз бір мезгілде сіздің екінші құлағыңызға жеткенде, сіз оны саналы түрде естімейсіз. Соған қарамастан, естілмеген сөз сіздің сөйлемді түсінуіңізге көмектеседі, яғни «праймдайды». Біздің есте сақтау жүйеміз – ассоциациялардың желісі, ал прайминг – белгілі бір ассоциацияларды ояту немесе белсенді ету дегенді білдіреді. Эксперименттер көрсеткендей, белгілі бір ойды праймдау, ол туралы хабарсыз болсаңыз да, басқа ойға, тіпті іс-әрекетке ықпал етуі мүмкін. Джон Барг праймдарды тек сарай қызметшілері ғана ести алатын қоңырауларға ұқсатады. Көптеген зерттеулерде стимулдар бейсаналы түрде ұсынылса да, прайминг әсерінен ассоциациялардың белсенуі артады. Көзден кеткен көңілден мүлде кетіп қалмауы мүмкін. Мысалы, электр тогының әсері онша сезілетіндей болмаса да, оның соңғы соққысы сезімталдықты үдетеді.

Кенеттен естілген «нан» сөзі осыған байланысты «май» деген сөзді еске түсіреді, алайда «май» деген сөзбен «құты» немесе «шөлмек» мағынасын беретін сөзді туындату мүмкін емес. Осы жағдайлардың бәрінде көзге көрінбей тұрған бейне немесе сол мезетте естімеген сөз кейінірек туындайтын жағдай үшін жауап бола алады. Тағы бір экспериментте алма немесе апельсин шырыны деген сөз жазылған плакаттан гөрі, сыра мен арақ плакаттары бар бөлмеде отыру студенттердің таңдауына сай келген. «Секс», «тер», «қатты» және «төсек» сынды сөздермен кезіккен неміс студенттері гендерлік-стереотипті түрінде әрекет еткен. Өздерінің әдейі ықпалға түсіп жатқанынан хабарсыз болса да, алкоголь мен сексті бұлай еске түсіру студенттерді сол заттарға сәйкес мінез-құлық көрсетуге итермеледі. Байқалмайтын, көзге көрінбейтін жағдайлар ойымыз бен ісімізге білдірмей енеді.

Роб Холланд пен әріптестері тазарту құралдарының жұпар иісіне үйренген голланд студенттерінің тазалыққа қатысты сөздерді жылдам тапқанын байқаған. Күнделікті іс-әрекеттерін баяндау барысында олар тазалау әрекетіне қатысты сөздерді жиі пайдаланып, үгілмелі тоқаш жегенде өз үстелдерін әдеттегіден тазарақ ұстаған. Голландиялық психологтардың басқа бір тобы тазартуға арналған өнімдердің иісі аңқыған ортада жүрген адамның ішкі түйсігінде – жадында сақталып тұрған ассоциациялары белсенді болады дейді. Адамдар әлеуметтік сенімдер мен пайымдарға қатысты айналасын таза ұстауға тырысатыны анықталды. Ал бір адамдар бір-біріне күмән тудырып, бірлесіп жұмыс істеуге кедергі болғаны байқалған. Осындай әсерде болған адамдардың барлығы иістің әсері бар екенінен хабарсыз болған. «Күнделікті өмірде прайминг эксперименттерге ұқсас жайлар болады», – дейді Джон Барг. Мысалы:

- Үйде жалғыз отырып, қорқынышты кино көргенде ошақтан шыққан дыбыстарды өзіміз де байқамай, үйде бөтен біреу жүр деп қорқатын кездер болады. Бірде мен «Аруақ-тур» деген тақырыптағы экскурсияға барып келіп, қонақүйге оралғанда бөлмемнен бұрын байқамаған үрейлі көлеңке көрдім. Көлеңкені тексере келгенде, ол – аруақ емес, бұрышқа қисық қойылған үстелдің аяғы болып шықты.

- Көңіл күйдің торығуы жағымсыз ассоциациялар тудырады. Бірақ адам жақсы көңіл



күйде болса, кенет оған өткені – тамаша, болашағы қазіргіден де жарқын болып көрінеді.

- Көптеген психолог-студенттер психологиялық күйзелістер туралы оқығанда, олардың алаңдаушылығы мен мазасыз көңіл күйлерінің интерпретациясы туындаған.

Медицина факультетінің студенттері аурудың белгілері туралы оқығанда өздерінің безгек болғаны, ыстығының көтерілгені немесе бас ауруы туралы естеліктерін оятады.

**Прайм-тайм.** Қорқынышты кино көргеннен кейін үйдегі сықырлаған дыбыстар бөтен біреу жүргендей үрей тудырады. Жылы сусын ішіп, жұмсақ доп ұстағанда басқа адам жүрек жылуы мол әрі мейірімді жан болып көрінуі мүмкін немесе керісінше. Әлеуметтік ақпаратты өңдеудің басым бөлігі автоматты түрде орындалады. Ол еріктен тыс, көзге көрінбей, өзімізге білінбей, 1-жүйеге сүйене отырып, жүзеге асады. Джон Барг пен Тая Чартран мұны былай түсіндіреді: «Адамның күнделікті тіршілігінің көп бөлігі өзінің саналы ниеттерімен, таңдауларымен ғана емес, қоршаған орта ерекшеліктері, санадан және басқарудан тыс жұмыс істейтін психикалық процестермен анықталады».

Тіпті физикалық сезімдеріміз де танымымыз бен әлеуметтік шешімдеріміздің арқасында өзгереді және керісінше болуы да мүмкін:

- Бізді біреу суық қабақпен қарсы алса немесе түнеріп отырса, ол отырған бөлмені суық екен дейміз. Ал жылы шырайлы адам отырған жер жылы болып көрінеді. Мұздатқыштан мұз қалта алған адам сол қалтаны 98 градусқа жылытып ұстаған адамдай емес, өзін жайсыз сезінеді. Жалғыз отырып тамақ ішкен адам бөлмені салқын дейді, ал көппен бірге тамақ ішкен адамға ол бөлме ондай салқын болып көрінбейді. Әлеуметтік ортадан оқшауланған жан шын мәнінде суықты сезінгендей болады, ал суық әлеуметтік оқшаулық сияқты сезіледі.

- Дүкенде арба сүйретіп емес, себет ұстап сауда жасайтындар денсаулыққа зиян келтіретін кэмпит тәрізді тәтті-дәмді тамақ сатып алуға үш есе артық бейім екен. Себет ұстағанда өзіміз қалаған затты алардағыдай, іс-қимыл жасайтын көрінеміз.

- Тербелмелі креслода отырған адамдар басқа жұптардың қарым-қатынасын тұрақсыз деп бағалайды.

Біздің әлеуметтік танымымыз өз қызметін орындайды. Денеміздің сезінулерін өңдейтін ми жүйелері әлеуметтік ойлауымызды өңдейтін ми жүйелерімен тікелей байланысты. Жүзеге асқан және өзгерген таным, сырттан енгізілген идеялар мен бейнелердің түсініктерімізді оятуы маңызды тақырыптардың бірі. «Интуициялық менеджментті» жақтаушылардың пікірінше, біз өз интуицияларымызға мән бермейміз. «Біреулерге төрелік айтарда мидың оң жақ бөлігінің логикасыз ақылына сүйену керек» деген пікір бар. Жұмысқа қабылдауда, жұмыстан шығаруда, инвестиция құюда ішкі түйсігіңе иек артуың қажет. Бір нәрсеге төрелік жасауда ішкі күшке сену керек. Интуицияны жақтаушылар «қажетті ақпарат сана талдауынан тыс әрі тез дайын болады» дейді, сол рас па? Ал скептиктердің «интуиция – менікі дұрыс болсын, бұрыс болсын, өзімдікінің дұрыс екенін білемін» деген тұжырымына қалай қарайсыз?

Прайминг тақырыбындағы зерттеулер мінез-құлқымыздың басым бөлігін бейсана басқарады дегенді меңзейді. Бағдаршамның қызылы жанғанда ойланбастан тежегішті басамыз. Шынында да, «кез келген нәрсені істей білу үшін тиімсіз әрекеттерден арылу қажет, әйтпесе кейін әрекетсіздік басым түсуі мүмкін».

Автоматты түрде ойлау «экранның ар жағында», «кадрдан тыс», «көзге көрінбей» іске асады, оған ақыл бара алмайды. Автоматты түрде ойлауға мынадай негізделген мысалдар келтіруге болады:

- Сызбалар – санадағы дайын үлгілер – тәжірибемізді қабылдау мен интерпретациялауды автоматты түрде, интуиция арқылы басқарады. Біреу діни секталар немесе секс туралы сөз етсе, біз оны әлгі сөз анық айтылды ма, жоқ па, оған қарамастан, автоматты түрде интерпретациялаймыз.

- Эмоциялық реакциялар бірден, өте тез пайда болады, көп жағдайда ойлануға уақытымыз болмайды. Ми болып жатқан іске араласам дегенше, реттеуші нейрондар көз немесе тіл арқылы ақпаратты мидың сенсорлы тақтасы ретінде қызмет ететін гипоталамусқа жеткізіп, одан әрі эмоцияларды бақылау орталығы – бадамша денеге апарады.

- Антипатия немесе қорқыныш сынды қарапайым эмоциялар талдауды қажет етпейді. Ормандағы бұта түбінен шыққан сыбдырдан ата-бабаларымыз әдетте интуицияға сүйеніп, сақ



болған. Ата-бабаларымыздың қауіпті дыбысты қай жыртқыштың шығарғанын аңғарып, айыра алуы – олардың түйсік-сезімі, өздерін сақтап қалу, әрі қарай өмір сүре алу қасиеттері ұрпақтан-ұрпаққа ген арқылы берілген.

- Өмірлік тәжірибесі жеткілікті адам көптеген мәселені интуициямен шешеді. Фортепианода ойнаудан гольф-клубқа дейінгі көптеген дағдылар саналы түрдегі қатаң бақылау процесі сияқты болып басталып, бірте-бірте автоматтандырылған және интуитивті процеске айналады. Шахматта жас ойыншы байқамаған комбинацияны гроссмейстер байқайды. Сол сияқты досымыз телефон шалғанда тұтқаны көтерген сәтте-ақ кім хабарласып тұрғанын тани кетеміз.

- Бейтаныс біреудің сәл ғана қасиетін көріп немесе фотосына 1–2 рет қарағаннан-ақ оның басқалармен қарым-қатынаста ашық немесе тұйық мінезді екенін табанда айта салуымыз мүмкін.

Сонымен, әдеттегі көптеген когнитивті процестер автоматты түрде интуиция арқылы бейсаналы жүзеге асып отырады екен. Автоматты түрде өңдеу ақыл-ойымызды үлкен корпорация сияқты әрекет еткізіп, өмір белестерінен өтуімізге көмектеседі. Бұл ретте корпорацияның бас директоры – бақылаулы санамыз, ол тек маңызды істермен немесе жаңашылдық енгізумен айналысады, ал бірден қимылдауды талап ететін әдеттегі істерді өзінің қол астындағылардың орындауына тапсырады. Ресурстарды бұлай бөліп үлестіру көптеген жағдайларда тез және тиімді әрекет етуге мүмкіндік береді.

«Жүректің өз уәжі, себебі мен дәлелі бар, ақыл мен ойдың олардан хабары жоқ» (XVII ғасырда өмір сүрген философ-математик Б. Паскаль). Үш ғасыр өткеннен кейін ғалымдар Паскальдың айтқанын дұрыс деп таныды.

Біздің біліміміз неден хабардар екенімізбен шектеліп қана қоймайды, біз өзіміздің білетінімізден де көп білеміз. Ақпараттың бейсаналы өңделуін зерттеу барысында ақыл-ойымызда не болып жатқанын білу мүмкіндігіміз шектеулі екенін түсіндік. Біз кейде бір нәрсе туралы әдейі, саналы түрде, ал көбінесе автоматты түрде ойлаймыз.

## Интуицияның шектеулі шегі

Автоматты, интуитивті ойлау «бізді қалай ақылды ете алатынын» көрдік. Соған қарамастан, Элизабет Лофтус және Марк Клиггер интуицияның мықтылығына шүбә келтіретін когнитивті процесті зерттеуші өзге ғалымдар атынан сөз сөйледі. Олар «бейсана бұрын ойлағандай, соншалықты ақылды болмауы мүмкін екені, жалпы консенсуске айналғаны» туралы хабарлады. Мәселен, «түпсанадағы стимуляциялар әлсіз, тез өтіп кететін сезім, тіпті саналы түсінік оятуға жететін реакция туындата алғанымен, түпсанадағы аудиожазбалар бейсана ақылымызды табысты істерге қайта бағдарлай алатынына» еш дәлел жоқ. Деректердің көбі олардың ондайға қабілетсіз екенін көрсетеді.

Әлеуметтік психологтар хайндсайтқа негізделген қателіктерге бейім пайымдарымызды зерттеп қана қоймай, біздің иллюзияға – көргенімізді бұрыс түсінуге, фантазияларға, қолдан жасалған ой-сенімдерге – қабілетті екенімізді де зерттеді. Майкл Газзанига ота жасалып, миы екіге бөлінген пациенттер өздерінің түсініксіз әрекеттерінің салдарын түсіндіруге әрі оған сенуге бейім болғанын айтты. Зерттеуші пациент миының оң жақ сыңарына «Барыңыз!» деп бұйрық бергенде, ол тұрып, бір-екі қадам жүрген. Ал миының вербалды сол жақ сыңары шындыққа жанасатындай уәж келтірген. Иллюзиялық интуиция әлеуметтік ақпаратты қабылдауымыз, сақтауымыз бен еске түсіруімізден де көрінеді. Қабылдауды (perception) зерттеушілер көру иллюзияларын нормадағы қабылдау механизмдері туралы ақпарат алу үшін қарастырса, әлеуметтік психологтар иллюзиялық ойлауды нормадағы ақпаратты өңдеуді ашу тұрғысынан қарастырады. Бұл зерттеушілер бізге қауіп төндіруші жайттарды белгілеп, күнделікті әлеуметтік ойлау картасын жасап бергісі келеді. Тиімді ойлау үлгілерін тексеру барысында мына нәрсе есіңізде болсын: адамдардың жалған пайымдарды қалай жасағаны туралы білу – барлық ой-сенімдердің жалған екенін дәлелдемейді. Бірақ өтіріктің қайдан шығатынын білу артық болмайды.



## Өзіне шектен тыс сенімді болу

Когнитивті жүйеміз зор ауқымды ақпаратты тиімді және автоматты түрде өңдеп жатқанын білеміз. Бірақ біздің адаптивті тиімділігіміз компромиске бейім: өз тәжірибемізді талдап, естеліктерімізді құрастыратын болсақ, автоматты 1-жүйедегі интуицияларымыз кейде қателеседі. Біз әдетте өз қателіктерімізден хабарсыз боламыз, басқаша айтқанда, өзімізге шектен тыс сенімдіміз. Даниел Канеман және Амос Тверски адамдардың өзіне шектен тыс сенімділігін анықтау үшін экспериментке қатысушылардан келтірілген дәйектермен келісетін-келіспейтіндерін жазбаша түрде жазып беруді өтінді. Мысалы, қатысушыларға «Мен Нью-Дели мен Бейжің арасындағы әуе жолының қашықтығы... мильден артық, бірақ ... мильден кем екеніне 98% сенімдімін» деген сөйлем берілді.

Қатысушылардың басым көпшілігі шектен тыс сенімді екенін көрсетті: дұрыс жауаптың шамамен 30%-ы 98%-ға қатысты алғанда, интервалдан тыс кетті. Дұрыс жауап беру үшін қатысушыларға лотерея билеттерін ұсынса да, олар тым сенімділік танытып, өте жіңішке диапазонды анықтады, ол шектен тыс дәлдік ретінде де белгілі. Альберт Маннес пен Дон Мурдың айтуынша, шектен тыс дәлдіктің салдары тереңде жатыр. Адамдардың шаруасын соңғы сәтте істеп, үлгермей қалатын кездері жиі болады: олар бір нәрседен кеш қалады, ұшаққа кешігеді, чектерін жоғалтады. Бір нәрсенің қалай болатынын дәл білеміз деп ойлап жүріп, біз көп қателесеміз.

«Адам біліктілікті түсіну үшін өзі білікті болуы қажет» (Д. Крюгер мен Д. Даннинг). Аз білетін адам өркөкірек болады. Грамматикадан, логикадан және әзіл-оспақты түсіне білу тестісінен төмен нәтиже көрсеткен студенттер басқаларға қарағанда өздерін дарынды деп бағалауға бейім болған. Логика мен грамматиканы жақсы білудің не екенін түсінбейтіндер оларға әлі не жетіспей тұрғанын ұқпайды. Егер сіз «психология» деген сөз құрамындағы әріптерден басталатын сөздерді тізіп айта бастасаңыз, өзіңізді, алдымен, керемет білімді сезінесіз. Бірақ досыңыз сіз қалдырып кеткен сөздерді айтып толықтырғанда өзіңіз туралы жақсы пікіріңіз мүлде өзгереді. Егер «надандық өз-өзіне деген шектен тыс сенімділік тудырады» деген қағида рас болса, онда өзіміз байқамайтын надандығымыз қандай жағдайда көрінеді? Джастин Крюгер мен Дэвид Даннинг өз зерттеулерінде бұл құбылысты қайта зерттеп, «надандығымыз туралы білмегеніміз өзімізге деген сенімділігімізді нығайтады» деген пікірге келді.

Роберт Валлоне және әріптестері колледж студенттерінен қыркүйекте оқу басталатынын, соған байланысты профильді пәнді таңдау, кампуста тұру сынды сұрақтарға жауап берулерін сұрады. Студенттердің ішінде 84%-ы өзіне қатысты болған жағдайға сенімділік танытса, жартысынан көбінің жауабы дұрыс болмады. 100% сенімді болғандардың ішінде 15%-ы болжамнан ауытқыды. Өзінің біліксіздігінен хабарсыз болу – Дэвид Даннингтің қызметкерді бағалау туралы зерттеуінен жасаған таңғаларлық қорытындысын түсінуге көмектеседі: «Біздегіні басқа адамдардың көргені ... өзіміз көргеннен шындыққа анағұрлым жақынырақ». Егер надандық жалған сенімділік тудыра болса, онда – упс! – Сұрауға рұқсат етіңіз, сіздің және менің өзіміз білмейтін қандай кемшілігіміз бар?

Профильді пәннен емтихан тапсыруға әлі ұзақ уақыт бар кезде олар емтиханды жақсы тапсыратынына сенімді болады. Ал емтихан уақыты жақындаған сайын жақсы жетістікке жетемін деушілер мен өзіне сенімділер қатары азая түседі. Мұндай студенттер жалғыз емес:

- Брокердің өзіне деген шектен тыс сенімділігі. Инвестициялық сарапшылар қор биржасындағы акция курсы түсіреміз деп өз қызметтерін нарықта өте жоғары сенімділікпен жарнамалайды. Бірақ олар акцияның бұл бағасына «Сатамын!» дейтін әрбір биржалық брокерге немесе сатып алушыға «Сатып аламын!» дейтіндердің табылатынын ұмытады. Акция бағасы өзіне сенімді пайымдар арасындағы баланс шегін білдіреді. Бұл қаншалықты мүмкін емес болып көрінгенімен, экономист Бертон Малкиелдің айтуынша, инвестиция аналитиктері таңдаған бағалы қағаздар портфелі кездейсоқ таңдап алынған акциялардан түк те асып түспеген.

- Саясатшының өзіне шектен тыс сенімділігі. Өзіне тым сенімді адамдардың қабылдаған шешімі қасіретке ұшыратуы мүмкін. Өзіне сенімді Адольф Гитлер 1939–1945 жылдары бүкіл Еуропаға қарсы соғыс жүргізді. 1960 жылдары Оңтүстік Вьетнамда демократияны қалпына келтіруге АҚШ-тың сарбаздары мен қару-жарақтарын бағыттаған Линдон Джонсон өзіне



сенімді еді. Иракта жаппай қырып-жоятын қару-жарақ бар деп шу шығарған Джордж Буш өзіне сенімді еді, бірақ ол елден еш ЖҚЖ қару табылмады.

- Студенттің өзіне шектен тыс сенімділігі. Бір зерттеуде студенттерден психологиялық тест өткізу үшін ұғымдарды анықтамаларымен қоса, есте сақтау сұралды. Студенттерге сол үшін қанша кредит алатыны айтылды. Материалды жақсы білемін деп ойлаған өз-өзіне сенімді студенттер тестіні нашар орындады, өйткені олар сабақ оқуды тоқтатқан еді.

Өзіне шектен тыс сенімділік не себепті жойылмайды? Бәлкім, біз өзіне сенімді адамдарды ұнататын шығармыз: топ мүшелері өзіне өте сенімді адамдарды нақты іске қабілет көрсете алмаса да, жоғары мәртебеге лайық деп тапқан. Өзіне сенімді адамдар нақты дәлелдер келтірмесе де, бірінші болып суырылып шығып, ұзақ әрі бір сарынды сөйлейді, осы кезде басқалар оны құзыретті екен деп қабылдайды. Бірігіп жұмыс істеген кезде өзіне сенімді адамдардың айтарлықтай жақсы жұмыскер емес екенін көре тұра, топ мүшелері оған құрметпен қарайды. Көшбасшы болуға қабілет емес, өзіне сенімділік көмектеседі, ал шектен тыс сенімділік алаңдатады. Адамдарға тағы бір ерекшелік тән: олар өздерінің ой-сенім, пікір-пайымын жоққа шығаратын ақпаратты білгісі келмейді. Бұл жайттың растығын Уэйсон дәлелдеген болатын.

Ол әртүрлі адамдарға өсу ретіне қарай 2, 4, 6 сандарын ұсынып, оны өз қалаулары бойынша орналастыруды сұрады. Қатысушыларға көмек беру үшін Уэйсон олардан өздері қалаған үш санды айтуды өтініп, олардың айтқаны оның ережесіне сай келе ме, келмей ме – соған ден қойды. Ережені түсіндім деген сенімділік пайда болғанда сыналушы тоқтай қалып, ойындағы сандарды айтуы қажет болды.

### **Өзіне шектен тыс сенімді болуды зерттеуде өзімізге қандай сабақ аламыз?**

Біріншіден, жүрген ортамыздағы догмалық пікірлерді сақтықпен қабылдау қажет. Өзінің айтқаны дұрыс деп санайтын өте сенімді адамдардың өзі де кейде қателесіп жатады. Сенімді болу әрдайым біліктілікпен сәйкес келе бермейді. Шектен тыс сенімді болуды төмендетуге бағытталған екі әдіс баршаға мәлім. Біріншісі – бірден кері байланыс жасау. Күнделікті өмірде ауа райын болжайтын синоптиктер мен ат жарысында бәс тігетіндер де нақты кері байланысқа шығып отырады. Сондықтан екі топтағы сарапшылар да өз болжамдарының орындалу мүмкіндігін дұрыс бағалайды.

Адам қандай да бір идеяның неліктен дұрыс болатынын ойлағанда ол идея шынында да дұрыс сияқты болып көріне бастайды. Бұл жайт шектен тыс сенімділіктен арылудың екінші тәсіліне алып келеді: адамдарды өз пайымдарының неліктен дұрыс емес, жалған екені туралы ойлануға итермелеу керек, яғни шектен тыс сенімді адамдарды олардың пайымдарын жоққа шығаратын ақпараттармен санасуға мәжбүрлеу керек. Барлық ұсыныстар мен кеңестерде жүзеге асыру мүмкін болмайтын себептер көрсетілсе, менеджерлер реалистік пайымдар жасауға құлшындыра алар еді. Дегенмен адамдардың өзіне деген сенімділігін төмендетпеу үшін сақ болуымыз керек. Өйткені олар өз-өзіне ұзақ талдау жасап, өз іс-әрекеттерін ұзақ уақытқа тоқтатып тастауы мүмкін. Өзіне сенімділік жетіспейтін адамдар маңызды шешім қабылдау мен пікір айтуда тоқтамға келуі қажет. Шектен тыс сенімділік бізге зиян тигізуі мүмкін, ал өз мүмкіндігін жақсы біліп, өзіне іштей сенетін адамдар барлық жағдайға бейімделе алады.

Нәтиже: жауабына күмән келтірмей, жауабым дұрыс дейтіндер көп. Жиырма тоғыз адамның ішінде ережені дұрыс құрамаған 23-і өздерінікін жөн деп тапты. Олар өз болжамдарын теріске шығармауды дұрыс көріп, берілген ереженің кемшілігі бар екенін түсіндіруге тырысты. Содан соң экспериментшіге 8, 10, 12 деген үш санды көрсетіп, өз болжамдарына құптау іздеді. Адамдар өз пайымдарын құпнатқысы келеді, өз пайымдарына қарсы дәлел, мәлімет, көзқарастарды білгісі, көргісі келмейді. Бұл феномен өз көзқарасын құптатуға бейімділік деп аталады.

ӨКҚБ феномені біздің ұғым-түсінігіміздің неге сонша тұрақты екенін түсінуге көмектеседі. Уильям Свонн мен Стивен Ридтің Техас штатының Остин қаласындағы университетте жүргізген эксперимент нәтижесі студенттердің өздері туралы, өз нанымдарын растайтын кері байланысты қарастырып, оны тауып, есінде сақтауға тырысқанын көрсетеді. Дос немесе жар таңдауда өзі туралы пікірі өзінікімен сай келген адамға жақындайды. Свонн мен Рид бұл өзін-өзі тексеруді



Кітап: Әлеуметтік психология

Тарау: 5. Әлеуметтік психология

Дәріс: 24. Прайминг, интуиция және шектен тыс сенімділік

үстемдік қасиеті басым адамның сауық кештегі мінезімен салыстырады. Ол сауық кешке келгенде таныс адамдар арасынан оның үстемдігін мойындайтын адамдарды қарастыра бастайды. Әңгімелесу барысында ол өз көзқарастарын сый-құрметке лайық деңгейде етіп көрсетеді. Сауық кештен кейін оған өзінің басқаға ықпалы аз болған сәттерді еске түсіру қиынға түседі, ал өзі бәрін аузына қаратып, сенімді сөйлеген сәттерді оңай еске түсіреді. Сөйтіп, сауық кештен алған әсері оның өзінің «Мен» бейнесін бағалауын құптай түседі.