

КӨПКЕ ҮМТЫЛҒАН ЖАЛҒЫЗ. ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯҒА КІРІСПЕ

Өзін-өзі ақтау. 2-бөлім

3-тарау. Өзін-өзі ақтау



Кітап: Көпке ұмтылған жалғыз. Әлеуметтік психологияға кіріспе

Тарау: 3. Өзін-өзі ақтау

Дәріс: 12. Өзін-өзі ақтау, 2-бөлім

Ақылға қонымсыз ақталу психологиясы

Көзқарастың диссонансты жеңу үшін өзгеруі шешім қабылдап қойылған жағдайлармен шектелмейді. Басқа да алуан түрлі жағдайларда, әсіресе адам бір нәрсеге сенбейтін немесе ақылға қонымсыз немесе бейәдеп істер деп санайтын кездерде де қолданылады. Нәтижесі де өте зор болуы мүмкін. Шындығында, ақтап алу тәсілі оқиганың өрбуіне байланысты. Мұндай әдісті Э. Аронсон сыртқы ақтау деп атайды.

Істеген ісіне жеткілікті сыртқы ақтау таба алмаған Джо, енді осы айтқан сөздеріне ішкі ақтау іздей бастайды. Қайталап айтсақ, егер адамға өзін сыртқы ақтау арқылы арашалап алу қиынға соқса, онда көзқарасын өзінің айтқан сөзіне сәйкестендіре отырып, ішкі ақтауға жүгінеді.

Сыртқы ақтаудың бір-екі мысалын келтірейік: бірі – ешкімнің көңіліне қаяу түсірмеу үшін өтірік айту. Екіншісі, сыртқы ақтаудың тағы басқа түрі – сыйақы беру. Өзіңізді бір сәтке Джонның орнына қойып көріңіз. Ал автор мінезі аумалы-төкпелі миллионерді сомдайды. Екеуі сауық кешінде отыр делік. Куба жайлы әңгіме басталған сәтте Аронсон сізді оңаша алып шығып, «Тек Кастро мен Куба коммунизмінің пайдасын ғана айтсаңыз» деп өтініш жасайды.

Әрине, қолыңызға 5 000 доллар қыстырады. Ақшаны санап алып, қалтаңызға салдыңыз да, әңгіме-дүкен қызып жатқан жерге қайта оралып, Кастроны майын тамыза мақтай жөнелдіңіз. Біліміңіздің арқасында көзқарасыңызды 5 000 долларға саттыңыз – оған да еш өкінбейсіз.

Мұндай жағдай «айтамын, демек, сенемін» парадигмасы деп аталады. Диссонанс теориясына сәйкес, біз өзіміздің өтірігімізге сене бастаймыз. Бірақ біздің бастапқы көзқарасымызға қайшы келетін сөздерімізге жеткілікті сыртқы ақтау болмаған жағдайда ғана сенеміз. Енді бұған дейінгі болған келісім жайлы әңгімемізге қайтадан егжей-тегжейлі тоқталып өтейік. Есіңізде болса, өткенде айтқанымыздай сыйақы жоғары болған сайын адамның келісімге келу мүмкіндігі де өсетінін айтқан болатынбыз. Бұл жолы алға қарай тағы бір қадам жасайық: көзқарастың өзгеруі ұзақ уақытқа бағытталған сайын, көбірек сыйақы азырақ өзгеріске әкеледі. Ендігі Аронсонның мақсаты одан да жоғарырақ болады: сіздің көзқарасыңыз бен сеніміңізге түбегейлі өзгеріс енгізгісі келеді делік. Мұндай жағдайда бәрі керісінше болады. Сізге берген сыйақы азырақ болса, сіз өз сөздеріңіздің шын екеніне қосымша ақталуды іздеуге мәжбүр боласыз. Ақырында, жай ғана келісіп қоймайсыз, көзқарасыңыз өзгереді. Мұндай техника қашан да маңызды. Егер біз сыртқы ақтау үшін мәлімдеме жасағанымыздың негізінде көзқарасымызды сәл өзгертсек, көзқарасымыздағы өзгеріс едәуір тұрақты болады екен; себебі, бұл – көзқарасымызды сыйақы үшін немесе біреуге жағу үшін өзгерткен жоқпыз дегенге саяды, яғни көзқарасымызды бұрынғымен салыстырғанда дұрыс емес болғанына өзімізді сендіру арқылы өзгертеміз. Бұл – көзқарасты өзгертудің өте ықпалды жолы.

Осыған дейінгі айтып материалдарымыздың бәрі пайда табуға байланысты болып келді. Пайдакүнемдік бірнеше эксперимент барысында ғылыми түрде зерттелген. Олардың ішінде Леон Фестингер мен Меррилл Карлсмиттің классикалық экспериментін атап айтуға болады. Олар колледж студенттерінен тез жалықтыратын, бір сарынды тапсырмаларды орындауды сұраған, яғни шарғыға жіп орап, сосын оны қайта тарқатып, қайта орап, осылай бірнеше мәрте қайталауды өтінген. Студенттер осылайша бір сағат ораған. Сосын, экспериментшілер студенттерді өтірік айтуға итермелеп; өз кезегін экспериментке қатысу үшін күтіп отырған бойжеткенге «осы жұмысқа байланысты жақсы лебіз білдір, қызықты әрі көңілді жұмыс деп сипаттама бер» деген өтініш айтқан. Кей студенттерге өтірік айтқаны үшін – 20 доллар, ал қалғандарына 1 доллардан берген. Эксперимент аяқталған соң, зерттеушілер студенттерден қандай көңіл күйде болғанын сұраған. Нәтижесі айдай анық: өтірігі үшін жиырма доллардан алған студенттер – «шарғыны орау – қызық, көңілді» деп өтірік айтқандар – жұмысты іш пыстырарлық деп сипаттаған. Таңғаларлық ештеңе жоқ, расында, іш пыстырарлық еді. Ал өтіріктері үшін 1 доллардан алған студенттер қалай жауап берді екен? Оларға жұмыс ұнапты. Басқаша айтқанда, өтірік айтқаны үшін жоғары сыйақы алғандар өтірік айтты, бірақ оған өздері сенбеді, ал азырақ сыйақы алғандар өз өтіріктеріне сене бастаған.

«Айтамын, демек, сенемін» феноменін зерттеу мұндай қарапайым істерде ғана емес, маңыздырақ салаларда да жүргізілген. Сан алуан маңызды мәселелерде көзқарастардың өзгергені байқалған. Мәселен, Артур Коэннің көзқарасқа қарсы іс-әрекеттер туралы бір экспериментінде Йель университеті студенттері қатысқан. Коэн бұл экспериментін Нью-Хэйвенде болған, бірақ полиция



Кітап: Көпке ұмтылған жалғыз. Әлеуметтік психологияға кіріспе

Тарау: 3. Өзін-өзі ақтау

Дәріс: 12. Өзін-өзі ақтау, 2-бөлім

күштері бірден басып тастаған студенттер арасындағы бүліктің ізін суытпай өткізген. Студенттер полицияның әрекетінің дұрыс болмағанына сенімдімін дегендер полицияның әрекетін қолдайтын эссе жазуға тиіс болды. Эссе көркем тілмен, оптимистік рухта жазылуы керек деген талап қойылды.

Оны жазар алдында кейбір студенттерге – 10 доллар, енді біреулеріне – 5 доллардан, қалғандарына – 1 доллардан, төртінші топқа 50 центтен төлеген. Жазып болған студенттен полицияның әрекетіне шынайы көзқарасын ауызша сұраған. Нәтижесі біз ойлағандай: сыйақы аз болған сайын көзқарастағы өзгерістер көбірек.

Нью-Хэйвен полициясының әрекетін қолдайтын эссе жазғаны үшін 50 цент алған студенттердің көзқарасы эссесі үшін 1 доллар алғандардан гөрі көбірек өзгеріске ұшырапты; 1 доллар алған студенттердің көзқарасы 5 доллар алғандарға қарағанда көбірек өзгеріске ұшыраған; 10 доллар алғандар – көзқарастары өзгеріске ең аз ұшырағандар екен.

Енді ең өткір мәселелерінің бірі – нәсілшілдік көзқарас пен нәсілшілдік сеніміне назар аударайық. Халықты азшылық топтың саясатын қолдауға жұмылдырса, кейін халықтың осы азшылық топқа деген көзқарасы өзгеріске ұшырай ма? Майк Лейп пен Донна Эйзенштадт жүргізген экспериментте колледждің ақ нәсілді студенттері көзқарасқа қарсы іс-әрекеттер ұғымына сай келетін эссе: яғни университетте дау тудырып отырған мәселе – афроамерикалық студенттердің академиялық шәкіртақы қорын екі есе көбейту туралы эссе жазуы қажет еді. Шәкіртақы қорының жалпы сомасы шектелгендіктен, бұл жағдайда ақ нәсілді студенттерге арналған шәкіртақы қоры екі есеге аздауға тиіс болды. Өзіңіз байқап отырғандай, бұл – тым диссонансты жағдай. Ал студенттер диссонансты қалай жеңеді? Ең тиімді жолы, өздерін болған жағдайды ескере отырып, афроамерикалық студенттерге қаржылай көмек көлемін көбейту саясаты тек әділетті болатынына сендіру еді. Теорияға сәйкес, диссонанстың аздауы одан да үлкен саясат деңгейінде ықпал етіп, соның арқасында афроамерикалық студенттерге көзқарас та едәуір жақсаратынын, сөйтіп, өзара түсіністікке қол жететінін болжауға болады. Лейп пен Эйзенштадт, міне, осыны анықтады.

Сыртқы ақтаудың құрамына не кіреді?

Жоғарыда айтып өтілгендей, сыртқы ақтау алуан түрлі нысанда кездеседі. Адамдардың өз көзқарасы мен сеніміне қайшы келетін нәрсені айтуға немесе істеуіне себептердің ішінде қандай да бір жазадан қорқу немесе сыйақы алу тек ақшалай ғана емес, сонымен қатар, мадақтау сипатындағы сыйақы, қажетке жарау сияқты себептер болуы мүмкін. Оның үстіне, біздің көбіміз өз бетімізше ешқашан істемейтін ісімізді жақын адамдарымыз үшін істеп жатамыз. Мысалы, досыңыз сізден жақында аспаздық курсынан үйренгені бойынша пісірген бір «экзотикалық тағамнан» ауыз тиюіңізді сұрайды. Қызық үшін айталық, досыңыздың даярлаған тағамы қуырылған шегіртке екен. Ал, керісінше, сізге онша ұнамайтын біреу сізден қуырылған шегірткеден дәм татуыңызды сұрайды.

Сонымен, дайынсыз ба? Басыңызды алып қашпай, шегірткеден дәм татсаңыз, қай жағдайда шегірткенің дәмі сізге көбірек ұнар еді – жақын досыңыз өтінгенде ме, әлде сізге ұнамайтын адам ұсынғанда ма? Негізі, жақын досыңыз ұсынған кезде дәмдірек болып көрінер еді дейміз. Себебі, досыңыз – өте сенімді адам. Сіз өзіңізге ұнамайтын адамға қарағанда оның сөзіне әлдеқайда сенесіз. Бірақ мына бір нәрсеге назар аударыңыз: қай жағдайда сыртқы ақтау азырақ? Бәлкім, ерсі көрінер, бірақ когнитивті диссонанс теориясы сізге ұнамайтын адам ұсынған шегіртке дәмдірек көрінетінін меңзеп отыр.

Оның сыры мынада: «шегіртке жеу – жиіркенішті» деген когницияңыз бір түйір ғана шегірткеден дәм татқаныңыз туралы когнициямен қайшылыққа түседі. Ал өтініш иесі досыңыз болса, үлкен сыртқы ақтаудың ықпалына түсесіз, яғни тек досыңыздың көңілі үшін ғана дәм таттыңыз. Ал сізге ұнамайтын адам ұсыныс жасаған жағдайда мұнша үлкен сыртқы ақтау болмас еді. Ендеше, бұл жағдайда сіз ерсі қылығыңызды немен ақтап алар едіңіз? Ол белгілі. Бұл жердегі диссонансты жеңу жолы – шегірткеге көзқарасыңызды өзгерту, яғни ұнату – «Шынында да, өте дәмді екен!» деп айту.

Диссонансты жеңу жолының мысалы ерсілеу болып көрінгенімен, бұл да өмірде кездесетін жағдай. Филипп Зимбардо мен әріптестері тәжірибе барысында әскери резервте тұрғандарға «тірі



Кітап: Көпке ұмтылған жалғыз. Әлеуметтік психологияға кіріспе

Тарау: 3. Өзін-өзі ақтау

Дәріс: 12. Өзін-өзі ақтау, 2-бөлім

қалудың» бір жолы ретінде, шегіртке жеп көруге ұсыныс жасаған. Резерв жасақтың жартысына шегірткені жылы жүзді, мейірімді офицер, ал қалған жартысына қабағы қатулы, түсі суық офицер ұсынған. Резервтегілердің шегіртке дәміне көзқарасын оның дәмін татқанға дейін және жеп болған соң қайта сұраған. Нәтижесі жоғарыда айтылғандай болып шығыпты: шегірткені түсі суық офицердің сұрауымен жегендер оның дәмін жылы жүзді офицердің өтінішімен жегендерге қарағанда жағымдырақ бағалаған. Сонымен, сыртқы ақтауы жеткілікті болып, жылы жүзді офицердің өтінішін орындағандар – шегіртке дәміне деген көзқарастарын өзгертуге онша мәжбүр бола қоймаған. Олар өз әрекеттерін басқаша түсіндіріп, «мейірімді» офицерге көмектескісі келгенін айтқан. Ал түсі суық офицердің ұсынысын орындағандардың сыртқы ақтаулары аз еді. Нәтижесінде олар өздерінің ерсі қылықтарын ақтап алу үшін шегірткенің дәмді екеніне көз жеткізгендерін айтыпты.

Ақылға қонымсыз ақталу деген не?

Осы дәрісте сыртқы ақтау ақылға қонымсыз және сыртқы ақтауы негізді ақылға қонымды оқиғаларға тоқталып өттік. Жалпы, бұл екі термин де қосымша түсіндіруді талап етіп отыр. Фестингер Карлсмит экспериментінде қатысушылардың бәрі өтірік айтуға келіскен, тіпті 1 доллар алғандар да, яғни 1 доллардың өзі ақылға қонымды болған. Өйткені қатысушылар сол үшін өтірік айтуға келісіп отыр; бірақ бұл сомма олардың ақымақтың кебін киюіне жеткіліксіз болғанын көріп отырмыз. Ақымақтың кебін киюден құтылу үшін осыншама ұсақ ақшаға бола өтірік айтқанынан туған диссонанспен күресуге мәжбүр болды. Нәтижесінде өздерін «бұл – шектен шыққан өтірік емес», «берілген тапсырма соншалықты іш пыстырарлықтай емес еді»; «шындығында, беріліп істеген адамға әжептәуір қызық еді» деген сияқты қосымша нәрселерге сендірген.

Диссонанс және өзіндік сана

Бұл дәрісте диссонанс феноменіне талдау жасау үшін Фестингер теориясынан біраз алшақтау қажет болып тұр. Мәселен, Фестингер мен Карлсмиттің экспериментінде диссонанс былай түсіндірілген: «Тапсырма іш пыстырарлық екен» деген когниция «Мен тапсырма қызық болды деп айттым» деген когнициямен диссонанста еді. Бірнеше жыл бұрын осы теорияны адамдар өз-өздерін алдауға көбірек көңіл бөлсін деп Аронсон қайта қарастырған болатын. Теорияны қайта қарастырғанымда, диссонанстың ықпалы өзіндік санаға қауіп төнген кезде өте күшті болатынын анықтаған. Осылайша, ол үшін жоғарыда айтылған жағдайдағы диссонанстың маңызды аспектісі «Мен Х деп айттым» деген когницияның «Мен Х емес екеніне сенімдімін» деген когнициямен диссонансқа түскені емес. Мұндағы шешуші нәрсе өзгелерді алдағаным: «өзгелерге өзіме өтірік екені аян нәрсені айттым» деген когницияның өзіндік санамен диссонансқа түскені, яғни оның «Менің адамгершілігім биік» деген когнициямен қайшы келіп тұрғаны.

Теорияға енгізілген осы өзгеріс адамдардың көбі өздерін ешкімді алдамайтын, шыншылмыз деп ойлайтынына негізделген еді.

Басқа да көптеген зерттеулер дәл осы тұжырымымызды нақтылай түсіп, диссонанс пен өзіндік сана жайлы төмендегідей ортақ қағидаларды қалыптастыруға мүмкіндік беріп отыр: 1) адам өз қылығына мейлінше жауапты болса; 2) іс-әрекетімен адамдарға мейлінше көбірек ықпал етсе, яғни іс-әрекетінің нәтижесі мейлінше жақсы болса, әрі сол адамның жауапкершілігі де мықтырақ болса, диссонанс та көбірек болады. Ол көбірек болса, көзқарастағы өзгеріс те көбірек болады.

Бір байқағанымыз, өзіндік сананың өзгеруінің салдарлары көп болған сайын диссонанс та терең болады екен. Бұған егжей-тегжейлі тоқталып өтейік. Мәселен, сіз үйде отырғаныңызда, біреу есігіңізді қағып, садақа беруіңізді сұрады. Бергіңіз келмесе, бермеу үшін сылтау табу онша қиынға соқпайды, егер ақшаңыз аз болса, садақаңыздың көмегі ойыңыздағыдай болмасы анық, т.б. Енді былай елестетіңіз, садақа сұраған адам «бір тиыныңыз да көп көмек болар еді» деп қиыла өтінсе ше? Көмек беруден бас тартқаннан кейін сол сөзі сізді диссонансты күйге түсіріп, мазаңызды қашырап еді. Басқасын айтпағанда, бір тиынды не сараң, не мәдениетсіз адам береді емес пе? Бұл жағдайда бұрынғы рационалды көзқарасыңызды ұстана алмайсыз.



Кітап: Көпке ұмтылған жалғыз. Әлеуметтік психологияға кіріспе

Тарау: 3. Өзін-өзі ақтау

Дәріс: 12. Өзін-өзі ақтау, 2-бөлім

Білімге қатысты ақылға қонымсыз сыйақы

Көптеген зерттеу нәтижелерінен байқағанымыздай, ақылға қонымсыз сыйақы феномені іс-әрекеттің барлық жағына қатысты қолданылады. Тек қарама-қарсы іс-әрекеттерге қатысты қолданылмайтынын айтуымыз керек. Есіңізде болса, аз ғана сыртқы ақтау үшін жалықтырар жұмысты істеген адам, сол жұмысты жеткілікті сыртқы ақтау үшін істеген адамға қарағанда, қызығырақ деп бағалайтыны белгілі болған еді. Мұндай жағдай оның еңбекақысы төменірек болуы керек дегенді білдірмейді. Адам қашан да жоғары мөлшерде еңбекақы алғысы келеді, еңбекақыны көбірек алу үшін көбірек жұмыс істеуге даяр болады. Егер төмен еңбекақы ұсынсаң, ол соған келіссе, жұмыстың іш пыстыратыны мен еңбекақының төмендігі диссонансқа түседі. Соны жеңу үшін жұмыстың жағымды жақтарына көбірек көңіл бөліп, механикалық жағына еңбекақы көбірек болған кезде назарын соған аударуға бейім болады.

Сыйақының орнына адамға мақтау сөздер айтсақ, қалай болар еді? Ата-аналар мен мұғалімдердің көбі баланы жетістіктері үшін мақтау пайдалы деп ойлайды. Дженнифер Гендерлонг пен Марк Леппер жақында ғана осы саладағы зерттеулерге назар аудара келе, бұл мәселені әлі де тереңірек зерттеу қажеттігіне көз жеткізген. Баланы жеткен жетістігіне қарай ғана мақтаған дұрыс. Мақтау барынша әділ болса, пайдалы екен. Ата-анасы мен мұғалімі асыра мақтай берген балалар әр ісін мақтау есту үшін ғана істеп, осы істі жүйелі түрде тиянақты атқаруға көп мән бермейді екен. Осыған ұқсас тағы бір жағдай: «Білім жарысында кім озады?» деген мәселеге көбірек көңіл аударса, оқушы сабақты терең меңгеруді емес, тек жеңіп шығуды ғана ойлайды екен. Жоғарыда келтірілген сыйақы туралы эксперимент нәтижелері де осыны көрсетті емес пе? Зерттеу нысаны ретінде таңдалған адам тапсырманың сыртқы түріне көбірек назар аударып, ішкі мазмұнын назарынан тыс қалдырды. Оның үстіне, Кэрл Дуэктің айтуынша, баланың қабілетінен гөрі, оның білімге деген құлшынысын мақтаған әлдеқайда тиімді екен. Егер баланы қиын тапсырманы орындау барысындағы ұмтылысы үшін мақтасаңыз, ол баланың «жұмыс қиындаса, мен де көбірек жұмыс істеймін, себебі көп еңбек етсең, нәтижесі де жақсы болады» деген ойға келері анық. Ал баланы ақылдылығы үшін мақтай берсеңіз, күндердің күнінде бір нәрсеге ақылы жетпей қалса, «мен жұрт ойлағандай ақылды емес екенмін» деген ойға келіп тіреледі. Ал мұндай ойдың салдары ауыр болады.