

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Самопрезентация, самооправдание, самовосприятие

Глава 1. Я в социальном мире





Цель лекции: сформировать у слушателей представление о самопрезентации, самооправдании, самовосприятии.

План:

1. Самопрезентация;
2. Самооправдание;
3. Самовосприятие.

Как объяснить феномен, что установки могут быть следствием поведения? Как конкуренция между идеями иллюстрирует процесс научного познания?

Мы уже знаем, что влияние поведения на установки имеет несколько экспериментально полученных доказательств. Но объясняют ли эти доказательства почему так происходит? Социальные психологи называют три возможные причины. Сторонники теории самопрезентации считают, что мы выражаем те установки, которые позволяют произвести впечатление последовательно действующей личности. Согласно теории когнитивного диссонанса, мы оправдываем свое поведение в собственных глазах для снижения психологического дискомфорта. Согласно теории самовосприятия, если мы не уверены в своих чувствах или убеждениях, то мы их объясняем, наблюдая за собственным поведением. Давайте рассмотрим каждую из этих теорий.

Самопрезентация: управление впечатлением

Первое объяснение берет начало от простой всем знакомой идеи, что нам не безразлично, какое впечатление мы производим на окружающих. Мы тратим кучу денег на одежду, диеты, косметику, и даже на пластическую хирургию, только потому что нам важно, что думают о нас другие. Иногда хорошее впечатление – это залог социального и материального вознаграждения, хорошего самочувствия и уверенности в собственной социальной идентичности.

Никто не хочет, чтобы его считали непоследовательным, и, чтобы этого избежать, мы «озвучиваем» установки, соответствующие нашим действиям. Чтобы нас не обвинили в непоследовательности, мы можем притвориться, что разделяем установки, которые нам чужды. Даже если нам приходится быть неискренними или лицемерными, игра стоит свеч. Мы производим именно то впечатление, которого добиваемся. Во всяком случае теория самопрезентации исходит именно из этого.

Мы уже знаем, что это правда. Люди действительно «управляют» впечатлением. «Подгоняя информацию под слушателя», они стремятся не обидеть его или доставить ему удовольствие. Иногда, чтобы заглянуть под маску, приходится использовать метод «мнимого источника информации». Более того, люди тратят больше времени на сообщение о неудаче (например, о неверных ответах в тесте на IQ), чем на сообщение об успехе. Но это проявляется только тогда, когда носителей информации можно идентифицировать, и они боятся произвести плохое впечатление.

Самооправдание: когнитивный диссонанс

Автором теории когнитивного диссонанса является Леон Фестингер. Согласно этой теории, установки изменяются, потому что мы стремимся поддерживать согласованность наших знаний. Сама по себе теория проста, но область ее применения огромна. Теория когнитивного диссонанса гласит, что мы испытываем напряжение («диссонанс»), когда одновременно воспринимаем две психологически несовместимые мысли или два убеждения («когниции»). Подобное происходит, когда мы решаем сказать или сделать то, что вызывает в нас смешанные чувства. Фестингер считает, что мы прибегаем к «регулировке» мышления, чтобы снизить это неприятное возбуждение. Эта простая идея и вытекающие из нее прогнозы породили более 2000 исследований.



Теория когнитивного диссонанса в основном имеет отношение к взаимному несоответствию поведения и установок. Мы осознаем и несоответствие поведения установкам, и несоответствие установок поведению. Когда мы ощущаем противоречие, или даже лицемерие, у нас возникает потребность в переменах. Эта трактовка объясняет, почему половина курильщиков, по данным британского опроса, не согласна с некурящими, которые считают, что «опасность курения не преувеличена».

Теория когнитивного диссонанса позволяет объяснить самоубеждение и предлагает несколько удивительных прогнозов. Возможно, вы догадались, каких именно.

Недостаточное оправдание

Десятки экспериментов показали, что влияние поведения на установки было наиболее сильным, когда испытуемым предоставляли возможность выбора и они могли предвидеть последствия своих действий. В одном эксперименте испытуемые записывали на магнитофон шутки, высмеивающие адвокатов (например: «Что выдает адвоката, когда он лжет? Шевелящиеся губы»). В результате более негативные установки по отношению к адвокатам сформировались у тех испытуемых, которые «шутили по собственному желанию», а не по принуждению. В других экспериментах испытуемым предлагали написать эссе за мизерную плату около \$1,5. Если авторам приходилось защищать идеи, которых они не разделяли (например, увеличение платы за обучение) и если им недоплачивали, их отношение к излагаемым идеям несколько улучшалось. Притворство становится реальностью.

Обратите внимание: теорию когнитивного диссонанса больше интересуют стимулы желаемого действия, а не последующие вознаграждения или наказания.

Теория диссонанса утверждает, что только поддержка и мотивация способны вызвать желательное действие. Однако ее сторонники полагают, что менеджеры, педагоги и родители, желая добиться определенных поступков, должны использовать только эффективные стимулы.

Диссонанс как следствие принятия решений

Из-за стремления к осознанному выбору, принятие решений вызывает диссонанс. Когда нам нужно принять важное решение (например, выбрать колледж или работу), мы часто начинаем «метаться» между двумя хорошими альтернативами. Возможно, вам знакома такая ситуация: приняв решение, вы вдруг остро ощущали «диссонирующие когниции». Вы замечали привлекательные стороны того, от чего отказались, и отрицательные особенности того, что выбрали. Например, вы выбираете, жить ли вам в общежитии или в квартире. Если вы выберете общежитие, то вы можете почувствовать, что пожертвовали простором и свободой квартиры, ради шумных переполненных корпусов. Если вы решили снимать квартиру, вы осознаете, что вы физически «оторваны» от кампуса и от друзей, и вам придется самому готовить еду.

Чтобы ослабить диссонанс, мы «возвеличиваем» выбранное и принижаем отвергнутое. Джек Брем, автор первого опубликованного отчета об экспериментальном изучении диссонанса, попросил сотрудниц Университета штата Миннесота оценить восемь предметов, включая тостер, радиоприемник и фен для сушки волос. Затем он показывал им два предмета, оцененных ими примерно одинаково, и предлагал выбрать себе один из них. Позднее, во время повторного определения рейтингов, женщины оценивали выбранный ими предмет выше, чем в первый раз, а «отвергнутый» – ниже, чем в первый раз. Получается, что после того, как выбор сделан, отвергнутая альтернатива утрачивает свою привлекательность.

При простом выборе принятое решение становится убеждением очень быстро. По данным Роберта Нокса и Джеймса Инкстера, любители скачек, которые уже сделали ставку, более оптимистичны насчет своего решения, чем те, кто только собирается это сделать. За несколько минут, пока человек дождался своей очереди, подошел к окошку букмекера и сделал ставку, изменились два обстоятельства: решение было принято и человек стал положительно



относиться к нему. Согласившись сыграть в рулетку, люди становятся более уверены в своей победе, чем до момента согласия. Точно так же и избиратели: сразу после голосования они больше уважают выбранного кандидата и более уверены в нем, чем до голосования. Иногда две альтернативы совсем незначительно отличаются друг от друга. Например, при выборе, кого из сотрудников принять в штат, достоинства и компетентность кандидатов кажутся примерно одинаковыми. Но лишь до того момента, когда решение принято и стало достоянием гласности.

Эти примеры показывают, что решения – после того, как они уже приняты, – сами создают оправдания, на которые опираются.

Самовосприятие

Хотя именно теории когнитивного диссонанса мы обязаны большим числом исследований, существует теория, более просто объясняющая те же самые явления. Как у нас формируются представления об установках окружающих нас людей? Мы наблюдаем за их поведением, затем приписываем его либо их личностным качествам и установкам, либо внешним обстоятельствам. Если видим, как родители заставляют маленькую дочь попросить прощения и девочка, наконец-то, говорит «Извините», мы объясняем это ситуацией, а не тем, что ребенок действительно сожалеет о своем поступке. Если же девочка попросит прощения без принуждения, мы приписываем это ей самой.

Теорию самовосприятия предложил Дарил Бемов 1972 г.

Согласно этой теории, наблюдая за собственным поведением, мы делаем аналогичные выводы о самих себе. Когда наши установки слабы или неоднозначны, мы наблюдаем за собой со стороны. Точно так же как мы идентифицируем установки окружающих, наблюдая за их поведением в ситуациях свободного выбора, мы оцениваем и собственные установки. Слушая собственную речь, я получаю информацию о своих установках; наблюдая за своими действиями, я оцениваю, насколько сильны мои убеждения. Сказанное справедливо, когда мне сложно объяснить свои действия давлением обстоятельств. О том, какие мы на самом деле, говорят наши добровольные поступки.

По мнению Клеенке, когда человек присматривается к выражению своего лица в зеркале, эффект самовосприятия усиливается.

Этот феномен знаком всем нам. Если к нам кто-то придет или позвонит, когда мы раздражены, наше поведение станет участливым и вежливым: «Как дела?» – «Все нормально, спасибо. А вы как?» – «Да вроде ничего.» Если негативные эмоции не сильны, подобное дружелюбие способно в корне изменить всю установку: трудно одновременно улыбаться и чувствовать раздражение. Когда Мисс Вселенная улыбается нам, возможно, она просто хочет поднять настроение самой себе. Роджерс и Хаммерштейн считают, что можно избавиться от чувства страха, если «насвистывать веселую мелодию». Действия способны «запустить» эмоции.

Если внешние проявления эмоций влияют на сами эмоции, можно ли, копируя окружающих, понять, что они чувствуют? Результаты эксперимента, проведенного Катрин Бернс Вон и Джоном Ланцеттой, позволяют ответить утвердительно. Для эксперимента студенты Дартмутского колледжа, должны были наблюдать за человеком, получающим удары электрическим током. Некоторые из них должны были изобразить боль на лице в момент удара. Если бы теория Фрейда и других психологов, что выражение эмоций ведет к освобождению от них, была верна, то изображение боли должно «облегчить душу». Но, на самом деле, наблюдатели, изображавшие боль, при каждом ударе током потели интенсивнее, чем остальные, и частота их пульса была выше. Очевидно, что, изображая эмоции другого человека, они почувствовали к нему большую эмпатию.

Если хотите понять, что чувствует другой человек, пусть ваше лицо, как зеркало, отразит выражение его лица. Для этого не нужно прилагать особых усилий. Наблюдая за лицами, позами и голосами окружающих, мы бессознательно их копируем. Мы синхронизируем свои



движения, позы и интонации с собеседником, чтобы «настроиться на волну его эмоций». Это также способствует «эмоциональному инфицированию». Вот почему общение со счастливыми людьми улучшает настроение, а с несчастными – ухудшает его.

Мимика влияет также и на наши установки. Это доказали Гэри Уэллс и Ричард Петти, проведя необычный эксперимент. Студенты Университета Альберты якобы «проверяли работу наушников». Им давали послушать статью из газеты, зачитанную диктором радио. Одни должны были утвердительно кивать, другие – отрицательно качать головой. В итоге, те, кто кивал утвердительно были более согласны с содержанием статьи. Согласие совместимо с движением головы в вертикальной плоскости и несовместимо с движениями в горизонтальной. Вы можете проверить это на себе. Послушайте кого-нибудь и понаблюдайте, согласны ли вы с этим человеком больше, когда киваете, или когда качаете головой.

Сверхоправдание и внутренняя мотивация

Вспомните эффект недостаточного оправдания: если слабый внешний стимул смог заставить людей сделать что-либо, то в дальнейшем их приверженность этим действиям усилится. Теория когнитивного диссонанса объясняет это тем, что, если внешней стимуляции недостаточно для оправдания нашего поведения, мы уменьшаем диссонанс, находя оправдания внутри себя.

Теория самовосприятия предлагает другую трактовку: люди объясняют свое поведение, замечая те условия, при которых оно имеет место. Представьте себе, что вы слушаете оратора, которому заплатили \$20 долларов, чтобы выступить с речью за повышение платы за обучение. Его слова покажутся вам менее искренними, чем если бы он выступил бесплатно. Возможно, мы делаем аналогичные выводы даже тогда, когда наблюдаем сами за собой.

Сторонники теории самовосприятия идут чуточку дальше. Вопреки общему мнению, что вознаграждения усиливают мотивацию, они считают, что ненужные вознаграждения иногда наоборот вредны. Если люди получают вознаграждение за то, что они и так делают с удовольствием, они могут приписать свои действия именно вознаграждению. В свою очередь, это может подорвать их самовосприятие, что их действия вызваны собственным желанием. Данный эффект сверхоправдания был экспериментально доказан Эдвардом Дисси и Ричардом Райаном в Рочестерском университете, Марком Леппером и Дэвидом Грином в Стэнфордском университете и Энн Боджиано с коллегами в Университете Колорадо. Если испытуемым платить за игру с головоломками, они станут меньше ими интересоваться, чем те, кто делает это бесплатно. Если пообещать детям вознаграждение за то, что они и так делают с удовольствием, они превратят игру в работу.

Как следует из теории самовосприятия, неожиданное вознаграждение не уменьшает внутреннего интереса, поскольку оно не мешает людям объяснять свои действия собственной мотивацией. Также если похвала за хорошо сделанную работу вселяет в нас уверенность в собственной компетентности и успешности, это может усилить внутреннюю мотивацию. Правильный подход к вознаграждениям может также повысить креативность.

Эффект сверхоправдания проявляется, когда кто-либо заранее предлагает ненужное вознаграждение с явной целью контроля вашего поведения. Важно то, о каком именно вознаграждении идет речь. Награды и похвала, которые информируют людей об их достижениях и заставляют гордиться собой, усиливают внутреннюю мотивацию. Вознаграждения, цель которых – контролировать людей и внушить им, что действие выполняется ради награды («Я сделал это ради денег»), уменьшают внутреннюю привлекательность дела, которое доставляет удовольствие.

Сравнивая теории

Почему наши действия влияют на наши установки? Мы уже ознакомились с ответом теории самопрезентации на этот вопрос. Мы также рассмотрели теорию когнитивного



диссонанса, согласно которой, мы оправдываем свое поведение, чтобы уменьшить внутренний дискомфорт. И мы изучили теорию самовосприятия, согласно которой мы делаем выводы о своих установках, наблюдая за своим собственным поведением со стороны.

Похоже, две последние теории противоречат друг другу. Какая же из них верна? Однозначно ответить на этот вопрос трудно. Часто обе теории позволяют сделать одинаковые прогнозы, и каждая из них может дать объяснение представленным выше экспериментальным данным. Ни теория диссонанса, ни теория самовосприятия не получены нами «из рук самой природы». Они обе – плод воображения и творческая попытка человека упростить и объяснить то, что мы наблюдаем.

В науке часто бывает, что тот или иной принцип, может быть спрогнозирован на основании сразу нескольких теорий. Физик Ричард Фейнман говорил, что «одна из потрясающих особенностей природы – это широкий спектр замечательных способов, которыми мы можем ее описать. Правильные законы физики могут быть выражены безгранично разнообразными способами». Разные совокупности допущений могут привести к одинаковому выводу, как разные дороги могут привести одну и ту же географическую точку. Можно даже сказать, что, если принцип базируется не на одной, а на нескольких теориях, его ценность и наше доверие к нему возрастают.

Диссонанс как возбуждение

Можно ли сказать, что одна теория лучше другой? Теория когнитивного диссонанса доказывается одним принципиальным обстоятельством. Давайте вспомним, что диссонанс – это возбужденное состояние, вызванное некомфортным напряжением. Согласно теории когнитивного диссонанса, мы изменяем установки, чтобы уменьшить этот дискомфорт. Условия, вызывающие диссонанс, порождают возбуждение из-за угрозы позитивному восприятию собственной значимости. Но изменятся ли установки при отсутствии возбуждения? Стил и его коллеги считают, что нет. При алкогольном опьянении возбуждение, вызываемое диссонансом, сны – жается, и эффект изменения установок не проявляется. В своем эксперименте Стил и его коллеги попросили студентов Вашингтонского университета написать эссе в защиту значительного повышения оплаты за обучение. Диссонанс, возникший у них вследствие этого, они уменьшали за счет того, что смягчали свое негативное отношение к этому обстоятельству, но это происходило только в том случае, если после написания неприятного эссе они не пили спиртных напитков, якобы по программе эксперимента по дегустации пива и водки.

Выводы

Известны три конкурирующие теории, которые объясняют влияние поведения на установки. Согласно теории самопрезентации, когда мы стремимся произвести хорошее впечатление на окружающих, мы формулируем те установки, которые не противоречат нашему поведению. Многие эксперименты подтвердили, что мы высказываем свои установки с оглядкой на мнение окружающих. Но данные свидетельствуют о том, что изначальная установка изменяется не только на словах, но и внутренне.

Согласно двум другим теориям, наши поступки «запускают» механизм подлинного изменения установки. Сторонники теории когнитивного диссонанса считают, что, если человек поступил вразрез со своими убеждениями или принял важное решение, он испытывает напряжение. Чтобы ослабить дискомфорт, он прибегает к внутреннему оправданию своих действий. Более того, что чем слабее внешние факторы, оправдывающие нежелательные поступки, и чем большую ответственность мы ощущаем, тем сильнее диссонанс и тем заметнее изменение установки.

Теория самовосприятия предполагает, что, когда наши установки слабы, мы просто наблюдаем за своим собственным поведением со стороны и из него делаем выводы о наших



Книга: Социальная психология

Глава: 1. Я в социальном мире

Лекция: 4. Самопрезентация, самооправдание, самовосприятие

установках. В этой теории существует «эффект сверхоправдания». Т.е. когда мы вознаграждаем людей за деятельность, которая им и так нравится, мы рискуем превратить удовольствие в тяжелый труд. Вознаграждение может привести к тому, что они припишут свою мотивацию ожидаемой награде. Экспериментально подтверждено, обе теории могут сделать точные прогнозы. Можно предположить, что в зависимости от конкретных условий «работает» либо одна из них, либо другая.