

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Прайминг, интуиция, суждения и излишняя самоуверенность

Глава 5. Социальная психология





Цель: сформировать у слушателей представление о прайминге, интуиции, суждениях и излишней самоуверенности.

План:

1. Прайминг;
2. Интуиция;
3. Пределы интуиции;
4. Суждения и излишняя самоуверенность

Прайминг. Это пробуждение ассоциаций. Намеренно незамеченные вещи влияют на память и анализ ситуации. С помощью наушников рассмотрите содержание предложения «We stood by the bank», в котором используется двойное значение слова «bank»: 1) банк; 2) берег реки. Когда вы одновременно достигаете второго уха одного и того же слова, вы не будете осознавать это. Несмотря на это, неслышанное слово, помогает вам понять предложение, то есть происходит «прайминг» (англ. to prime).

Наши воспоминания – это сеть ассоциаций, а прайминг – пробуждение и активация определенных ассоциаций. Как показали эксперименты, праймирование определённых мыслей, даже если вы не в курсе, может влиять на другие мысли и даже на деятельность. Джон Барг сравнивает праймы со звонками, которые могут услышать только дворцовые слуги. Хотя многие исследования показывают, что стимулы бессознательны, происходит активация ассоциаций под влиянием прайминга. То, что исчезает из глаз, не всегда уходит от души.

Воздействие электрического тока может быть не заметным, но его конечный эффект может повысить чувствительность. Внезапно услышанное слово «хлеб» напоминает нам слово «масло» в этом отношении, но слово «масло» не может произвести слово означающее «кувшин» или «бутылка». Во всех этих случаях невидимый образ или в тот момент неслышанное слово могут быть ответом на более позднюю ситуацию.

Немецкие студенты, которые сталкиваются с такими проблемами как «секс», «пот», «громкий» и «кровать» вели себя гендерно-стереотипно образом. Несмотря на то, что они не осознают своего преднамеренного влияния, напоминание о алкоголе и сексе привело к тому, что студенты вели себя в соответствии с поведением алкоголя и секса. Незамеченные, невидимые ситуации входят в наши умы и действия. Роб Холланд и его коллеги обнаружили, что голландские студенты, привыкшие к запаху инструментов для чистки, быстро нашли слова относящихся к чистке. Во время описания повседневной жизни они использовали обычно используемые словарные слова, касающиеся уборки или чистки и при этом, когда они ели хлеб, их столы были чище чем обычно. Другая группа голландских психологов обнаружили, что человек, находящийся во всеохватывающей среде для очищения, пытается сохранить социальные убеждения чистыми. Было замечено, что некоторые люди сомневаются в других и препятствуют их сотрудничеству. Все люди, которые были затронуты этим эффектом, не знали о влиянии запаха. «В повседневной жизни в основном аналогичные эксперименты, подобные праймингу – говорит Джон Бург. Это запах рыбы в лабораторном эксперименте:

- При просмотре ужасающих фильмов дома один, есть моменты, когда мы слышим звуки, выходящие из кухни, и боимся кого-то еще в доме. Однажды я побывал на экскурсии тура «Пророк» после того как я вернулся в отель я увидел устрашающий тень, которую раньше не замечал. Когда я проверил тень, это был не «пророк», а криво поставленные ножки стола в угол комнаты.

- Пренебрежение настроениями вызывает неприятные ассоциации. Но если человек находится в хорошем настроении, то ему кажется, что у него великолепное прошлое и яркое будущее.

- В то время как многие студенты-психологи узнают о психологических потрясениях, возникает их интерпретация их тревог и тревожных настроений.

Студенты медицинского факультета, когда узнают о симптомах болезни, то вспоминают о своих лихорадках, ознобах или головных болях. Прайс-тайм. После просмотра страшных фильмов, свистящие звуки в доме пугают, как будто там кто-то еще. Когда вы пьете тёплый



напиток, трогаете мягкий шар, другой человек может вызвать чувство теплоты (или наоборот). Реализованное познание/изменённое познание одной из основных тем в этой книге является пробуждение наших идей и образов. Большая часть обработки социальной информации выполняется автоматически. Оно реализуется добровольно, вне поля зрения, незаметно, на основе первой системы. Джон Бург и Таня Чартран объясняют это следующим образом: «Большая часть повседневной жизни человека определяется не только его сознательными намерениями и выборами, но и особенностями окружения, и психологическими процессами, которые выходят из-под контроля сознания» (Д. Бург и Т. Чартран).

Результаты изучения прайминга позволяют говорить о том, что подсознательное действительно может быть «когнитивным монстром», контролирующим большую часть наших поступков.

«Повседневная жизнь человека обусловлена преимущественно не его осознанными намерениями и сознательным выбором, а психическими процессами, которые приводятся в движение характерными признаками обстановки и действуют вне сознательной осведомленности, не подчиняясь осознанному руководству». Например, после восприятия на подсознательном уровне изображения щенка испытуемые быстрее, чем после восприятия на подсознательном уровне изображения таракана, осознают, что слово «прекрасный» – хорошее. В повседневной жизни подобный прайминг происходит постоянно. Когда зажигается красный свет, мы реагируем на него и тормозим раньше, чем сознательно решаем это сделать.

«Чтобы быть в состоянии делать что-либо (например, водить машину, ходить на свидания, танцевать), необходимо отделение инициирования действия от неэффективной (т.е. медленной, последовательной и потребляющей много ресурсов) работы сознания; в противном случае неизбежно будет превалять бездействие».

«У сердца есть свои резоны, неведомые разуму» (Б. Паскаль, философ и математик XVII в.).

Прошло три столетия, и ученые доказали его правоту. Наши знания не исчерпываются тем, о чем нам известно, что мы это знаем: знаем мы больше. Изучение бессознательной обработки информации человеком подтверждает ограниченность нашего доступа к тому, что происходит в наших умах. Наше мышление – отчасти контролируемое (преднамеренное и осознанное) и – в значительно большей степени, чем большинство из нас думает, – отчасти автоматическое (не требующее усилий и неосознанное). Автоматическое мышление имеет место не «на экране», а «за кадром», «вне зоны видимости», там, куда разуму хода нет.

Двойственность наших установок бывает:

- ИмPLICITной (автоматической, привычной)
- ЭкPLICITной (осознанной, вербализованной)

Рассмотрим следующие факты.

- Схемы – шаблоны сознания – автоматически, интуитивно руководят нашим восприятием и интерпретацией нашего опыта. Слышим ли мы, что кто-то говорит о религиозных сектах или о сексе, зависит не только от того, насколько четко было произнесено слово, но и от того, как мы автоматически интерпретировали этот звук.

- Эмоциональные реакции нередко наступают едва ли не мгновенно, и у нас не всегда хватает времени на неторопливое обдумывание. Раньше, чем у коры головного мозга появится какой-либо шанс вмешаться в происходящее, нейроны передадут визуальную или аудиальную информацию в гипоталамус, играющий роль сенсорной приборной доски мозга, и далее – в его центр эмоционального контроля (в миндалевидное тело).

Такие простые эмоции, как симпатия, антипатия или страх, как правило, практически не требуют анализа. Хотя наши интуитивные реакции порой и игнорируют логику, они все же могут быть адаптивными. Наши предки интуитивно настораживались, когда слышали в лесу какой-нибудь звук, и нередко пугались напрасно, но у них было больше шансов выжить и передать свои гены нам, чем у их более рассудительных «двоюродных братьев».

- Имея достаточный опыт, люди могут решать ту или иную проблему интуитивно. Ключевая информация о ситуации хранится в их памяти. Точно не зная, как это у нас получается, мы



узнаем голос друга, стоит ему произнести по телефону первое слово. Опытные шахматисты интуитивно распознают значимые комбинации, мимо которых проходят новички.

- Некоторые вещи – факты, имена и предшествующий опыт – мы помним эксплицитно (на сознательном уровне). Но другие – навыки и обусловленные диспозиции – мы помним имплицитно, не имея сознательного знания и не декларируя его. Сказанное справедливо для всех людей, но наиболее ярко этот феномен проявляется у людей, перенесших мозговую травму и утративших возможность формировать новые эксплицитные воспоминания. Научившись решать головоломку или играть в гольф, они будут отрицать, что когда-то уже занимались этим. Однако они действуют, как натренированные люди.

- Не менее драматичны и случаи скотомы. Скотомы – это слепые пятна, возникающие в поле зрения людей, утративших часть зрительной коры вследствие инсульта или хирургического вмешательства. Если демонстрируемые им палочки попадают именно на эти слепые пятна поля зрения, они говорят, что ничего не видят. Когда же такие испытуемые правильно отвечают на вопрос, вертикальные или горизонтальные палочки им были показаны, они удивляются. Можно только повторить то, что уже было нами сказано: эти люди тоже недооценивают свои знания. Складывается такое впечатление, что существуют некие «маленькие мозги» – структуры, остающиеся невидимыми и обрабатывающие информацию параллельно и невидимо.

- Прозопагнозия – болезнь, которой страдают люди, перенесшие травму участка головного мозга, участвующего в обработке информации, связанной с распознаванием лиц. Они осознают, что перед ними – знакомые люди, но не в состоянии узнать в них своих супругов или детей. Тем не менее, когда таким больным показывают фотографии их близких, они не остаются безучастными, а «узнают их сердцем»: учащенное сердцебиение свидетельствует о неосознанном узнавании.

- В связи с этим подумайте о своей собственной способности интуитивно узнавать лица, которую вы принимаете как должное. Когда вы смотрите на фотографию, ваш мозг разлагает визуальную информацию на такие компоненты, как цвет, глубина, движение и форма, и, прежде чем вновь собрать их воедино, «работает» над каждым из них отдельно. В конце концов, так или иначе, ваш мозг сравнивает воспринятый образ с теми изображениями, которые хранились в нем с прежних времен. Есть! Мгновенно и без усилий вы узнаете свою бабушку.

Если интуиция – это мгновенное знание чего-либо без логического анализа, то восприятие – это интуиция высокого класса. Хотя подсознательные стимулы и лежат ниже порога сознательного восприятия, они все же способны оказывать интригующее воздействие. Когда определенные геометрические фигуры предъявляются испытуемым менее чем на 0,01 с, они утверждают, что не видели ничего, кроме вспышки света. Тем не менее позднее они продемонстрируют предпочтение тем фигурам, которые видели. Иногда мы интуитивно чувствуем что-то, но объяснить это не можем. Точно так же промелькнувшие слова, которые испытуемые не успели прочесть, могут сыграть роль «затравок», когда им в дальнейшем придется отвечать на вопросы. Даже в том случае, когда слово «хлеб» промелькнуло слишком быстро для того, чтобы его можно было распознать, потом нам может быть легче распознать другое промелькнувшее слово, если оно будет связано с ним (например, «масло»), чем если оно не будет с ним связано (например, «бутылка»). Итак, можно повторить, что многие рутинные когнитивные процессы протекают автоматически, интуитивно и неосознанно. Наше сознание функционирует как большая корпорация. Генеральный директор этой корпорации – наше контролируемое сознание – занимается лишь самыми важными делами или новациями, поручая исполнение рутинных обязанностей своим подчиненным. Подобное распределение ресурсов позволяет нам быстро, эффективно и интуитивно реагировать на многие ситуации.

Когда историки будут описывать первые 100 лет существования социальной психологии, они, без сомнения, назовут последнее тридцатилетие эрой социального когнитивизма. Призвав на помощь достижения когнитивной психологии, изучающей восприятие, репрезентацию и запоминание человеком разных событий, социальные психологи смогли, наконец, пролить долгожданный свет на формирование суждений. Давайте же посмотрим, что они узнали о выдающихся достоинствах нашей социальной интуиции и о тех ошибках, которые она совершает. Сила интуиции – это мгновенное понимание чего-либо без рассуждений и анализа?



Сторонники «интуитивного управления» полагают, что нам следует настраиваться на свои предчувствия. Формируя суждения об окружающих, говорят они, мы должны «прислушаться к нелогичным доводам» правого полушария головного мозга. Нанимая кого-либо на работу, увольняя с работы или инвестируя капитал, человек должен прислушиваться к своему внутреннему голосу. Когда мы судим об окружающих, нам надо следовать примеру Люка Скайуокера, героя кинофильма «Звездные войны»: отключать наши системы, управляемые компьютером, и полагаться на внутреннюю силу.

Правы ли интуиционисты, утверждая, что важная информация становится доступной нам немедленно и без сознательного анализа? Или правы скептики, которые говорят, что интуиция – это «убежденность в собственной правоте, независимо от того, правы мы или нет».

Пределы интуиции

Хотя исследователи и утверждают, что подсознательная обработка информации способна привести к вспышкам интуиции, они все же сомневаются в её безупречности. «Все согласны с тем, что подсознательное, возможно, не так совершенно, как принято считать», – говоря так, Элизабет Лофтус и Марк Клинджер выражают поддержку современных ученых, изучающих когнитивные процессы. Например, хотя подсознательная стимуляция и способна привести к слабой, скоротечной реакции, достаточной для того, чтобы вызвать если не осознание, то хотя бы чувство, нет доказательств того, что рекламные видеоклипы, предназначенные для воздействия на уровне подсознания, могут «перепрограммировать ваш подсознательный разум». Сейчас уже получено немало новых свидетельств в пользу того, что сделать это невозможно.

Социальные психологи исследовали наши предрасположенные к ошибкам суждения, основанные на хиндсайте (интуитивном ощущении, возникающем после того, как событие свершилось, которое можно выразить словами «Так я и знал!»). Специалисты, работающие в других областях психологической науки, изучили нашу способность к иллюзиям – ошибочные перцептивные интерпретации, фантазии и сконструированные убеждения. Известно, что пациенты, перенесшие операцию, в результате которой были разделены полушария головного мозга, могут мгновенно придумывать объяснения собственным непонятным поступкам и верить в эти объяснения.

Если экспериментатор даст невербальному правому полушарию пациента команду «Идите!», пациент встанет и сделает несколько шагов, а его вербальное левое полушарие сразу же предложит правдоподобное объяснение («У меня было такое чувство, будто я выпил»).

Иллюзорное мышление упоминается и в многочисленных свежих публикациях о том, как мы воспринимаем, сохраняем и вспоминаем социальную информацию. Подобно тому как исследователи восприятия изучают зрительные иллюзии ради той информации о нормальных перцептивных механизмах, которую можно получить при этом, социальные психологи изучают иллюзорное мышление для того, чтобы извлечь ту информацию о нормальном мышлении, которую могут дать подобные исследования. Эти исследователи хотят дать нам карту повседневного социального мышления с четко обозначенными опасностями.

Когда мы изучаем некоторые из этих моделей эффективного мышления, помните следующее: демонстрация того, как люди создают ложные убеждения, не доказывает лживости всех убеждений. Тем не менее нелишне знать, откуда берется фальшь, чтобы можно было распознавать её. Итак, давайте посмотрим, как эффективная обработка информации может «сбиться с пути», и начнем с самопознания.

Суждения и излишняя самоуверенность

Мы уже знаем, что наши когнитивные системы эффективно и автоматически обрабатывают огромное количество информации. Однако наша адаптивная эффективность способна на компромиссы: когда мы интерпретируем собственный опыт и конструируем воспоминания,



наша автоматическая интуиция нередко ошибается. Обычно мы даже не осознаем своих ошибок. «Интеллектуальное самомнение», проявляющееся в суждениях о прошлых знаниях (феномен «Так я и знал!»), распространяется и на оценки текущего знания, и на прогнозирование будущего поведения. Хотя мы и знаем, что в прошлом допускали ошибки, наши ожидания, связанные с будущим, – со своевременным выполнением работы, с поддержанием тех или иных отношений или с регулярными занятиями спортом, – преимущественно более позитивны. Истолковывая свое прошлое и будущее, мы истолковываем разные Я.

«Люди достаточно хороши, чтобы прожить жизнь, но недостаточно хороши, чтобы их ошибки стали предсказуемы и логичны». Б. Фишхофф Чтобы изучить этот феномен чрезмерной самоуверенности, Дэниел Канеман и Эймос Тверски просили испытуемых письменно подтвердить свое согласие с утверждениями, в которых отражены конкретные факты, например: «Я на 98% уверен в том, что протяженность воздушной трассы между Нью-Дели и Пекином более... миль, но менее... миль». Большинство испытуемых проявили излишнюю самоуверенность: примерно в 30% случаев правильный ответ лежал вне интервала, относительно которого они были уверены на 98%.

Чтобы выяснить, распространяется ли чрезмерная самоуверенность и на социальные суждения, Дэвид Даннинг и его помощники разработали следующий сценарий. Они попросили студентов Стэнфордского университета высказать предположение о том, как незнакомый им человек ответит на ряд вопросов, в том числе и на такие: «Как бы вы предпочли готовиться к трудному экзамену – в одиночестве или вместе с товарищами?» и «Как бы вы оценили свои конспекты лекций – как небрежные или как аккуратные?» Располагая информацией о типе вопросов, но не зная, о чем конкретно им придется спрашивать, испытуемые сначала интервьюировали своих будущих респондентов, расспрашивая их об уровне образования, увлечениях, академических интересах, стремлениях и о том, кто они по знаку зодиака, т. е. обо всем, что, по их мнению, могло им пригодиться. Затем, пока испытуемые-респонденты отвечали письменно на 20 вопросов, выбирая один из двух предложенных альтернативных вариантов ответа, испытуемые-интервьюеры прогнозировали ответы своих респондентов и оценивали уровень своей уверенности в собственных прогнозах.

В 63% случаев прогнозы интервьюеров оправдались, т. е. вероятность была превышена на 13%. Однако в среднем они были уверены в своих прогнозах на 75%. Прогнозируя ответы своих соседей по комнате в общежитии, они были уверены на 78% и оказались правы в 68% случаев. Но это ещё не все: наиболее уверенные в себе испытуемые были более склонны к излишней самоуверенности. Исследования выявили незначительную положительную корреляцию между самоуверенностью и точностью распознавания того, говорит ли собеседник правду или лжет (. В том, что касается оценки сексуального опыта своего возлюбленного или любимых занятий соседей по комнате в общежитии, люди тоже проявляют явно излишнюю самонадеянность Ирония заключается в том, что чем меньше человек знает, тем он более самонадеен.

По мнению Джастина Крюгера и Дэвида Даннинга, «чтобы понять, что такое компетентность, нужно быть компетентным».

Студенты, получившие самые низкие баллы в ходе тестирования знаний грамматики, логики и чувства юмора, более других склонны переоценивать свою одаренность именно в этих областях. Люди, не ведающие, что такое хорошая логика или хорошее знание грамматики, часто даже не догадываются о том, что им не хватает их. Если правда, что невежество способно породить самоуверенность, тогда мы вправе спросить: в чем же именно проявляется наше невежество, о котором мы не подозреваем?

Ранее мы отмечали, что люди очень неточно оценивают свои долгосрочные эмоциональные реакции на хорошие и плохие события. Но лучше ли они прогнозируют собственное поведение? Чтобы ответить на этот вопрос, Роберт Валлон и его коллеги попросили студентов предсказать в сентябре, продолжат ли они обучение, выберут ли предмет, в котором будут специализироваться, останутся ли жить в кампусе в будущем году и т. д.

Хотя в среднем студенты были на 84% уверены в своих прогнозах относительно самих себя, почти половина их оказалась неверной. Более того, они ошиблись в 15% тех прогнозов, в которых были уверены на 100%.

Оценивая свои шансы на успех в таком деле, как, например, экзамен по профилирующей дисциплине, люди выражают наибольшую уверенность в благополучном исходе дела тогда,



когда до наступления «момента истины» остается достаточно много времени. По мере приближения дня экзамена возможность провала приобретает вполне зримые очертания и самоуверенность, как правило, идет на убыль.

Роджер Бьюлер и его коллеги пишут о том, что большинство студентов самонадеянно недооценивают и то, как много времени им понадобится для выполнения письменных работ и прочих заданий по основному предмету. Они не одиноки.

- Проектировщики постоянно занижают стоимость проектов и не укладываются в намеченные сроки. В 1969 г. мэр Монреаля Жан Драпо с гордостью сообщил о том, что к Олимпийским играм 1976 г. в городе будет построен стадион с раздвигающейся крышей и что стоимость этого проекта – \$120 миллионов. Этих денег хватило лишь на сооружение крыши, которое было завершено в 1989 г.

- Специалисты по инвестициям рекламируют свои услуги, самонадеянно полагая, что им удастся сбить индекс курсов акций на фондовой бирже. При этом они забывают, что при данной стоимости акций на каждого биржевого маклера или покупателя, который говорит: «Продаю!» – всегда найдется тот, кто скажет: «Покупаю!» Стоимость акций отражает баланс между этими самонадеянными суждениями. Как бы это ни было невероятно, экономист Бертон Малкил сообщает, что портфель ценных бумаг, набранный аналитиками по инвестициям, оказался ничуть не лучше того, который был набран наугад. «Мудрецы слишком хорошо осознают свои слабости, чтобы считать себя непогрешимыми; а тот, кто знает больше всех, лучше остальных понимает, как мало он знает» (Т. Джефферсон).

- Редакторы, оценивая присланные авторами рукописи, тоже совершают поразительные ошибки. Писатель Чак Росс, воспользовавшись псевдонимом, отправил по почте в 28 крупнейших издательств и литературных агентств отпечатанный на машинке роман Ежи Косински «Ступени». Роман был отвергнут всеми, включая и издательство Random House, которое опубликовало его в 1968 г., после чего автор получил Национальную литературную премию и было продано более 400 000 экземпляров. Издательство Houghton Mufflin, издавшее три романа Косински, едва не приняло рукопись: «Слог и стиль вашего романа без названия вызвали восхищение у тех из нас, кто прочитал его. Их можно сравнить только со слогом и стилем Ежи Косински. Недостаток рукописи заключается в том, что в ней не содержится ничего нового».

По поводу атомной бомбы: «Это самая большая глупость из всех, что мы когда-либо совершали. Я говорю вам как специалист по взрывчатым веществам: она никогда не взорвется». Адмирал Уильям Ли президенту Трумэну. 1945 г. Люди, склонные к самонадеянным решениям и наделенные властью, способны ввергнуть мир в хаос. Самонадеянный Адольф Гитлер с 1939 по 1945 г. воевал со всей Европой. Самонадеянный Линдон Джонсон в 1960-е гг. отправил американскую армию спасать демократию в Южном Вьетнаме. Самонадеянный Саддам Хусейн в 1990 г. напал на Кувейт, а самонадеянный Слободан Милошевич в 1999 г. заявил, что никогда не допустит миротворческие войска в Косово. Что порождает чрезмерную самоуверенность? Почему жизненный опыт не учит нас быть более реалистичными в самооценке?

Тому есть несколько причин. Во-первых, людям свойственно помнить свои ошибочные суждения как ситуации, в которых они были почти правы. Именно этот феномен описан Филипом Тетлоком, который в конце 1980-х г. попросил нескольких ученых и политологов, исходя из их нынешней точки зрения, предсказать будущее Советского Союза, Южной Африки и Канады. Спустя пять лет коммунизм рухнул, Южная Африка превратилась в многонациональное демократическое государство, а Канада осталась единой. Эксперты, которые были уверены более чем на 80%, правильно предсказали именно такое развитие событий только в 40% случаев. Однако эксперты, которые ошиблись, размышляя по поводу своих суждений, высказывали уверенность в том, что все-таки в основном были правы. «Я почти попал в точку», – говорили многие из них. «Сторонники жесткой линии почти преуспели в своей борьбе с Горбачевым». «Квебекские сепаратисты почти выиграли референдум по поводу отделения». «Если бы де Клерк и Мандела не договорились между собой, переход власти в руки черного большинства был бы куда более кровавым». Экспертам-политологам, психотерапевтам, а также составителям биржевых и спортивных прогнозов трудно избавиться от излишней самоуверенности.



Президент Линдон Джонсон во Вьетнаме (1966)

Чрезмерная самоуверенность, подобная той, которую он продемонстрировал, обрекая армию на неизбежное поражение, лежит в основе многих грубых ошибок, как серьёзных, так и незначительных.

Людям присуща и ещё одна особенность: они не склонны искать информацию, которая может опровергнуть то, во что они верят. Справедливость этого утверждения была доказана Уэйсоном (вы сами можете повторить его эксперимент), который предъявлял разным людям три цифры – 2, 4 и 6, – подчинявшиеся одному простому правилу, сформулированному им для самого себя: цифры располагаются в порядке возрастания. Чтобы помочь испытуемым выявить это правило, Уэйсон предложил каждому из них самому назвать три цифры, и всякий раз говорил, удовлетворяют ли предлагаемые ими цифры его правилу. Когда испытуемые были уверены, что поняли правило, они должны были остановиться и произнести его вслух.

Результат? Правильный ответ был такой же редкостью, как и сомнения: 23 человека из 29, неверно сформулировавшие правило, убедили себя в том, что сделали это правильно. Как правило, они предпочитали не опровергать свои догадки, а формировали какое-нибудь неверное убеждение о правиле (например, что речь идет только о четных числах) и затем искали подтверждение своего предположения, предъявляя экспериментатору три цифры – 8, 10, 12. Люди преисполнены желанием подтверждать свои убеждения, но не спешат искать доказательства, способные опровергнуть их. Мы называем этот феномен предубеждением против доказательств.

Предпочтение, которое мы отдаем информации, подтверждающей наши убеждения, помогает объяснить поразительную стабильность наших Я-образов. Результаты экспериментов, проведенных в Университете штата Техас (г. Остин) Уильямом Свонном и Стивеном Ридом, свидетельствуют о том, что студенты ищут, находят и запоминают информацию, подтверждающую их представления о самих себе. Мы выбираем себе в друзья и в супруги тех, кто разделяет наше мнение о нас, даже если сами мы оцениваем себя не очень лестно. Свонн и Рид сравнивают это самоподтверждение с поведением на вечеринке человека, обладающего доминирующим Я-образом. С первого момента он ищет среди присутствующих своих знакомых, про которых ему известно, что они признают его превосходство. Затем в ходе беседы он так представляет свои взгляды, что ожидаемое уважение ему гарантировано. После вечеринки ему трудно вспомнить разговоры, где его влияние было минимальным, ему значительно проще вспомнить собственную убедительность в тех разговорах, в которых он «играл первую скрипку».

Следовательно, впечатления, полученные на вечеринке, подтвердят его Я-образ. «Если вы что-то знаете, владейте этим знанием; а если вы чего-то не знаете, – признайте, что вы этого не знаете. Этим вы докажете свою эрудицию» (Конфуций, «Литературный сборник»).