



# ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

## Самооправдание. Часть 1

### Глава 3. Самооправдание





Люди по большей части склонны к оправданию своих собственных действий, убеждений и чувств. Когда они что-то делают, они пытаются, если это вообще возможно, убедить себя (и других), что это было логично и разумно.

Концепция самооправдания может быть применена к широкому спектру явлений. Предположим, вы находитесь в разгаре великого стихийного бедствия, такого как землетрясение. Вокруг вас рушатся здания, людей калечат и убивают. Излишне говорить, что вы напуганы. Есть ли необходимость искать оправдание этого страха? Конечно, нет. Окружающие свидетельства, пострадавшие люди и разрушенные здания являются достаточным оправданием для вашего страха. Но предположим, что землетрясение произошло в соседнем городе. Вы можете ощущать дрожь, когда вы слышите истории о нанесенном ущербе другому городу. Вы ужасно напуганы, но вы не находитесь посреди опустошенной области; ни вы, ни люди вокруг вас не пострадали, и никакие здания в вашем городе не были повреждены. Нужно ли оправдывать этот страх? Да. В этой ситуации вы не видите ничего, чего можно бояться в непосредственной близости, поэтому вы склонны искать оправдание своим страхам.

Так, индийский психолог Джамуна Прасад выявил следующую закономерность: если землетрясение происходило в соседнем городе, а жители близлежащей деревни, в которой и проводилось исследование, могли ощущать толчки, не подвергаясь в то же время непосредственной опасности, то в этой деревне отмечалось появление множества слухов, о надвигающейся беде! Жители данной деревни сами верили и всячески способствовали распространению слухов о том, что: 1) на деревню идет наводнение; 2) днем потопа и всеобщего разрушения станет 26 февраля; 3) случится еще одно страшное землетрясение в день лунного затмения; 4) в ближайшие дни следует ждать циклона; 5) грядут еще более ужасные, но пока не предсказуемые напасти.

Отчего же во всем мире люди не устают сочинять подобные истории, верить в них и передавать их другим? Эти люди – мазохисты? Или параноики? Ведь совершенно очевидно, что подобные рассказы вряд ли внесут в души тех, кто распространяет и слушает их, чувства покоя и уверенности.

Одно из весьма привлекательных объяснений описанного феномена состоит в том, что люди были очень испуганы и, не найдя в реальной ситуации достаточного оправдания охватившему их страху, вынуждены были изобрести свое собственное оправдание. Таким образом, они переставали чувствовать себя дураками: в конце концов, если приближается циклон, то понятно, почему у меня квадратные глаза.

Леон Фестингер систематизировал массу таких феноменов и использовал их в качестве основы для обоснования теории мотивации человека, которую он назвал теорией когнитивного диссонанса. Это очень простая теория, но, диапазон ее применения огромен.

Когнитивный диссонанс представляет собой состояние напряжения, возникающее всякий раз, когда у индивида одновременно имеются две когниции, идеи, установки, убеждения, мнения, которые психологически противоречат друг другу. Иными словами, две когниции находятся в диссонансе, если из первой следует отрицание второй. Так как появление когнитивного диссонанса вызывает неприятные ощущения, люди стремятся уменьшить его. В данном случае можно предложить грубую аналогию с процессами, которые происходят в связи с возникновением и ослаблением таких побуждений, как чувство жажды или голода, за исключением того обстоятельства, что в нашем случае побуждающая сила возникает вследствие когнитивного дискомфорта, а не физиологических потребностей. Придерживаться двух противоречащих друг другу идей – значит «флиртовать с абсурдом», а люди, как заметил философ-экзистенциалист Альбер Камю, – это существа, которые тратят свою жизнь, чтобы попытаться убедить себя в том, что их существование не абсурдно.

Каким образом мы убеждаем себя в том, что наша жизнь не является абсурдной, иначе говоря, как мы уменьшаем когнитивный диссонанс? Путем изменения одной или обеих когниций таким образом, чтобы сделать их более совместимыми (более консонантными) друг с другом, или же путем добавления других когниций, помогающих преодолеть разрыв между двумя первоначальными.

Курильщик испытывает диссонанс. Знание «Я курю сигареты» противоречит знанию «Курение сигарет вызывает рак». Очевидно, что самый эффективный способ уменьшить этот



диссонанс в такой ситуации – отказаться от курения. Однако для большинства людей бросить курить – задача не из легких.

Представьте себе молодую женщину по имени Салли, которая пыталась бросить курить, но не смогла. Что ей остается делать, чтобы уменьшить диссонанс? Вероятнее всего, она начнет «работать» над второй когницией – «курение вызывает рак». Салли может попытаться обесценить доказательства, связывающие курение с раковыми заболеваниями.

К примеру, она может попытаться убедить себя в том, что экспериментальные доказательства не однозначны. Салли может перейти на сигареты с фильтром и заставить себя поверить в то, что фильтр задерживает канцерогенные вещества. Салли может добавить еще несколько когниций, согласующихся с курением. Так, она сможет повысить для себя ценность процесса курения, убедив себя в том, что курение помогает расслабиться: «Пусть я проживу меньше, зато с большим наслаждением». Точно так же Салли может даже попытаться превратить процесс курения в своего рода добродетель, создав романтизированный Я-образ по принципу «а черт с ним!», выказывая своим поведением полное презрение к опасности. Салли оправдывала свое поведение, когнитивно преуменьшая опасность или преувеличивая ценность того, что делает. В итоге ей удалось либо сконструировать новую установку, либо изменить уже существующую.

Люди стремятся быть правыми, наши ценности и убеждения интернализируются, когда кажутся человеку правильными. Именно это стремление быть правым побуждает человека присматриваться к поведению других людей и прислушиваться к квалифицированным и правдивым коммуникаторам. Это в высшей степени рациональное поведение. Однако есть силы, которые ему противодействуют. Теория когнитивного диссонанса как раз не описывает людей как существ рациональных, скорее, она изображает их как существ «рационализирующих». Согласно исходным положениям этой теории, мы – люди – стремимся к тому, чтобы не столько быть правыми, сколько верить в то, что мы правы (а также мудры, порядочны и хороши во всех отношениях).

Иногда наша мотивация быть правильной и наша мотивация полагающая, что мы правы, работает в одном направлении. Это то, что происходит с молодой женщиной, которая не курит, и поэтому легко соглашается с тем, что курение вызывает рак легких. Это также справедливо для курильщика, который сталкивается с доказательствами, связывающими курение сигарет с раком легких, а затем успешно отказывается от сигарет. Однако иногда требуется уменьшить диссонанс, который приводит к поведению, являющемуся не адаптивным и поэтому иррациональным.

Например, многие люди пытались бросить курить и потерпели неудачу. Вместо признания факта своей неудачи и неуспешности, они пытаются уменьшить свой диссонанс по-другому: убедить себя, что курение не так плохо, как они думали.

Если человек принял серьезное решение – например бросить курить, – а затем его не выполняет, то его Я-образ как сильного, хорошо контролирующего себя индивида подвергается серьезной угрозе. Последнее, естественно, вызывает диссонанс. Один из путей уменьшить его и восстановить, если не здоровые легкие, то хотя бы «здоровый» Я-образ. Это значит принизить значение ранее принятого решения, убедив себя в том, что курение менее опасно, чем это казалось.

Является ли этот путь уменьшения диссонанса, связанного с неудачей в достижении цели, единственным? Нет. Альтернативной реакцией – и, возможно, менее неадаптивной – было бы изменение трактовки самого понятия «успех». Например, человек, неспособный «завязать» с курением окончательно, но снизивший ежедневное потребление сигарет, может интерпретировать этот результат как частичный успех, нежели как полный провал. Такой ход мыслей смягчил бы удар по самооценке, нанесенный неудачей, и в то же время сохранил бы возможность достижения успеха в результате будущих попыток прекратить курить.

Предположим, вы – высшее должностное лицо одной из главных табачных компаний. Ваша работа состоит в изготовлении, рекламировании и продаже сигарет миллионам потребителей. Осознание этого факта вызовет у вас болезненный диссонанс: ваша когниция «я – порядочный и добрый человек» вступит в диссонанс с другой когницией – «я вношу свой вклад в раннюю смерть огромного числа людей». Чтобы уменьшить диссонанс, вы должны попытаться убедить себя, что курение не столь вредно, а это предполагает опровержение целой горы свидетельств,



указывающих на наличие связи между курением и раком. Более того, чтобы и впредь продолжать убеждать себя в том, что вы порядочный и следующий морали человек, вам придется зайти так далеко в своей демонстрации недоверия «анти сигаретным» фактам и сообщениям, что взять и закурить самому. Если ваша потребность в самооправдании достаточно велика, вы даже можете убедить себя и в том, что сигареты приносят пользу.

Люди не любят видеть или слышать то, что противоречит их глубоко укоренившимся убеждениям и желаниям.

### **Уменьшение диссонанса и рациональное поведение**

Поведение, снижающее диссонанс, Аронсон назвал как «иррациональное». Под этим он подразумевал, что оно часто неадаптивно, поскольку может препятствовать людям изучать важные факты или находить реальные решения их проблем. С другой стороны, это служит определенным целям: поведение, снижающее диссонанс, является эго-защитным поведением; уменьшая диссонанс, мы сохраняем позитивный образ себя – образ, который изображает нас хорошими, умными или стоящими.

Люди не являются пассивным хранилищем поступающей информации. Манера рассматривать и интерпретировать события зависит от того, насколько глубоко люди привержены какому-либо конкретному убеждению или выбранному курсу действий. Индивиды будут обязательно искажать облик окружающего мира с целью уменьшения диссонанса, причем и манеру, и степень искажения можно предсказать с высокой долей вероятности.

Что предсказывает теория когнитивного диссонанса? Удивительно иметь всех мудрых людей на вашей стороне и всех глупцов на другой стороне: глупый аргумент в пользу собственной позиции вызывает диссонанс, потому что он вызывает сомнения в мудрости этой позиции или интеллекте людей, которые согласны с этим. Аналогичным образом, правдоподобный аргумент по другой стороне вопроса также вызывает диссонанс, поскольку он повышает вероятность того, что другая сторона права. Поскольку эти аргументы вызывают диссонанс, каждый пытается не думать о них; то есть, можно было бы не очень хорошо их учить, иначе можно было бы просто забыть о них.

Мы искажаем информацию таким образом, который соответствует нашим собственным понятиям. Этот процесс, вероятно, объясняет тот факт, что люди, глубоко преданные какой-то идее в политике или религии, почти никогда не приходят к тому, чтобы посмотреть на вещи нашими глазами, несмотря на то, насколько сильны и сбалансированы наши аргументы.

Исследователи, которые много работают с теорией когнитивного диссонанса, не отрицают, что люди способны к рациональному поведению. Данная теория просто предполагает, что наше поведение иррационально, хотя изнутри оно может показаться очень разумным.

Важно отметить, что мир не разделен на рациональных людей с одной стороны и диссонансных редукторов – с другой. Люди не все одинаковые, и некоторые люди способны терпеть диссонанс лучше других, но мы все способны к рациональному само оправдательному поведению, и все мы способны к снижению диссонанса, в зависимости от обстоятельств. Иногда один и тот же человек может проявлять оба поведения в быстрой последовательности.

### **Диссонанс, возникающий вследствие принятия решения**

Предположим, что вы вот-вот готовы принять некое решение – пусть это будет, к примеру, покупка новой машины. Данная операция включает в себя трату значительного количества денег, поэтому является, по определению, важным решением. Далее, оглядевшись по сторонам, вы разрываетесь на части – что покупать: микроавтобус-фургон или «малолитражку»? В каждом из этих двух вариантов есть свои выгоды и недостатки.

Думаю, что, прежде чем принять решение, вы постараетесь собрать как можно больше информации что лучше: фургончик или «малолитражка». А вероятнее всего, еще и отправитесь



к местному дилеру, чтобы посидеть за рулем и той и другой машины и почувствовать их обе в деле. Все эти действия, предшествующие принятию решения, совершенно рациональны.

Но, допустим, вы все-таки приняли решение покупать «малолитражку». Что произойдет вслед за этим?

Ваше поведение начнет меняться. Вы уже не станете искать объективную информацию обо всех моделях. И есть шанс, что теперь вы будете проводить куда больше времени в беседах с владельцами таких же «малолитражек». Вы начнете говорить о расходе бензина так, как будто на свете ничего важнее нет. Откуда же возникает такая перемена в поведении?

Как это происходит? После принятия решения, особенно трудного, или такого, который предполагает значительное количество времени, усилий или денег, люди почти всегда испытывают диссонанс. Это происходит потому, что выбранная альтернатива редко полностью положительна, а отвергнутые альтернативы редко полностью отрицательны.

Хороший способ уменьшить указанные диссонансы – это пытаться отыскивать исключительно положительную информацию о приобретенной вами машине и всячески избегать отрицательную информацию о ней же. Одним из источников «безопасной» информации служит реклама; человек, недавно купивший новую машину, будет обращать внимание на рекламные объявления весьма выборочно: он будет смотреть рекламу той марки машины, которая им уже приобретена, более внимательно и более часто, чем индивиды, которые еще не приобрели эту марку машины.

Суммируя, можно утверждать следующее. Вне зависимости от того, идет ли речь об электробытовых приборах, автомобилях или о партнерах по романтическим отношениям, как только возникает приверженность сделанному выбору, люди тут же стремятся сосредоточиться на его положительных аспектах и всячески принизить привлекательные качества отвергнутых альтернатив.

### **Последствия решений: некоторые исторические примеры**

Хотя ряд обсуждавшихся ранее примеров сравнительно «невинен» по своим последствиям, невозможно переоценить потенциальные опасности, связанные с нашей подверженностью подобным тенденциям. Игнорирование потенциальной опасности с целью уменьшить диссонанс может вполне привести к смерти человека, и это реально именно в буквальном, а не в переносном смысле слова.

Предположим, власть в вашей стране захватил безумец, который решил истребить всех, кто принадлежит к вашей религиозной конфессии. Однако вы еще до конца не уверены, что именно это в конце концов и произойдет. Можно попытаться бежать из страны; можно попытаться избежать заключения, представившись иноверцем; можно просто оставаться дома, сидеть тихо и надеяться на лучшее. Но все же предположим, что вы приняли решение не предпринимать никаких действий. Подобное важное решение, естественно, вызывает огромный диссонанс. И чтобы уменьшить его, вы убедите себя в том, что приняли мудрое решение.

Процессы когнитивного искажения и избирательного внимания к информации, возможно, оказались важным фактором и в процессе эскалации войны США во Вьетнаме. В побуждающем к размышлению анализе секретных документов Пентагона Ральф Уайт предположил, что диссонанс сделал лидеров страны слепыми по отношению к информации, которая была несовместима с уже принятыми ими решениями. Как отмечал Уайт, «когда действия не стыковались с тем, что было известно, у принимавших решения наметилась тенденция подгонять представления о реальности под свои действия». Известно, что решение об эскалации бомбардировок Северного Вьетнама было принято ценой игнорирования решающих доказательств, предоставленных ЦРУ и другими источниками. Эти доказательства ясно свидетельствовали о том, что бомбардировки не сломят дух народа Северного Вьетнама, а напротив – лишь усилят его решимость.

Президент США Джордж Буш хотел всех убедить, что иракский лидер Саддам Хусейн обладает оружием массового уничтожения, представляющим угрозу для американцев. Это



побудило президента и его советников интерпретировать информацию в отчетах ЦРУ как окончательное доказательство наличия иракского оружия массового уничтожения, хотя доклады были неоднозначными и противоречили другим доказательствам. Толкование президента Буша дало оправдание началу войны. Он был убежден, что как только наши войска войдут в Ирак, они найдут это оружие.

После вторжения в Ирак его спросили: «Где находится оружие массового уничтожения?». Официальные лица администрации заявили, что Ирак – большая страна, в которой оружие массового уничтожения хорошо скрыты, и утверждали, что оружие будет найдено. По мере того, как месяцы тянулись и все еще не было найдено оружие массового уничтожения, официальные лица продолжали утверждать, что они будут раскрыты. Зачем? Потому что чиновники администрации испытывали огромный диссонанс. Им пришлось поверить, что они найдут оружие массового уничтожения. Наконец, официально было сделано заключение о том, что такого оружия не существует, что во время нашего вторжения Ирак не представлял непосредственной угрозы Соединенным Штатам.

Что теперь? В итоге Американские солдаты и иракские мирные жители погибают каждую неделю, и сотни миллиардов долларов были затрачены из казны США. Как президент Буш и его сотрудники сократили диссонанс? Предоставив новые факты, чтобы оправдать войну. Совершенно случайно нам стало известно, что миссия США заключалась в том, чтобы освободить нацию от жестокого диктатора и предоставить иракскому народу благословенные демократические институты. Для нейтрального наблюдателя это оправдание было неадекватным, ведь в конце концов, в мире существует множество жестоких диктаторов. Но президенту Бушу и его советникам, которые испытывали диссонанс, оправдание казалось разумным. То, что мы знаем, основано на более чем 50-летнем исследовании когнитивного диссонанса, состоит в том, что, хотя президент и его советники, возможно, не намеренно обманывали американский народ, вполне вероятно, что им удалось обмануть себя. То есть им, возможно, удалось убедить себя в том, что вторгаться в Ирак стоило даже при отсутствии оружия массового уничтожения.

Как лидер может избежать попадания в ловушку самооправдания? Исторические примеры показывают нам, что выход из этого процесса состоит в том, что лидер мог бы привлекать опытных советников, потому что советники не будут втянуты в необходимость уменьшения диссонанса, созданного более ранними решениями лидера.

Предположим, вы хотели бы заручиться чьей-то помощью в огромном начинании, но вы знаете, что работа, которую вы имеете в виду, для человека очень сложна, и она потребует много времени и усилий, и в то же время вероятность провала очень велика. Что вы должны сделать? Одна из возможностей состоит в том, чтобы привлечь человека к небольшому объему работы, настолько простому, что он не мечтал об отказе работать. Как только человек выполнит этот небольшой объем работы, вероятность выполнения ими уже более больших и сложных видов работ возрастает. Таким образом, когда отдельные лица совершают небольшие действия, вероятность того, что они будут работать и дальше в этом направлении, увеличивается.

Это эффективно, потому что, сделав меньшую услугу, создается готовность к тому, чтобы согласиться сделать большую услугу; по сути, он обеспечивает предварительное обоснование для выполнения большого запроса.

Когда решение необратимо, возникает большой диссонанс; с целью уменьшить его люди становятся более уверенными в том, что они правы, – после того, как они уже не в состоянии ничего изменить. Необратимость решения всегда увеличивает диссонанс и усиливает мотивацию уменьшить его, однако существуют обстоятельства, когда необратимость вовсе не обязательна. Позвольте мне пояснить это на характерном примере.

Как честный человек может стать коррумпированным? Один из способов – это уменьшить диссонанс, который является результатом принятия трудного решения. Человек борется со своей совестью. Знание «Я порядочный и нравственный человек» диссонансно с знанием «Я только что совершил аморальный поступок».

Предположим, что после трудной борьбы человек все-таки решает обмануть. Как он уменьшит диссонанс? Одним из способов уменьшения диссонанса является минимизация негативных аспектов выбранного действия, и максимизация положительных аспектов. В



этом случае эффективный путь снижения диссонанса повлечет за собой изменение вашего отношения к обману.

Предположим, что после трудной борьбы вы решили не обманывать. Как бы вы уменьшили диссонанс? Еще раз, вы можете изменить свое отношение к нравственности акта, но в противоположном направлении. Вы должны убедить себя, что обман – отвратительный грех, одна из самых низких вещей, которые человек может сделать, и что мошенники должны быть найдены и сурово наказаны.

Стремление к самооправданию является важной причиной того, что люди, которые твердо привержены к определенному отношению, склонны противостоять любым прямым попыткам изменить эту установку.

Тот же самый механизм, который позволяет человеку быть стойко приверженным к определенному отношению, может побудить этого человека изменить это отношение.

Если бы современный Макиавелли давал советы современному правителю, он предложил бы ему следующие стратегии, основанные на теории и экспериментальных данных, касающихся последствий принятия решений:

1. Если вы желаете, чтобы у людей сформировались более положительные установки в отношении какого-либо предмета, то попытайтесь сделать так, чтобы эти люди связали себя решением приобрести данный предмет, сделать его своей собственностью.

2. Если вы хотите, чтобы люди смягчили свои моральные оценки некоторого неблагоприятного поступка, то искушайте их до тех пор, пока они сами не совершат нечто подобное. И наоборот – если вы хотите ужесточения их оценок, то тоже искушайте их, но не настолько, чтобы они поддались искушению.