

ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

Самооправдание. Часть 2

Глава 3. Самооправдание





Психология неадекватного оправдания

Изменение установки как средство уменьшения диссонанса, конечно, не ограничивается ситуацией после принятия решения. Она может произойти в бесчисленном множестве иных контекстов, включая все те случаи, когда человек утверждает что-то, во что сам не верит, или, когда он совершает нечто глупое.

Например, Адвокат Джо входит в свой офис и видит, как его коллега по адвокатской конторе, Джойс, старается повесить на стену на редкость отвратительную картину. Джо только открывает рот, чтобы высказать все, что он думает по поводу этой картины, как Джойс опережает его: «Как тебе? – с гордостью спрашивает она. – Это я нарисовала, ты же знаешь, я посещаю по вечерам художественную школу». Джо не остается ничего другого, как промямлить что-то вроде: «Да, очень мило».

Если перевести рассуждения в теоретическую плоскость, то одна из когниций Джо – «я всегда говорю только правду» – диссонирует с когницией «я сказал, что это очень мило, хотя картина на самом деле ужасна». Но каким бы ни был этот диссонанс, его легко и быстро может снять еще одна когниция, также имеющаяся у Джо: «важно не нанести вреда другому человеку» «я вынужден был солгать, чтобы не обидеть Джойс; зачем было говорить ей, что картина отвратительна? Смысла никакого». Это эффективный путь уменьшения диссонанса, потому что полностью оправдывает действия Джо. В итоге оправдание определяется самой ситуацией, Аронсон называет это внешним оправданием.

Но что произойдет, если ситуация не дает достаточных оправданий? К примеру, представим, что Адвокат Джо, придерживающийся консервативных политических взглядов, оказался на коктейле, где полно людей, которых он почти не знает. Беседа потихоньку переходит на тему о политике. Вокруг с ужасом обсуждают перспективу резкой активизации дружественной политики правительства Соединенных Штатов Америки по отношению к режиму Кастро на Кубе. Но, то ли оттого что высказывания участников коктейля звучат не вполне искренне, то ли из желания позабавиться, Джо вдруг обнаруживает, что начинает защищать в разговоре позицию куда более либерально-радикальную, чем его собственная!

Проснувшись следующим утром и припомнив события прошлого вечера, Джо приходит в ужас. «Боже мой, что я наделал!» – спрашивает он сам себя. Наш герой чувствует себя очень дискомфортно или, можно даже сказать, испытывает огромный диссонанс. Поскольку отыскать достаточного внешнего оправдания своему поведению не удастся, Джо необходимо попытаться оправдать его внутренне, изменив свои установки в направлении сказанного вчера вечером. Ведь если Джо преуспеев в этом и убедит себя, что все высказанное им вчера не так далеко от правды, значит, ему удастся уменьшить диссонанс. Иначе говоря, вчерашнее поведение в его собственных глазах уже не будет выглядеть столь абсурдно. При этом у нас и в мыслях нет предположить, что Джо внезапно превратился в человека с противоположными взглядами. Но он теперь может начать думать о кубинском режиме чуть менее жестко, чем до злополучного вчерашнего вечера. В этом и состоит смысл внутреннего оправдания.

Если человек высказывает убеждение, которое с трудом поддается внешнему оправданию, он попытается оправдать его внутренне, сделав свои установки более соответствующими высказыванию.

Одна из форм внешнего оправдания – идея о том, что можно сказать безобидную ложь, чтобы не причинять вреда чувствам человека.

Еще одной формой внешнего оправдания является вознаграждение. Поставьте себя на место Джо на мгновение, и предположите, что мы с вами были на вечеринке с коктейлем, и я – эксцентричный миллионер. Когда начинается разговор о Кубе, я, отбросив все в сторону, говорю: «Эй, я хотел бы, чтобы вы решительно высказались в пользу Кастро и кубинского коммунизма». Более того, предположим, что я вручу вам 5000 долларов за это. После подсчета денег вы, задыхаясь, кладете их в карман и возвращаетесь к обсуждению и защищаете Кастро. Вы остались со знанием, что вы продали свою душу за 5000 долларов, и это того стоило.

Итак, теория диссонанса предсказывает, что мы начинаем верить в собственную ложь, но лишь в том случае, когда отсутствуют в достаточном количестве внешние оправдания наших



заявлений, противоречащих нашим первоначальным установкам. Это явление было названо парадигмой «говорю-значит-верю».

Напомним, что в предыдущих лекциях мы говорили: чем больше вознаграждение за соблюдение, тем больше вероятность того, что человек подчинится. Теперь же мы можем сделать еще один шаг вперед: когда речь заходит о том, чтобы вызвать прочное изменение установки, а не просто ситуативную уступку, то, чем выше награда, тем менее вероятно, что он изменится.

Однако предположим, передо мной стоит более амбициозная цель: мне хотелось бы, чтобы в результате произнесенной речи надолго изменились ваши установки и убеждения. В данном случае верно обратное: чем меньшим будет внешнее поощрение, которое я вам предложу за эту речь, тем большей будет вероятность, что вы начнете искать дополнительные оправдания для ее произнесения, убеждая себя, что сказанное вами представляет собой истинную правду. Последнее приведет к подлинной смене установок, а не просто к согласию подчиниться.

Важность подобной техники воздействия трудно переоценить. Если мы меняем свои установки ввиду того, что сделали какое-то публичное заявление при минимальном внешнем оправдании этого поступка, то подобная смена будет относительно устойчивой. Ведь мы не изменили установку из-за награды или попав под влияние привлекательного человека. Мы сделали это потому, что преуспели в убеждении себя в том, что наши прежние установки были неверны. Это очень мощный способ изменения установок.

До сих пор мы имели дело с материалом, носящим в высшей степени умозрительный характер. Но данные умозрительные рассуждения были научно исследованы в нескольких экспериментах, среди которых выделяется классическая работа Леона Фестингера и Дж. Меррилл Карлсмит. Они просили студентов выполнять серию чрезвычайно скучных и однообразных заданий. Студенты занимались этой механической работой в течение целого часа. Затем экспериментатор добивался от них ложного высказывания по поводу проделанной работы; а именно, они должны были расписать ее молодой женщине, ожидающей своей очереди на участие в эксперименте, как чрезвычайно интересную и приятную. Одним студентам за эту ложь было предложено по двадцать долларов, а другим – только по доллару. После того как эксперимент был закончен, «лжецов» попросили оценить, насколько им понравилось задание, которое они ранее выполняли.

Результаты оказались очень четкими. Те студенты, которым заплатили за ложь по двадцать долларов, оценили задание как скучное. Ничего удивительного – оно и было скучным. А как насчет тех, кому заплатили всего по доллару за ту же «сказку»? Они-то как раз оценили задание как доставляющее им удовольствие. Другими словами, те студенты, у которых имелись в достатке внешние оправдания лжи, лгали, но сами не верили в то, что говорили. В то время как солгавшие в отсутствие значительного внешнего оправдания на самом деле совершили определенное движение в сторону того, чтобы поверить в сказанное.

Исследовательская поддержка феномена «говорю-значит-верю» вышла за рамки относительно неважных установок, таких как скучность монотонной задачи. Изменение установки было показано по целому ряду важных вопросов.

В одном из экспериментов Артур Коэн убедил студентов Йельского университета принять участие в изучении особенно трудной формы контрустановленного поведения. Коэн провел свой эксперимент сразу же вслед за студенческим бунтом, во время которого полиция проявила особую жестокость по отношению к бунтарям. Студентов, которые были твердо уверены в том, что полиция вела себя отвратительно, попросили написать статью в поддержку ее действий; студентов призвали письменно оправдать полицейских и сделать это с особым мастерством, на которое способны учащиеся Йеля.

Перед тем как они приступили к выполнению задания, им заплатили за их усилия, причем условия оплаты подразделялись на категории: одной группе студентов заплатили по десять долларов, другой – по пять долларов, третьей группе – по доллару, а оставшимся – смехотворные пятьдесят центов. После окончания работы каждого молодого человека попросили оценить свои собственные установки в отношении действий полиции. Зависимость оказалась абсолютно линейной: чем меньшим было вознаграждение, тем большее изменение наблюдалось в установках. Студенты, которые писали статью в поддержку полиции за скудные



пятьдесят центов, сформировали у себя более благожелательную установку, нежели писавшие статью за доллар. У тех же, кто писал за доллар, сформированная установка оказалась более благожелательной, чем у получивших по десять долларов, и так далее. Иными словами, чем меньше внешнее оправдание, выраженное в денежном эквиваленте, тем больше изменение установки.

Что представляет собой внешнее оправдание?

Разумеется, как уже было отмечено, внешнее оправдание может проявиться и проявляется в самых разнообразных формах. Так, людей можно убедить говорить и делать то, что противоречит их убеждениям и предпочтениям, угрожая наказаниями или соблазняя различными поощрениями, необязательно денежными, например, это может быть похвала или возможность делать другим приятное. Например, большинство из нас решились бы сделать что-то, чего мы никогда бы не сделали в иной ситуации, если бы об этом как об услуге нас попросил хороший друг.

В качестве примера, предположим, что друг попросил вас отведать некое необычное кушанье, которое он недавно научился готовить на курсах «экзотической кулинарии». Чтобы оживить ситуацию, пусть этим кушаньем будут жареные кузнечики! А теперь вообразите противоположную ситуацию: вас попросил закусить жареным кузнечиком кто-то, не вызывающий вашей особой симпатии.

Итак, вы готовы? Если предположить, что вы пойдете до конца и съедите кузнечиков, то как вы думаете, при каких условиях это доставит вам большее удовольствие – в ответ на просьбу хорошего друга или в ответ на просьбу человека, которого вы не слишком жалуете? Здравый смысл вроде бы подсказывает, что кузнечик покажется вам несколько «вкуснее», если просьба исходит от друга. В конце концов, это тот человек, которому вы можете довериться, и, таким образом, он выступает в роли источника информации, заслуживающего гораздо больше доверия, чем кто-то, кто вам совсем не нравится. Однако задумайтесь над следующим вопросом: какая из ситуаций содержит меньше внешних оправданий? Вопреки здравому смыслу теория когнитивного диссонанса предсказывает, что вы полюбите есть кузнечиков, если вы съедите одного из них по просьбе человека, который вам не нравится.

Вот как это срабатывает на практике. Ваша когниция «кушать кузнечиков противно» окажется не в ладах с тем фактом, что одного вы только что съели. Однако, если об этом вас попросил друг, у вас будет более чем достаточное внешнее оправдание своему поступку – вы сделали это, чтобы сделать приятное хорошему другу. Вместе с тем у вас не было бы адекватного внешнего оправдания своему поступку, если бы вы сделали это по просьбе человека, который вам не нравится. Как в этом случае вы могли бы оправдать перед самим собой ваше противоречивое поведение? Очень просто. Уменьшить диссонанс можно было бы с помощью изменения вашей установки в отношении кузнечиков, а именно проникнуться к ним большей симпатией: «Э, да эти козявки не так дурны на вкус!». Хотя это может показаться довольно странным примером поведения по снижению диссонанса, это не так надуманно, как вы думаете.

Филип Зимбардо и его коллеги провели аналогичный эксперимент, в котором армейским резервистам было предложено попробовать жареных кузнечиков как часть программы использования особой еды для «выживания». Для половины участников запрос был сделан теплым, дружелюбным офицером; для другой половины, это было сделано холодным, недружелюбным офицером. Отношение резервистов к еде кузнечиков было измерено до и после того, как они съели их. Результаты были точно такими же, как и было предсказано выше: резервистам, которые съели кузнечиков по просьбе неприятного офицера, они больше понравились, чем тем, кто съел кузнечиков по просьбе приятного офицера.

Таким образом, когда имелось достаточное внешнее обоснование и резервисты подчинялись просьбе дружественного офицера, им не приходилось менять свое отношение к кузнечикам. У них уже было убедительное объяснение, почему они их съели – они сделали это, чтобы помочь «хорошему парню». Но резервисты, которые подчинялись просьбе недружелюбного офицера, имели мало внешних оправданий для своих действий. В результате



они приняли более позитивное отношение к кузнечикам, как к еде, чтобы рационализировать свое несоответствующее поведение.

Что такое недостаточное оправдание?

Что такое недостаточное оправдание? На всем протяжении лекции мы несколько раз ссылались на разные ситуации: на те, в которых было недостаточное внешнее оправдание, и на те, в которых внешнего оправдания, наоборот, было в избытке. Данные термины требуют дополнительного прояснения. В эксперименте Фестингера-Карлсмит фактически всеиспытываемые согласились солгать – даже те, кому заплатили лишь доллар. Поэтому в определенном смысле один доллар был достаточной платой – достаточной для того, чтобы заставить испытываемых солгать.

Однако, как выяснилось, доллара оказалось недостаточно для того, чтобы избавить их от ощущения, что они попали в дурацкое положение. С целью уменьшить это неприятное ощущение они вынуждены были уменьшить диссонанс, который возник в результате вранья за столь смехотворную плату. Это потребовало дополнительных «подпорок» в форме самоубеждения: мол, это была не совсем ложь, а само задание было не таким уж скучным, как показалось вначале, и, собственно говоря, если посмотреть на него под определенным углом зрения, оно было даже интересным.

Диссонанс и Я-концепция

Анализ феномена диссонанса, представленный в этой части лекции, требует отхода от оригинальной теории Фестингера.

К примеру, в трактовке эксперимента Фестингера-Карлсмит данное авторами описание диссонанса выглядело следующим образом: когниция «я убежден, что задание скучно» диссонансирует с когницией «я сказал, что задание было интересным».

Аронсон переформулировал теорию диссонанса таким образом, чтобы больше сфокусировать внимание на том, как люди воспринимают самих себя. В основных чертах новая формулировка гласит, что диссонанс проявляется наиболее сильно в тех ситуациях, когда создается угроза Я-концепции.

Таким образом, по мнению Аронсона, важным аспектом вышеописанной ситуации является вовсе не то, что когниция «я сказал X» диссонансирует с когницией «я убежден, что не-X». В значительно большей степени решающим является тот факт, что я ввел людей в заблуждение: когниция «я сказал людям что-то, во что сам не верю» диссонансирует с моей Я-концепцией, а именно с когницией «я – честный человек». Эта формулировка основана на предположении, что большинство людей любят думать о себе как о достойных людях, которые обычно не вводят в заблуждение кого-либо.

Многие последующие исследования подтверждают это рассуждение и позволяют сформулировать общий принцип диссонанса и самосознания: эффекты диссонанса велики, когда (1) люди чувствуют личную ответственность за свои действия и (2) их действия имеют серьезные последствия. То есть, чем больше последствия и чем больше наша ответственность за это, тем больше диссонанс; чем больше диссонанс, тем больше меняется наше отношение.

Представление Аронсона о том, что диссонанс возникает, когда возникает вызов Я-концепции, связано со многими интересными последствиями. Давайте рассмотрим одно из них.

Предположим, вы находитесь дома, и кто-то стучит вам в дверь, прося сделать пожертвования на благотворительные цели. Если бы вы не хотели вносить деньги, вас, возможно, не слишком затруднило бы отыскать причины для отказа: у вас нет лишних средств, ваш вклад все равно вряд ли очень поможет, и так далее. Предположим теперь, что после стандартной просьбы о пожертвовании сборщик средств добавляет, что «и лишняя копейка поможет». После этого отказываться от пожертвования – значит, вне всякого сомнения, вызвать диссонанс, бросив вызов своей Я-концепции. В конце концов, каким же скупердяем нужно быть, чтобы вступить в



долгие дискуссии о таких мелочах? После этого никакие ваши прежние рациональные причины отказа уже не применимы.

Подобный сценарий был экспериментально проверен Робертом Чиальдини и Дэвидом Шредером. Студенты, работавшие сборщиками средств, ходили по домам, иногда просто и незамысловато прося деньги, а иногда добавляя фразу насчет «копейки». Как и предполагалось, те жители, которым говорили, что и лишняя «копейка» поможет, почти вдвое чаще делали пожертвования, чем те жители, к которым обращались со стандартной просьбой. Более того, в среднем жители, которым говорили о «копейках», как правило, давали не меньше, чем другие; иначе говоря, высказывание, делающее легитимным малый вклад, ни в коей мере не уменьшало размер реального вклада.

Почему же так происходило? Можно предположить, что, отсутствие внешнего оправдания нежеланию пожертвовать деньги подталкивает людей к тому, чтобы деньги все-таки дать; но далее, уже после того, как они приходят к решению дать, желание избежать упреков в жадности оказывает воздействие и на их решение относительно того, сколько именно дать. Как только рука человека потянулась к карману, в котором лежат деньги, вынуть оттуда «копейку» становится унижительным, заплатить больше – это вполне соответствует восприятию себя самого как человека достаточно доброго и щедрого.

Недостаточные вознаграждения применительно к процессу обучения. Значительное число исследований демонстрирует, что феномен «недостаточного вознаграждения» приложим к любым формам поведения. Вспомним эксперимент, в котором люди выполняли скучное задание. Как было показано, те испытуемые, которые не имели достаточного внешнего оправдания рутинной работе, находили ее более приятной, чем те, у кого такие оправдания имелись в избытке.

Это не означает, что люди предпочли бы получать низкую плату за труд, а не высокую. Все предпочитают хорошо зарабатывать и часто выкладываются на всю катушку, чтобы больше получать. Но если им платят меньше, а они все-таки согласны выполнять предложенную работу, возникает диссонанс между тем, что работа скучна, а платят за нее мало. С целью уменьшить диссонанс люди приписывают работе некие положительные качества и, таким образом, начинают получать от нее удовольствие.

Что произойдет, если вместо того, чтобы предлагать призы или денежное вознаграждение, мы вознаграждаем людей, хваля их? Оказывается, данный феномен может иметь далеко идущие последствия.

Заглянем, например, в класс начальной школы. Если вы хотите, чтобы ребенок выучил наизусть таблицу умножения, вам следует поощрить его: «золотые звезды», публичные похвалы, высокие оценки, подарки и все такое прочее – отличные внешние стимулы. Но станет ли он учить таблицу умножения просто для собственного удовольствия, когда поток поощрений иссякнет? Другими словами, приведут ли его высокие награды к тому, что ребенок начнет получать удовольствие от самого задания? Сомневаюсь в этом. Однако если внешние поощрения не будут слишком обильными, то малыш добавит свои собственные оправдания для заучивания математических выражений; может быть, оно станет для него чем-то вроде увлекательной игры. Иными словами, он с большей вероятностью будет продолжать разучивание правил умножения еще долго после того, как занятия закончились, а вместе с ними прекратились и поощрения.

Что касается задач на запоминание, то преподавателей, вероятно, мало заботит, доставит ли это занятие удовольствие ребенку или нет, лишь бы он запомнил то, что требуется. Но ведь, если ребенок научится получать удовольствие от подобных процедур, он будет посвящать им время и после занятий. И благодаря этому наш школьник может в совершенстве овладеть правилами умножения и будет удерживать их в голове практически неограниченное время. Поэтому, по крайней мере при некоторых условиях, возможно будет ошибкой использовать чрезмерные поощрения в процессе обучения.

Если обеспечить учеников всего лишь минимально необходимыми стимулами для выполнения задания, можно добиться того, что они будут получать максимальное удовольствие от самого процесса его выполнения. А это может способствовать долговременному сохранению материала в памяти и улучшить результаты его применения.



Конечно, недостаточное поощрение – это не единственный путь научить людей получать удовольствие от скучного материала. Но, как отмечает Аронсон, нагромождение чрезмерных внешних оправданий, в данном случае, это чрезмерная похвала, тормозит один из процессов, который может создать условия для учения с увлечением.

Дженнифер Хендерлонг и Марк Леппер рассмотрели множество исследований в этой области и обнаружили, что это не так просто. Похвала может быть полезной, но только в том случае, если это делается в умеренных количествах и таким образом, чтобы дети чувствовали себя компетентными. Однако, если родитель или учитель щедро восхваляет детей таким образом, что создает иллюзию, что причина, по которой они выполняли эту деятельность, заключается в получении похвалы, дети не научатся выполнять эту деятельность.

Мы получим такой же результат, если акцент делается на конкуренции, то есть на том, чтобы делать лучше, чем большинство других детей в классе, когда основное внимание детей уделяется победе, а не выполнению.

Эти результаты параллельны результатам экспериментов по вознаграждению, о которых говорилось выше; если заставлять человека сосредоточиться на внешних причинах для достижения наилучшего результата, это уменьшит привлекательность самой задачи. Похвала является наиболее эффективной, если она ориентирована на усилия ребенка, а не на величину его талантов и способностей. То есть, если детей хвалят за их усилия по сложной работе, они получают важный урок: «Когда условия будут жесткими, я буду работать усерднее, потому что тяжелая работа приведет к лучшей производительности». Но если их хвалят за то, что они умные – и, если возникает ситуация, когда они терпят неудачу, они часто делают вывод, «я не настолько умный, как я думал». Это может иметь негативные последствия.