

# ОБЩЕСТВЕННОЕ ЖИВОТНОЕ. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

## Самооправдание. Часть 4

### Глава 3. Самооправдание





## **Физиологические и мотивационные эффекты диссонанса**

Насколько серьезными могут быть эффекты диссонанса? Исследователи показали, что диссонанс воздействует не только на установку; он может видоизменять и наши переживания основных физиологических влечений. Так, при установленных условиях снижение диссонанса может привести к уменьшению чувства голода, жажды или боли у тех, кто их испытывает.

Неудивительно то, что хотя голод, жажда, боль имеют физиологическую базу, в них есть и сильная психологическая составляющая. Например, с помощью внушения, медитации, гипноза, таблеток, умелого поведения опытного врача или комбинации всего перечисленного испытываемая человеком боль может быть существенно уменьшена. А эксперименты социальных психологов продемонстрировали, что подобного же результата могут добиться в отношении себя самих и обычные люди, не обладающие особым даром гипноза или медитации, но находящиеся в состоянии сильного диссонанса.

Так, Филип Зимбардо и его коллеги подвергли значительное число людей испытанию электрическим током. Одна половина участников эксперимента находилась в состоянии сильного диссонанса: их убедили добровольно принять на себя обязательство подвергнуться испытанию током в отсутствие каких бы то ни было внешних оправданий; а вторая половина испытуемых находилась в состоянии слабого диссонанса: у них не было выбора, зато внешних оправданий было предостаточно. Результаты показали, что первая половина испытывала меньшую боль, чем вторая. Более того, данный феномен уходит дальше субъективных сообщений испытуемых: было получено четкое доказательство того, что и физиологическая реакция на боль, измеряемая гальванической реакцией кожи, при сильном диссонансе оказалась чуть меньшей. В дополнение к сказанному можно добавить и то, что боль, испытываемая людьми в состоянии сильного диссонанса, в меньшей степени вредила выполнению заданий, которые были им поручены.

Таким образом, испытуемые не просто сообщали о меньшей боли – она так же в меньшей степени воздействовала на их поведение.

## **Практические приложения теории диссонанса**

Одной из причин, по которой теория когнитивного диссонанса привлекла к себе такой значительный интерес и вызвала столько исследований, является ее способность трактовать и предсказывать феномены, объяснение которых с позиции здравого смысла весьма затруднительно.

Эта теория применима к объяснению широкого диапазона явлений: от того, как распространяются слухи, до существенных изменений в установках и поступках, которые тоже варьируются очень широко – от практики безопасного полового контакта до сохранения жизненно важных планетарных ресурсов.

Помимо потенциала, чтобы помочь нам понять и предсказать множество явлений, теория имеет особую ценность, и приносит пользу людям. В этой лекции Аронсон уже указывал на значимость теории познавательного диссонанса для педагогов, желающих привить внутреннюю мотивацию к обучению у своих учеников или для родителей, ищущих более эффективные средства, чем суровое наказание. Такие учреждения, как корпус морской пехоты и братства колледжей, давно используют серьезное посвящение, чтобы повысить приверженность их членов к группе.

Уменьшение веса за счет уменьшения диссонанса Эксперимент Дэнни Аксаи Джоэла Купера является особенно убедительным примером того, как теория диссонанса может быть использована для решения сложной личной проблемы – ожирения. С гипотезой, что нужны большие усилия для достижения цели, они предложили женщинам с избыточным весом добровольно участвовать в программе контроля веса и привлекли их к интеллектуальной деятельности, требующей либо больших (1-я группа), либо меньших усилий (2-я группа), которые не были связаны с потерей веса. За 4 недели программы в обеих группах наблюдались



лишь незначительные потери веса. Но через 6 месяцев и 12 месяцев, когда экспериментаторы снова связались с женщинами, они обнаружили значительные различия: женщины, которые затратили большие усилия, потеряли в среднем 8 фунтов, в то время как те, кто выполнял задания, требующие незначительных усилий, не потеряли никакого веса.

Изменение отношения к оправданию поведения не только может иметь сильные последствия, но также может инициировать процессы, которые чрезвычайно устойчивы в течение длительного времени.

Диссонанс и предотвращение СПИДа Как нам уже известно, диссонанс создает у людей дискомфорт. Поэтому, мы не только стараемся уменьшить диссонанс всякий раз, когда мы его переживаем, но, кроме того, мы пытаемся защитить себя от него, до его возникновения.

Одним из способов не допускать диссонанс – это не обращать внимания на то, что мы делаем. Примером такого «бессмысленного» поведения является сексуальное поведение миллионов молодых людей перед лицом эпидемии СПИДа. Как нам известно, сотни миллионов долларов были потрачены на информационные и профилактические кампании по СПИДу в средствах массовой информации. Несмотря на то, что эти кампании были достаточно эффективны при передаче информации, они не были столь успешными, чтобы поменять рискованное сексуальное поведение.

Например, хотя молодые люди, вступающие в половые отношения, и знают о СПИДе как о серьезной проблеме, только небольшой процент из них регулярно пользуются презервативами. Причина этого заключается в том, что презервативы неудобны, не романтичны, и напоминают им о болезни – о чем они не хотят вспоминать, когда готовятся заниматься любовью. Исследователи обнаруживают, что существует сильная тенденция отрицать опасную реальность – распространено убеждение, что, хотя СПИД является проблемой для других людей, но они сами не подвержены риску. Если информационные кампании оказались неэффективными, то, что можно сделать?

В течение последних нескольких лет Аронсон и его коллеги добились значительных успехов в убеждении людей использовать презервативы, используя вариацию парадигмы «говорю-значит-верю». Как вы помните, в типичном эксперименте «говорю-значит-убежден» людям предлагается выступить с речью, выступая за точку зрения, которая противоречит их собственному мнению. Это вызывает диссонанс; диссонанс затем уменьшается путем изменения их установки, чтобы привести его в соответствие с позицией, которую они защищали.

Как можно применить эту парадигму к эпидемии СПИДа? Почти все считают, что СПИД – это опасность, и что, если люди сексуально активны, использование презервативов – это хорошая идея. Однако очень немногие из людей, исповедующих эти убеждения, на самом деле регулярно пользуются презервативами. Как можно заставить человека испытать диссонанс, сделав аргумент в пользу использования презервативов, когда они уже и так считают, что использование презервативов – хорошая идея? Решение Аронсона было довольно простым: мы попытались создать у участников диссонанс, столкнув людей с их собственным лицемерием.

Эксперименты начались с просьбы к студентам колледжа – написать речь, описывающую опасность СПИДа и пропаганду использования презервативов «каждый раз, когда вы занимаетесь сексом». Каждый студент был более чем готов это сделать – потому что каждый из них считал, что для сексуально активных людей использовать презервативы было хорошей идеей.

В контрольной группе студенты просто составляли аргументы. В экспериментальной группе – после составления аргументов, студенты зачитывали их перед видеокамерой и им сообщали, что видеозапись будет воспроизведена для слушателей-старшеклассников в рамках занятия по сексуальному воспитанию.

Часть студентов экспериментальной группы, перед тем, как выступить с речью просили вспомнить их собственные неудачи в использовании презервативов, составив список обстоятельств из собственной жизни, когда они сочли использование презервативов особенно трудным, неудобным или «невозможным».

По существу, студенты, которые сделали видеоролик для учеников старших классов после того, как вспомнили о собственной неспособности использовать презервативы, были в состоянии высокого диссонанса. Это было вызвано осознанием их собственного лицемерия;



то есть они были полностью осведомлены о том, что они обучали ученикам старшекласникам поведению, которого сами не практиковали. Чтобы устранить лицемерие и сохранить свою самооценку, им нужно будет начать практиковать то, чему обучают.

Этот феномен и был обнаружен Аронсоном в эксперименте. В конце эксперимента студенты, осознавшие свое лицемерие, гораздо чаще покупали презервативы (выставленные на столе за пределами экспериментальной комнаты), по сравнению с теми, кто этого не осознавал. Кроме того, несколько месяцев спустя значительная часть студентов, сообщала, что регулярно пользуются презервативами.

Диссонанс и сохранение воды в кампусе университета, где работал Аронсон, администрация отчаянно пыталась найти способы побудить студентов к экономии воды, принимая более короткий по времени душ. Прямые призывы имели эффект, но небольшой. Чтобы иметь еще большее влияние на сбережение воды, Аронсон и его коллеги начали вызывать чувство диссонанса, используя модель лицемерия – почти так же, как и в эксперименте с презервативом, о котором говорилось ранее.

В эксперименте с душем помощник Аронсона перехватывал студенток по дороге, когда они шли принять душ в университетском доме. Как и в эксперименте с презервативом, исследователи различали приверженность обязательству и осознание собственного лицемерия. Для приверженности обязательству каждой студентке было предложено подписать плакат, поощряющий людей к экономии воды. На плакате была надпись: «Сократите время принятия душа. Если я могу это сделать, так и вы можете!».

Чтобы они осознали свою непоследовательность и лицемерие, просили студенток ответить на «список вопросов» о сбережении воды. Список был составлен так, чтобы информировать студентов об их взглядах на экономию воды и о том, что их поведение в душевой иногда расточительно. Затем студентки направлялись в душевую комнату, где фиксировалось (скрытым водонепроницаемым секундомером) время принятия ими душа. Точно так же, как в эксперименте с презервативом, было оказано большое влияние на поведение студенток только в условиях высокого диссонанса, то есть там, где студентки были вынуждены выступать за сокращения времени принятия душа, а также когда им напоминали об их поведении в прошлом. В этом состоянии студентки осознавали, что они не практикуют то, чему они следуют: в среднем время принятия душа составляла чуть более 3½ минут (это короткое время!). И оно было намного короче, чем в контрольной группе.

## **Проливая свет на силу культовых лидеров**

Наконец, теория диссонанса может быть использована для того, чтобы лучше понять некоторые события, перед которыми вообще пасует воображение, а именно для понимания непостижимой власти над сердцами и умами людей, которой обладали такие культовые лидеры, как Джим Джонс (бойня в Джонстауне).

Сконцентрируем внимание на бойне в Джонстауне, потому что в данном случае мы обладаем большей информацией о произошедшем. Нет нужды долго говорить о том, что мы имеем дело с чрезвычайно трагическим событием. Это находится за гранью понимания – как один человек смог возыметь такую власть над людьми, что достаточно было его команды, и сотни его последователей убили своих детей и себя самих. Как могло случиться подобное?

Трагедия в Джонстауне слишком сложна, чтобы при ее анализе можно было ограничиться только одним простым объяснением. Но одну подсказку дает феномен «нога в двери». Джим Джонс приобретал огромное доверие своих последователей постепенно – шаг за шагом. Что все происходило именно так, видно из детального изучения всех обстоятельств дела, которое выявило стремительно растущую приверженность этих людей своему лидеру. И хотя почти невозможно в полной мере осознать финал этой драмы, все же он становится куда понятнее, если мы посмотрим на него как на заключительную часть некоей череды событий. Как только сформирована даже слабая приверженность индивида кому-либо или чему-либо, тотчас же готова сцена для того, чтобы эта приверженность начала усиливаться.



Давайте заглянем в самое начало истории. Нетрудно объяснить, как такой харизматический лидер, как Джонс, мог вытягивать деньги у членов созданной им церкви. Как только они пообещали ему отдать небольшие сбережения в ответ на проповеди о мире и вселенском братстве, так у Джонса тотчас же появилась возможность требовать и получать от них больше. Его следующим шагом было убедить людей продать свои дома и все вырученные деньги передать его церкви. Вскоре после этого по требованию своего лидера множество его последователей, бросив все, оставив семьи и друзей, приступили к строительству новой жизни в трудных условиях латиноамериканской Гайаны. Там им приходилось работать не покладая рук, все более увеличивая тем самым свою приверженность Джонсу. Кроме того, они оказались отрезаны от возможности услышать какое-либо иное мнение, поскольку были окружены одними лишь «правоверными».

События тем временем продолжали развиваться. Джонс позволял себе сексуальную «свободу» в отношении нескольких замужних женщин из числа его последовательниц, которые, хотя и неохотно, но соглашались вступать с ним в связь; он также утверждал, что является отцом их детей. В конце концов в качестве прелюдии к развязке лидер заставил своих последователей совершить серию имитаций самоубийства, рассматривая их как проверку на послушание. Так постепенно росла приверженность сторонников Джима Джонса своему предводителю, причем каждый следующий шаг сам по себе не был столь уж велик и нелеп по сравнению с предыдущим.

Конечно, все сказанное – не более чем намеренно упрощенный анализ, говорит Аронсон. Великое множество событий случилось в среде последователей Джонса в дополнение к тем, что были описаны, и они тоже внесли свой вклад в трагическую развязку. Но в то же время, глядя на завершение этой истории в контексте все увеличивающейся приверженности лидеру, закрепляемой предшествующими событиями, мы можем пролить хотя бы луч света на феномен, который на первый взгляд кажется абсолютно непостижимым.

Опирался ли Усама бен Ладен на диссонанс? После катастрофического разрушения ВТЦ террористами-смертниками 11 сентября 2001 года широкий круг политических аналитиков из всех сил пытается понять, как ненависть может быть настолько сильной, что люди уничтожают себя, чтобы убить тысячи невинных людей – они, должно быть, знали, что их действия не могут привести к каким-либо прямым политическим изменениям.

Большинство аналитиков объяснили поведение террористов-самоубийц с точки зрения религиозного фанатизма. Но это объяснение не дает нам полного понимания. Томас Фридман, журналист, лауреат Пулитцеровской премии и один из самых проникательных американских экспертов по Ближнему Востоку, предложил другой подход. Он предложил частичный ответ на этот трудный вопрос, используя теорию когнитивного диссонанса.

Фридман предположил, что на Ближнем Востоке и в Европе есть тысячи мусульман, страдающих от потери достоинства. По словам Фридмана, этих молодых людей с юности учили в мечети тому, что хотя их религия самая полная и продвинутая из трех монотеистических конфессий, тем не менее приходится осознавать, что исламский мир отстает и от христианского Запада и еврейского государства в области образования, науки, демократии и развития. Это порождает когнитивный диссонанс у этих молодых людей – когнитивный диссонанс, который является изначальной причиной всей их ярости.

Они мирятся с этим, делая вывод, что исламский мир отстает от остального мира либо потому, что европейцы, американцы и израильтяне украли что-то у мусульман, или потому, что европейцы, американцы и израильтяне сознательно тормозят прогресс мусульман или потому что те, кто руководит мусульманским миром, ушли от истинной веры и ведут себя по-исламски, но поддерживают Американскую власть.

Они считают Америку самым мощным оружием, разрушающим их религиозную вселенную, или, по крайней мере, вселенную, которую они хотели бы построить. И именно поэтому они приравнивают Америку к высшему злу, больше, чем Западную Европу, зло, которое нужно ослабить и, по возможности, уничтожить. Самоубийством? Почему нет? Если Америка уничтожает источник смысла их жизни, тогда в ответ нужно уничтожить ее.



## Уменьшение диссонанса и культура

Насколько универсален опыт, полученный при изучении диссонанса? Это то, что испытывают в основном американцы или это неотъемлемая часть общечеловеческого опыта? На этот вопрос невозможно ответить окончательно, потому что эксперименты по диссонансу не были выполнены повсеместно.

Хотя большая часть исследований были проведены в Северной Америке, эффекты диссонанса были обнаружены и существуют во всех частях мира, где проводились исследования. Следует отметить, что специфические эффекты диссонанса не всегда принимают точно такую же форму и в других культурах, которые они принимают в Северной Америке.

Например, в менее индивидуалистических обществах по сравнению с США, поведение, снижающее диссонанс, может иметь более общинную форму.

Рассмотрим классический эксперимент Фестингера и Карлсмита. Когда студента попросят сказать ложь за 1 или 20 долларов, будут ли японские студенты вести себя так же, как ведут себя американские студенты? Японский социальный психолог Харуки Сакаи повторил эксперимент Фестингера-Карлсмита, а затем и еще некоторые другие.

Во-первых, Сакаи обнаружил, что в Японии те люди, которые говорили другому человеку, что скучная задача была интересна за минимальную награду, на самом деле пришли к убеждению, что задача интересна. Кроме того, Сакаи обнаружил, что, если человек просто наблюдает за кем-то, кого он знает и любит, и говорит, что скучная задача интересна, наблюдатель тоже испытывает диссонанс. Следовательно, в этой ситуации наблюдатели считают, что задача интересна. Иными словами, в такой общинной культуре, как Япония, наблюдатели склонны приносить свою оценку в одну линию вместе с ложью, которую сказал их друг!

### «Человек» не может жить в консонансе один

Конечно, люди способны вести себя рационально и адаптивно, а не только заботиться об уменьшении диссонанса. Давайте вернемся к этой теме.

Если люди тратят все свое время, защищая собственное Эго, они никогда не станут лучше. Для того чтобы развиваться, мы должны учиться на собственных ошибках. Однако, если мы будем заботиться об уменьшении диссонанса, то мы никогда не сможем их признать. Напротив, мы сметем их под ковер или хуже того – мы превратим их в наши достижения!

Много подобных само оправдательных высказываний можно встретить в воспоминаниях наших бывших президентов. Лучше всего данную тенденцию выражают слова Линдона Джонсона – одного из американских президентов: «Если бы мне пришлось повторить все это еще раз, я бы ничего не изменил».

В то же время человеческие существа все-таки часто развиваются и учатся на своих ошибках. Каким образом у них это получается? При наличии каких условий? В идеале, когда кто-то совершает ошибку, для него самого было бы в высшей степени полезно заставить себя сказать примерно следующее: «О'кей, я вляпался. Какой урок я должен вынести из этого опыта, чтобы снова не оказаться в аналогичном положении?».

К развитию и обучению на своих ошибках можно прийти несколькими способами:

1. Через ясное понимание своих собственных стремлений к защите Я и к уменьшению диссонанса.
2. Через осознание того факта, что совершение глупых или аморальных поступков не обязательно означает, что ты – непоправимо глупый или аморальный человек.
3. Через развитие достаточно сильного Я, позволяющего терпимо относиться к своим ошибкам.
4. Через усиление своей способности осознавать пользу, которую может принести обучению и развитию признание собственных ошибок.

Конечно, куда легче перечислить эти рекомендации, чем выполнить их. Каким образом человек может осознать собственные стремления к защите Я и уменьшению диссонанса? Как



Книга: Общественное животное. Введение в социальную психологию

Глава: 3. Самооправдание

Лекция: 14. Самооправдание. Часть 4

мы можем прийти к пониманию того, что такие умные, высокоморальные люди, какими мы являемся в собственных глазах, иногда могут совершать глупые или аморальные действия? Недостаточно просто знать все это абстрактно или поверхностно; для того чтобы в полной мере использовать это знание, человек должен сознательно применять его.