



РУХАНИ  
ЖАҢҒЫРУ

ЖАҢА ГУМАНИТАРЛЫҚ БІЛІМ. ҚАЗАҚ ТІЛІНДЕГІ 100 ЖАҢА ОҚУЛЫҚ

ЭЛИОТ АРОНСОН

# КӨПКЕ ҰМТЫЛҒАН ЖАЛҒЫЗ

ӘЛЕУМЕТТІК  
ПСИХОЛОГИЯҒА КІРІСПЕ

THE SOCIAL ANIMAL



**Аронсон Эллиот**

**Көпке ұмтылған жалғыз**

*Әлеуметтік психологияға кіріспе*

*Белгілі ғалым Эллиот Аронсонның «Көпке ұмтылған жалғыз. Әлеуметтік психологияға кіріспе» атты кітабы әлеуметтік психологияның жаңа қырларын ашады. Мамандар бұл ілімді, салыстырмалы түрде, ғылымның жас саласы деп есептегенмен, оның алғышарттары Аристотель заманында-ақ көрініс тапқан. Ал Аронсон болса, XIX ғасыр соңында іргетасын Триплет қалап, 1930 жылдары К. Левин одан әрі дамытқан әлеуметтік психология ғылымының көкжиегін кеңейтуге тырысады.*

*Жоғары оқу орындарының студенттеріне, сондай-ақ қалың оқырман қауымға да қызықты бұл оқулық адамның сыртқы ортаға бағынуы, жағдайға мойынсұнуы, өзін-өзі ақтап алуы, көзсіз сенімге еруі, ұнатуы, ашуға бой алдыруы, үгіт-насихат жетегінде кетуі сияқты маңызды факторларды нақты мысалдар арқылы саралайды. Соның нәтижесінде Аронсон әлеуметтік психологияның ғылыми сала ретінде қалыптасып, өзіндік орнын иеленгендігін негіздеген. Бұл еңбек әлеуметтік психологияға жаңаша қарауға, ең бастысы, адам психологиясындағы ерекшеліктерге мұқият болуға баулиды.*

*...Біздің мақсатымыз айқын, бағытымыз белгілі, ол – әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарына қосылу.*

*Мақсатқа жету үшін біздің санамыз ісімізден озып жүруі, яғни одан бұрын жаңғырып отыруы тиіс. Бұл саяси және экономикалық жаңғыруларды толықтырып қана қоймай, олардың өзегіне айналады.*

*Біз алдағы бірнеше жылда гуманитарлық білімнің барлық бағыттары бойынша әлемдегі ең жақсы 100 оқулықты әртүрлі тілден қазақ*

*тіліне аударып, жастарға дүниежүзіндегі таңдаулы үлгілердің негізінде білім алуға мүмкіндік жасаймыз.*

*Жаңа мамандар ашықтық, прагматизм мен бәсекелестікке қабілет сияқты сананы жаңғыртудың негізгі қағидаларын қоғамда орнықтыратын басты күшке айналады. Осылайша болашақтың негізі білім ордаларының аудиторияларында қаланады...*

*Қазақстан Республикасының Президенті*

*Н.Ә. Назарбаевтың*

**«Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру» атты еңбегінен**

### **Уақыт қажет еткен кітап**

Мен 1970–1971 жылдары Калифорния штатының Стэнфорд қаласындағы «Мінез-құлық ғылымдары саласын тереңдете зерттеу» орталығына шақырылдым. Маған бір жыл бойы қажетті қолдау көрсетіліп, еркіндік берілді. Ешкімнің алдында ештеңе үшін жауапты емес екенім де айтылды. Онда – сүйікті қалам Сан-Францискодан шамамен 30 миль қашықтықтағы әсем қырат бөктеріндегі үйде – бір жыл бойы көңілім қалаған іспен айналысуды жаным қалап, осы кітапты жазуды ұйғардым. Табиғатының сұлулығына тіл жетпейтін Сан-Франциско таяқ тастам жерде тұрғанда, неге бөлмеге тығылып алып, кітап жазуға бекіндім? Ақылым ауысқаннан немесе ақшаға мұқтаждықтан жазғаным жоқ. Бірде екінші курс студенттеріне әлеуметтік психология жас ғылым екенін айтып, бұл пәннен дәріс оқуға жүрексінетінімді де сездіріп алғанмын.

Айта кететін нәрсе: біз, психологтер, әлеуметтік психология – жас ғылым деп айтуды жақсы көреміз. Шынында да, ол – жас ғылым. Әлбетте, Аристотель заманынан бері небір ұшқыр ойлы ғалымдар қызықты мәлімдемелер, сондай-ақ әлеуметтік құбылыстар жайлы түрлі болжамдар жасады. Бірақ бұл мәлімдемелер мен болжамдар ХХ

ғасырға дейін тәжірибелік сынақтан өткен жоқ. Менің білуімше, ең алғашқы жүйелі әлеуметтік-психологиялық тәжірибелік сынақты 1898 жылы Трипплет жасады (Ол бәсекелестіктің еңбек өнімділігіне ықпалын зерттеді). Алайда 1930 жылдардың соңына қарай ғана, Курт Левин мен оның дарынды шәкірттерінің қажырлы еңбектерінің арқасында эксперименттік сынаққа негізделген әлеуметтік психология шарықтап дамыды. Б.д.д. 350 жылдар шамасында Аристотель әлеуметтік ықпал мен сенімнің негізгі принциптерінің бірқатарын айқындап берді. Әйтсе де осы принциптерді Карл Ховланд пен оның әріптестері жиырмасыншы ғасырдың ортасына қарай ғана эксперименттік сынақтан өткізді.

Басқаша айтқанда, әлеуметтік психологияның жас ғылым екенін айту өз кінәмізді мойындағанмен бірдей: бұл – адамдардан, мына бізден көп нәрсені күтуге болмайтынын ескерту тәсілі іспетті. Бұл арада біз өмірден алған сабақтарымызды тірліктің түйткілді мәселелерін шешуге қолдана тұра, жауапкершіліктен қашып, тәуекелден бас тартудың амалын іздеп отырған сияқтымыз. Артық айтсам, оқырмандарымыз кешірер, әлеуметтік психологияны жас ғылым деу – адамзат үшін маңызды және пайдалы бір нәрсе айтуға әлі дайын емес екенімізді мойындаумен бірдей.

Қолдарыңыздағы кітаптың мақсаты – қазіргі қоғамдағы бірқатар мәселелерді әлеуметтік-психологиялық тұрғыда зерттеудің маңызы қаншалықты зор екенін нық сеніммен және барынша байыпты түрде ұғындыру. Бұл еңбектегі зерттеулердің басым бөлігін эксперименттік сынаққа сүйеніп жүргіздік. Болған жайларды шынайы суреттеуге көп көңіл бөлінді. Кітапта өмірден алынған нақты мысалдар да бар. Алайда бұлардың барлығы – жалған сенім, насихат, соғыс, оқшаулану, агрессия, тәртіпсіздік және саяси өзгеріс сияқты күнделікті болып жатқан әлеуметтік мәселелерден туындаған баяндар. Мен мұнда өзім ерекше бағалайтын екі тәсілге сүйендім: біріншісі, тәжірибелік сынақ әдісі. Бұл – күрделі құбылыстарды түсінудің ерекше тәсілі. «Әлемді танудың бірден-бір жолы – оның ежелгі қалпына үңілу». Қазір бұл сөз елдің бәрі мойындаған ақиқатқа айналды. Қандай да бір нәрсені зерттеу үшін «осы нәрсе қалай пайда болды?» деген сұраққа жауап іздеуіміз керек. Әр істің түп-төркініне үңілу арқылы ғана ақиқатқа көз

жеткізе аламыз. Екінші ұстанымым мынау: эксперименттік сынақтан өткізіп, себеп-салдарын анықтай келе, көзіміз жеткен шындыққа әділ төрелікті өмірдің өзі айтуы тиіс, сондықтан зертхана аясынан шығып, өмірдің өзімен бетпе-бет келуді ләзім деп білемін. Әрине, ғалым ретінде, маған зертхана ыңғайлы, дегенмен, азамат ретінде әлемге көз тастауыма мүмкіндік беретін айқара ашық терезе де ұнайды. Бірақ терезенің екі жағы да кіршіксіз таза болуы тиіс.

Біз өз болжамдарымызды көбінесе күнделікті өмірден ой түйе отырып жасаймыз. Әйтсе де зертхана бөлмесінде жүргізілетін жұмыстар да өте қажет. Содан кейін зертханада жинақтаған мәліметтерді өмір терезесімен салыстырып қарауға тырысамыз. Зертханалық жұмыстың шынайы өмірмен қаншалықты қабысатыны сол кезде белгілі болады. Осының барлығы мен үшін әлеуметтік психологияның ерекше маңызды екенін растай түседі. Әлеуметтік психологтер әлемді жақсартуға түсуде, сөз жоқ, маңызды рөл атқара алады.

Жарасым. Көзқарас. Жалған сенім. Махаббат. Агрессия. Осылардың бәрі – өзінше күрделі құбылыстар. Осы құбылыстардың сырына терең бойлап, адам өміріне қалай әсер ететінін түсіндіріп беретін әлеуметтік психологтер өмірлік мәні бар мәселелерде кім-кімге де кемел кеңесші бола алатынына іштей сенемін. Бұл менің құпия сенімім еді. Енді құпиялықтан жарияға шықты. Әйтсе де мен бұл кітапта өз пікірімді оқырманға тықпалаудан аулақпын. Керісінше, кітапты оқып шыққан оқырманға: «Әлеуметтік психологтер адамдарға пайдасы тиетін ерекше бір жаңалық ашты ма? Әйтпесе осылай істеу күндердің күнінде қолдарынан келе ме?» деген сұрақ қойып, сол сұрақтың жауабын табуды олардың өздеріне қалдырамын.

Әлеуметтік психологияға қатысты басқа еңбектермен салыстырғанда, бұл еңбектің көлемі шағын және біз мақсатты түрде осылай істедік. Кітап зерттеу жұмысына және теориялық мәселелерге қатысты сұрақтардың жауабы жинақталған энциклопедиялық каталог емес. Бұл – әлеуметтік психология әлемімен қысқаша таныстыру мақсатын көздейтін шағын оқулық. Қысқа жазу қашан да тапқырлықты талап етеді, сондықтан кейбір дәстүрлі тақырыптарды қозғау қажетсіз деп шештім. Ал таңдаған тақырыптарымда ұсақ-түйектің бәрін тәптіштей

беруден бас тарттым. Айтар ойыңды қысқа да нұсқа етіп жеткізу оңай емес екен.

Бұл кітапты жазу маған қиынға соқты. Көбіне «репортер» емес, «жаңалықтарды талдаушы» болуға тура келді. Мәселен, көптеген пікірталас жайлы егжей-тегжейлі мәлімет беруді емес, сол пікірталастар жөнінде өз ой-пікірімді білдірдім. Осы саланың қазіргі дәл анықтамасы қандай екенін мейлінше адал бағаладым және оны шамам келгенше нақты суреттедім.

Мұндай шешімге келуіме студенттерім себеп болды, өйткені бұл кітап әріптестеріме емес, студенттерге арнап жазылды. Колледжде оқытушы болып істеген жарты ғасырда бір нәрсеге көзім жетті: барлық нәрсені егжей-тегжейлі сипаттау әріптестерім үшін пайдалы, тіпті қызықты болса да, студенттеріме мүлде қызықсыз болуы мүмкін. Студенттер сағаттың неше болғанын сұраса, біз әлемдегі түрлі уақыт белдеулерінің диаграммасын көрсетіп, күн сағаттары арқылы уақытты белгілеу тарихынан бастап, қазіргі компьютерленген жаңалықтарға дейінгісін айтып, тіпті атамыздың сағатының құрылымын тәптіштеп түсіндіріп кетеміз. Осылай тәптіштеу студенттерді жалықтырып жібереді. Белгілі бір мәселеге байланысты бірнеше көзқарасты салыстырып, таразылау дұрыс-ақ, әйтсе де бұдан өткен іш пыстырарлық нәрсе жоқ екенін де мойындауымыз керек. Кітапта даулы мәселелерді талқыға салсам да, түйінін айтуға келгенде іркілмедім. Қысқасын айтқанда, барынша әділ болуға және айтар ойымды түйіндеп жеткізуге күш салдым. Қиын материалдарды қарапайым да жеңіл тілмен баяндауға тырыстым. Осы мақсатым қаншалықты жүзеге асты? Төрелігін оқырмандарым айта жатар.

1972 жылы кітапты жазып біткенімде, «соңғы нүктесін қойдым» деген ойға келдім. Қандай аңғалдық десеңізші! 1975 жылдың басында осы кітапты бірінші рет қайта қарауға ықылассыз бас қойдым. Үш жыл ішінде біраз жаңалық болды. Әлеуметтік психология саласында жаңа әрі қызықты еңбектер жарық көрге-ні өз алдына, 1972 жылдың қысынан бастап алғашқы басылымға байланысты ескертулерімді түртіп жүрген қойын кітапшама соңғы ойларымды түсіргенше, әлемде бірнеше ірі өзгеріс болып үлгерді. Солардың бірнешеуін айта кетейін:

елге ауыр қасірет әкелген, халықты әбден титықтатқан жан түршігерлік соғыс бітті; Құрама Штаттардың президенті мен вице-президенті маскараға ұшырап, отставкаға кетуге мәжбүр болды; әйелдердің тең құқықтылығы үшін жүргізілген қозғалыстар ұлт санасына айтарлықтай әсер етті. Бұлар ерекше маңызы бар әлеуметтік-психологиялық оқиғалар еді. Ішкі дүниемде бұғып жатқан кежегесі кейін тартар кержалқаудың өзі де терең бір күрсініп алып, өміріміздің айнасы болуы тиіс кез келген кітап уақыт ырғағына ілесуі керек екенін мойындауға мәжбүр болды. Мұның бәрі кітапты бір рет қайта қараумен, сын тезінен өткізіп, жетілдірумен бітпегенін айту тіпті артық болар.

Уақыт желі, заман өзгерісі кітапты әр үш-төрт жыл сайын қайта қарауымды талап етті. Әлеуметтік мәні зор оқиғаларға толы мына заманда ғылымның жоталы бір саласы – әлеуметтік психология да қалың қауымды елең еткізерліктей, тың тұжырымдамалар жасап, жаңа ой қорытындыларын шығарып, тез өзгеріп келеді. Уақыт ағынына сай өзгерістерге ілесе алмасак, студенттеріміз де заман көшінен қалып қоюы ықтимал. Бұндай мәселеде автор өте сақ болуы тиіс. Оқулық авторлары арасында заман талабына сай боламыз дегенді желеу етіп, жасалғанына он жыл толып кеткен кейбір орнықты зерттеулерден бас тартатын үрдіс пайда болды. Мұндай жағдай бізде жоқ па? Біз, оқулық жазушы авторлар, кітабымызда осы ғылым саласының классикалық негізін сақтап, сондай-ақ оқулыққа осының алдындағы басылымға енбеген соңғы зерттеулерді де қосқымыз келеді. Әйтсе де кітабымыздың қалыңдай түскенін қаламаймыз. Сондықтан кейбір нәрсе қысқаруға тиіс.

Сайып келгенде, жаңа басылымдардың басым бөлігінде бұрынғы көптеген жақсы зерттеу жұмыстары амалсыз алмастырылды. Солардың ішінде кейбір сапалы, ғылыми деңгейі жоғары жұмыстар да келмеске кетеді. Жаңа оқулықтар жазудағы осындай келеңсіз үрдіс классикалық және қазіргі зерттеулер арасын байланыстыратын дәнекерді әлсіретеді, ең бастысы, ғылымда сабақтастық жоқ сияқты, теріс ұғым тудырады. Бізді адастыратын да – осы нәрсе. Соңғы қырық жыл бойы мұндай келеңсіздікті болдырмауға тырысып бақтым. Он шақты жыл бұрын жасалған тамаша зерттеуді ғылымға қосар жаңалығы жоқ жаңа зерттеумен алмастырудан табанды түрде бас тарттым. 11-басылымда

соңғы бес жылда жүргізілген бірнеше жаңа зерттеуді талдадым. Бұл зерттеулер жақын арада жүргізілгенімен ғана емес, жаңашылдығымен де құнды екенін көрсеткім келеді. Жаңашыл сипаттағы зерттеулермен толығып, бұрынғы нұсқадағы іргелі зерттеулерді сақтап қалған «Көпке ұмтылған жалғыз» кітабының көлемі де ықшам. 11-басылымдағы өзгертулер мен толықтырулар түпнұсқаның көркемдік сапасына нұқсан келтірмейді деп сенемін. Біз үшін оқулығымыздың көп көңілінен шыққанынан артық мәртебе жоқ.

### Алғыс сөз

Кітап мұқабасына автор ретінде тек менің аты-жөнім жазылған. Әрине, кітаптағы сөз де, мұнда айтылған ойлардың басым бөлігі де менікі екені сөзсіз. Кітапта қандай да бір қателік болса, олар да менікі. Егер осы кітапта жазылған әлдебір сөздер ашуыңызға тиер болса, дауыс көтеруге тиіс адамыңыз да – мен. Әйтсе де бұл оқулық – менің ғана еңбегімнің жемісі емес. Кітаптың жарыққа шығуына көп адамның септігі тиді. Мұны айту парыз деп білемін. Олар маған ақыл-кеңес берді. Сөзіме – сөз, ойыма ой қосты. Үлкен іске жанашыр болып, осы кітапты шығаруға көп еңбек сіңірген жандарға айтар алғысым шексіз.

Кітаптың алғашқы басылымының жарыққа шығуына жұбайым – Вера Аронсонның, бұрынғы шәкірттерімнің бірі Еллен Бершайдтың көп көмегі тиді. Олар қолжазбаның түпнұсқасының әр жолын, әр бетін мұқият тексерді. Олар айтқан ұсыныстар мен сын-ескертпелердің арқасында кітаптың соңғы нұсқасы да көңілдегідей шықты. Екеуінің осы жобаға деген ерекше ықыластары мені жігерлендіріп, бұл іске сеніммен кірісуіме түрткі болды. Біраз адам ұсыныс-пікірлерін айтып, ойыма қозғау салды. Олардың бәрін тізіп шығудың реті келмес, әйтсе де кітаптың жарыққа шығуына үлкен үлес қосқан жандарды атап айтқым келеді. Олар: Ненси Астон, Леонард Берковиц, Давид Бредфорд, Джон Дарли, Ричард Истерлин, Джонатан Фридман, Джеймс Фрел, Роберт Хелмрейх, Джуди Хилтон, Майкл Кан, Джон Каплан, Джадсон Миллс және Джев Сайкс.

Кітабымның негізгі бөлігі Калифорния штатының Стэнфорд қаласындағы «Мінез-құлық ғылымы бойынша біліктілікті арттыру



орталығында» қызмет істеп жүрген кезде жазылды. Кітап жазуыма жағдай жасап, қажетті құралдармен қамтамасыз еткені үшін осы мекеме қызметкерлеріне ризашылығымды білдіремін.

Сөз соңында досым әрі ұстазым Леон Фестингер туралы баса айтқым келеді. Рас, ол қолжазбамен жұмыс жасаған жоқ. Кітапты оқымады. Тіпті бұл кітапты жазып жатқанымнан да бейхабар болды. Әйтсе де кітаптың өмірге келуіне сол кісінің үлкен еңбегі бар деп білемін. Леон өте талапшыл, үлгі тұтуға лайық ұстаз еді. Әлеуметтік психология саласында бір нәрсеге қолым жеткен болса, соның бәрі – осы ұстазымның арқасы. Ол мені адами құндылықтарды бағалауға баулыды. Адам жанының терең сырларына бойлауды үйретті.

*Наурыз, 1972*

Бұл – осы кітаптың он бірінші басылымы. Әр басылымын өңдеу, жетілдіру үстінде өзім де жетіліп, өсіп отырдым деп айта аламын. Кітаптың соңғы бетіндегі жүзін әжім торлап, сақалын қырау шалған жанға – өз бейнеме көз салғанда, уақыт шіркіннің тым жүрдек екенін ойладым. Бойымды ащы да тәтті бір сезім биледі. Кітапты жазып бітіргенде, досым әрі тәлімгерім Леон Фестингердің алдында өтелмеген парызым барын жүрегіммен сезіндім. Осы бір ғажайып жанға – ұлы адамға құрметім шексіз. Жыл өткен сайын, ұстазыма деген ризашылық сезімім күшейе түсті. Оның шәкірті болудың өзі бір ғанибет еді ғой. Мен өмір бойы Фестингердің шәкірті болғанымды мақтанышпен айтып жүремін. 1989 жылы Леон қайтыс болды. Ол әлеуметтік психологияның тұтас бір дәуіріне нүкте қойды. Оны жақсы білетін және құрметтейтін жақын-жуықтары мен әріптестері ғана емес, ғалымның зерттеулері мен теориялық ілімінен көп ой түйген кез келген адам, әлеуметтік психология саласында білім алған әрбір студент Фестингерді жадынан шығармайды.

Әр басылым тұсында кітап та, кітаппен бірге өзім де жетіліп, өсе түскендеймін. Уақыт өткен сайын шәкірттерімнің алдындағы парызымды тереңірек сезіндім. Әр төрт жылда кітапты қайта қараймыз. Сондай кезде осының бәрі өзімнің ғана ойымнан шыққан нәрсе емес, шәкірттеріммен бірлесіп жасаған дүнием екеніне көзім

жете түседі. Соңғы елу жыл ішінде көптеген көрнекті ғалымдардан, 1960 жылы алғашқы көмекшілерім: Меррилл Карлсмит, Тони Гринвальд және Джон М. Дарли бастап, Санта Круздағы Калифорния университетіндегі студенттерімнің өзінен көп нәрсе үйрендім. Солардың алдында қарыздармын. Маған дарынды әріптестеріммен әңгімелесіп, ой бөліскен ұнайды. Сондай әріптестерімнің екеуі, атап айтқанда, Антони Пратканис пен Керол Таврис осы кітаптың уақыт өткен сайын жетіліп, жаңара түсуіне үлкен үлес қосты. «Жақсыдан – шарапат» деген – осы.

Бұл кітапты отбасылық жоба деген де жөн болар. Осы уақыт аралығында есейіп, ержеткен балаларым кейінгі жиырма жылда бұл іске көп қолғабысын тигізді. Кіші ұлым Джошуа Аронсон – әлеуметтік психология саласының білікті маманы. Ол менің әдіснамалық және теориялық жаңалықтарды үнемі қадағалап отыруыма барынша мән берді. Осы кітаптың тоғызыншы, оныншы және он бірінші басылымдарына енгізілген өзгерістерге байланысты құнды пікірлер мен ұсыныстар айтты, сондай-ақ жаңа материалдар жазып, олардың басын біріктіруде көп шаруа атқарды. Үлкен ұлым Хал Аронсон – эколог-әлеуметтанушы. Ол теориялық білім мен нақты өмірлік тәжірибені қабыстыруға айрықша көңіл бөліп, менің осы бағыттағы жұмысымның жемісті болуына көп еңбек сіңірді. Ортаншы балаларым – Нил Аронсон (Санта Круз қаласында өрт сөндіруші болып істейтін) мен Джули Аронсон (білім беру саласының маманы, сарапшы) әлеуметтік психология жетістіктері күнделікті өмірде адамдарға қызмет етуі тиіс екенін есіме салып отырды. Джошуаның зерттеу жұмыстары жөніндегі көмекшісі Патрисия Во да көптеген пайдалы ұсыныстар жасап, қажетті библиографиялық әдебиеттерді дайындап, ғылыми кеңес беріп, жан сала көмек көрсетті.

Өзіңіз де байқаған боларсыз, кітабымның алғашқы бетіне: «Бұл кітап, әрине, Вераға арналады» деп жаздым. Кітабымды арнаған адамым – 55 жылдан астам уақыт өмірдің ыстық-суығын бірге көріп келе жатқан ең жақын досым, ақылшым, өмірлік қосағым Вера Аронсон. Бізді жақсы білетін адамдар бұл арада «әрине» артық сөз ғой деуі мүмкін. Артық сөзді мен де ұнатпаймын. Әйтсе де осы «әрине» деген бір ауыз сөз сүйікті жарыма деген шексіз ризалығымды, ақ жүректен шыққан

алғысымды дәл бейнелейтіндей көрінді. Бұған сіз де келісерсіз деген ойдамын.

*Эллиот Аронсон*

*Желтоқсан, 2010*

Адам – жаратылысынан қоғамдық тіршілік иесі. Табиғатынан қоғам өміріне қатынаса алмайтын индивид – адам деген ұғымнан не төмен, не жоғары. Қоғам – табиғаты бойынша адамнан үстем тұратын әлдене. Қарапайым өмір сүре алмайтын немесе қоғамдық өмірді мүлде қажет етпейтін индивид – не «мақұлықат», не «Құдай».

*Аристотель «Саясат», шамамен б.д.д. 328 жыл.*

## **1 | Әлеуметтік психология дегеніміз не?**

Аристотель – әлеуметтік әсер ету мен иландырудың кейбір негізгі принциптерін тұжырымдаған алғашқы байыпты ойшыл. Ол «Адам – қоғамдық жануар» дегенді ғылымда алғашқы болып ауызына алса да, осы құбылысты тұңғыш байқаған бірінші адам емес. Оған дейін-ақ осы пікірге ой тоқтатқан, сонымен бірге өз ойының қарабайырлығы мен негізсіздігіне күмәнмен қараған адамдар көп болды. Адамдар, шынында да, әлеуметтік жануарлар, бірақ басқа да көптеген жаратылыс иелері – құмырсқалар мен аралар да, маймылдар мен приматтар да – сондай емес пе? Сонда адамды «қоғамдық жануар» деу нені білдіреді? Осыған байланысты нақты мысалдарды қарастырайық:

«Колледж студенті Сэм және оның төрт танысы теледидар қарап, президенттікке үміткердің сөйлеген сөзін тыңдап отыр. Сэм жақсы әсер алды; қарсыласына қарағанда бұл кандидат өзінің шынайылығымен көбірек ұнады. Сөз біткеннен кейін студент қыздардың бірі «жалған сөзі көп» деп, бұл кандидаттан бас тартатынын, қарсы кандидатқа бүйрегі бұратынын айтты. Басқалары да онымен тез келісті. Сэм таңғалды да, іштей аздап қапаланды. Ол таныстарына: «Иә, ол мен ойлағандай соншалықты шынайы болып көрінген жоқ» деп міңгірледі».

«Екінші сынып мұғалімі оқушылардан: «Алтыны, тоғызды, төртті және он бірді бір-біріне қосса, қанша болады?» – деп сұрады. Үшінші қатардағы қыз бірнеше секунд ойланып, қобалжыңқырап, ақыры қолын көтерді. Тақтаға шақырғанда, сәл кідіріп: «Отыз ба?» – деп жауап берді. Мұғалім басын изеп, күлімсіреді де: «Өте жақсы, Кэрол», – деп, оның өңіріне алтын жұлдыз тақты. Содан кейін мұғалім: «Жетіге төртті, оған сегізді, оған үшті және шыққан санға онды қосса, қанша болады?» – деп сұрады. Жаңағыдай емес, енді Кэрол орнынан секіріп тұрып: «Отыз екі!» – деп айқайлады».

«Төрт жасар баланың туған күніне ойыншық барабан сыйлады. Бала барабанды біраз уақыт дүрсілдетіп көрген соң тастай салды. Содан кейін, бірнеше апта бойы елеген де жоқ. Бір күні үйіне қонаққа келген досы барабан ойнамақ болып еді, кішкентай «иесі» ойыншықты тартып алып, үнемі қолынан тастамайтын сүйікті ойыншығы сол ғана секілді ойынға кірісіп кетті».

«10 жасар қыз күн сайын екі кесе «Уитис» қытырлағын қуана жейді. Бұлай ететін себебі – гимнастикадан олимпиада чемпионы өзінің спорттағы жетістігіне осы өнімді тұтынудың арқасында жеткенін айтып, үнемі жарнамалайды».

«Монтана штатының кішігірім қаласында өмір бойы тұрған және ешқашан қара нәсілді адамдармен араласып көрмеген саудагер, солай бола тұрса да, қара нәсілділердің ақылсыз, жалқау және гиперсексуалды екенін «жақсы біледі».

«Жоғары сынып оқушысы Чарли жақында жаңа қалаға көшіп келді. Ол бұрын ортаның гүлі болмаса да, әжептәуір танымал еді. Жаңа мектепте оқушылар оған сыпайылық танытқанмен, ерекше достық көңіл байката қойған жоқ. Ол өзінің жалғыздығын, дәрменсіздігін, өзгелерге сүйкімсіз көрінетінін ойлап, іштей пұшайман болды. Бір күні, түскі үзіліс кезінде, ол өзімен сыныптас екі қызбен қатар отырып қалды. Олардың біреуі жайдары, тартымды, ақылды әрі ақжарқын болып көрінді. Чарли қызға сұқтана қарады. Тіпті ол жайлы армандап кетті. Ол бірнеше апта бойы қызбен сөйлесудің амалын іздеді. Ал екінші бойжеткен онша тартымды емес, бірақ Чарли өзі армандаған ақжарқын

қызды елемегендей рай танытады да, оның құрбысымен әңгімеге кірісіп кетеді».

«Дебби есімді колледж студенті өзі ұзақ уақыт дос болған жігіттен «Құрметті Джейн» деп басталатын хат алды. Дебби өзін әрқашан бабында ұстап, артық тамақтанбайтынын мақтан етсе де, демалыс күндері осы жігіттің қарамай кеткенін ойлап отырып, бірнеше қорап «Орео», «Малломар» және «Фиг Ньютон» тәттілерін жеп қояды. Осының бәрі аздай, инженерлік бөлімнің үздік студенті бола тұра, еш қиналыссыз тапсырып жүрген қорытынды емтиханнан құлап қалады».

«Вьетнам соғысы кезінде Кент университетінің жүздеген студенті осы соғысқа қарсылық білдірді. Бұл – қазіргі кезде университет қалашықтарында жиі кездесетін қалыпты жағдай. Кейбір түсініксіз себептермен сол қалашықтағы тыныштықты сақтауы тиіс Огайо ұлттық гвардиясы қару қолданып, төрт студенттің өмірін қиды. Қайғылы оқиғадан кейін орта мектептің жергілікті мұғалімі студенттердің өлтірілгені дұрыс деп мәлімдеді. Құрбан болғандардың кем дегенде екеуі демонстрацияға қатыспағанын және қалашық айналасында жай ғана серуендеп жүргенін жақсы біле тұра, әлгі мұғалім осындай мәлімдеме жасады. «Кент тәрізді қаланың көшелеріне ұзын шашпен, лас киіммен немесе жалаңаяқ шыққан кез келген адамды атып тастаса да, обалы жоқ», – деді ол».1

«Әулие Джим Джонс дабыл қағып белгі бергенде, Гайанадағы Халық шіркеуі қонысының 900-ден астам мүшесі дереу жиналды. Джонс конгрестің тергеу тобының кейбір мүшелері өлтірілгенін, сондықтан көп ұзамай қасиетті де дара Джонстаунның ақыры келетінін айтты. Ол ажалға бойсұнатын уақыт келгенін жариялады. У толы кеспектер дайындалды және ара-арасында наразы дауыстар естіліп, қарсылық білдіргендер шыққанына қарамастан, әке-шешелері өз нәрестелері мен балаларына у ішкізіп, өздері де ішіп қол ұстасқан күйі ажалдарын күтіп жатты».

«1999 жылы 20 сәуірде Колорадо штатының Литлтон қаласындағы Колумбайн мектебінің дәлізі, сынып бөлмелері атыстан дірілдеп кетті. Қару-жарақ, жарылғыш заттар асынған екі студент мұғаліммен қоса курстастарын өлтірді. Содан кейін, өздеріне қол жұмсады. Түтін

сейілгеннен кейін 15 адамның өлтірілгені (арасында атқыштар да бар) белгілі болды. Ауыр жарақаттанған 23 адам ауруханаларға жатқызылды».

«Мәри жақында ғана 9 жасқа толды. Туған күніне балаларға арналған «Сюзи Хоуммейкердің» асүй топтамасын «кішкентай пешімен» қоса алды. Қыздарының тамақ әзірлеуге қатты қызығатынын байқаған ата-анасы осы сыйлықты арнайы таңдап алған еді. Мәри анасына дастарқан жасауға, тамақ әзірлеуге және үй тазалауға үнемі көмектеседі. Бұл ғажап емес пе! – деп қуанады Мәридің әкесі. – Бар болғаны, тоғыз жаста, кішкентайлығына қарамастан, үй шаруасына қатты қызығады. Демек, осының бәрі қанында, яғни жаратылысында болып тұр ғой. Ал феминистер өздері туралы ақылға сыймайтын, қисынсыз әңгімелерді айтады».

«Менің бала кездегі досым Джордж Вудс – афроамерикалық. 1940 жылдары Массачусетсте бірге өстік. Сол кезде ол өзін «түрлі түсті» санайтын және ақ нәсілді достарының алдында төменшіктеп тұратын.<sup>2</sup> Бұған себеп те жеткілікті. Әрине, ақ нәсілділер Джорджты төмен санайтын. Сол уақытта Джордж радионы қосып алып, көпшілікке өте танымал «Эймос пен Энди» шоуын тыңдап көңіл көтеретін. Онда қара нәсілді ересектер аңғал балалар бейнесінде – ақымақ, жалқау және сауатсыз, сондай-ақ өте қу, тіпті адал және дос ниетті үй жануарларын еске салатын балалар болып бейнеленетін. Қара кейіпкерлерді, әрине, ақ актерлер ойнайтын. Фильмдерден Джордж «түрлі түсті адамдардың» әбден таптаурын болған, бір қалыптан шыққандай бейнесін көретін. Әдетте олар жүргізуші немесе қызметші міндетін атқарады. Таптаурын оқиға желісіне құрылған фильмде қара нәсілді адам аруақтар жайлаған үйге ақ нәсілді кейіпкермен бірге барады. Кенет олар құлаққа оғаш, үрей тудыратын дыбыстарды естиді. Камера қара нәсілдінің үрейлі жүзін үлкейтіп көрсетеді. Ол: «Тайып тұрайық! Қашайық!» – деп жанұшыра айқайлап, есікті ашып көруге әрекеттенбей, бұзып өтуге тырысады. Джордждың осындай фильмдерді ақ нәсілді достарымен бірге отырып көрген кезде қандай сезімде болатынын түсіну, әрине, қиын емес».

**Бәрі өзгереді.** Рас, кемсітушілік пен әділетсіздік біздің қоғамымызда әлі де бар. Дегенмен жиырма бірінші ғасырда өмір сүріп жатқан Джордж Вудстың немерелері Джордж басынан кешкен қиындықтарға тап болмайды. Қазіргі кезде бұқаралық ақпарат құралдары қара нәсілділерді тек қара жұмыспен айналысатын адамдар ретінде сипаттамайды. Жиырмамыншы ғасырдың соңына қарай олар өздерінің қара нәсілді екенін мақтан тұтатын болды. Олардың тарихына, мәдениетіне қызығушылық пен ынта-ықылас арта түсті. Ал 2008 жылы афроамерикалық Барак Обаманың президент болып сайлануы – қара нәсілділер ортасында үлкен серпіліс тудырды. Ал қазіргі қоғамның Джордждың немерелеріне деген көзқарасы мүлде басқаша.

Бәрі өзгерді десек те, сол өзгерістер тек гуманистік бағытта болады дегенге риясыз сенудің қажеті жоқ. Испаниядағы азамат соғысы кезінде, 1936 жылғы 30 тамызда бір ұшақ Мадридті бомбалады. Бірнеше адам жарақаттанды, бірақ ешкім ажал құшқан жоқ. Халық тығыз қоныстанған қаланың әуе шабуылына ұшырауы әлемді дүр сілкіндірді. Газеттердің бас мақалаларында барлық елдің азаматтарының наразылығы мен ызасы көрініс тауып жатты. Арада 9 жыл өткен соң америкалық ұшақтар Хиросима және Нагасаки қалаларына ядролық бомба тастады. 200 мыңнан астам адам қаза тауып, мыңдаған адам ауыр жарақаттанды. Көп ұзамай жүргізілген сауалнама көрсеткендей, АҚШ тұрғындарының 4,5 пайызы ғана «осы қаруды қолданбағанымыз жөн еді» деп есептеген, бір таңғаларлығы – сауалнамаға қатысқандардың 22,7 пайызы «Жапония жеңілгенін мойындағанша, біз осындай қаруды қолдануға тиіс едік» деген пікірді жақтаған.<sup>3</sup> Шындығында, осы 9 жыл ішінде АҚШ халқының ой-пікірін толықтай өзгертуге әсер еткен ерекше бір жағдай болғаны сөзсіз.

## **Анықтама**

**Әлеуметтік психология** дегеніміз не? Мұның анықтамасы көп. Дегенмен осы анықтамалардың кейбірін атап көрсетудің орнына, пәннің өзіне әлеуметтік психологияның түп-төркінін анықтау мүмкіндігін берген дұрыс болар. Жоғарыда келтірілген мысалдар – әлеуметтік-психологиялық жағдайлардың суреттемелері іспетті. Біз әр түрлі жағдайды мысалға келтірдік. Әйтсе де осылардың бәріне ортақ

бір нәрсе бар. Ол – әлеуметтік әсер. Президенттікке үміткер осы орынға қаншалықты лайық? Осы сұраққа қатысты достарының пікірі Сэмнің шешіміне әсер етті. Сыныптастарының көзінше мұғалімнің мақтауы Кэролға әсер етіп, ол көп ойланбастан, нық сеніммен жауап берді. Досының өз ойыншығына қызыққанын көріп, 4 жасар балақай бұрын керексінбеген ойыншығын жақсы көріп кетті. «Уитис» қытырлағына құмар жасөспірімге олимпиаданың ықпалы қолдан жасалған жоқ, дұрысы, мұның бәрі қыз өз ата-анасына «Уитисті» жарнамадан көргенін айтып мақтап, сатып алуға итермелеу үшін әдейі жоспарланған. Монтанадағы дүкен иесінің қара нәсілділер туралы қисынсыз теріс пікірі – туа бітті түсінігі емес. Бұл – кейінірек қалыптасқан, біреу әбден санасына сіңіріп тастаған пікір. Деббидің артық тамақтануы және үлгерімінің нашарлап кетуі – махаббат мәселесінде жолы болмауына байланысты. Мұндай жағдайға қалай тап болды? Чарли өзі армандаған қызды елемегендей рай танытады. Өйткені оның көңілінде «бұл қыз маған қарамай кетеді-ау» деген күдік бар. Демек, өзіне-өзі сенімсіз. Осы екі қыздың қайсысы өзіне қарамай қоятынын іштей сезіп, түйсініп тұрғандай. Деббидің бүкіл іс-әрекеті соны байқатады. Шалыс қадам басуы, ал кейін соның зардабын тартуы мүмкін. Сондай-ақ Колумбайн мектебіндегі қырғынға белгілі бір дәрежеде шеттету мен қорлау себеп болуы да ғажап емес. Огайо штатының Кент қаласындағы мектеп мұғалімінің жазықсыз адамдарды жазғырып, «өлсе, обалы жоқ» деп шімірікпей айтуы – көңілге қорқыныш ұялататын жай. Қазір біз мұғалімнің мұндай сенімге бекуіне өзінің де университет қалашығында болған қайғылы оқиғаларға жанама түрде қатысуы әсер еткен деп айта аламыз. Джонстаун мен Колумбайндағы оқиғалардан кейін көңілде бас көтеретін сұрақ бұдан да қорқынышты. Әке-шешелері өз балаларын уландырып, сосын өздері де өмірден баз кешеді. Оларды осындай әрекетке баруға итермелейтін қандай күш? Жасөспірімдердің сыныптастарын өлтіруіне не түрткі болды? Осының бәрі – өте күрделі мәселелер. Алдағы әңгіме барысында аталған жайларға арнайы тоқталып, жауап беруге тырысамын.

Кішкентай Мэри және оның «Сюзи Хоуммейкеріне» оралайық. Мэридің әкесі айтқандай, қыздың үй шаруасына ынталануы



генетикалық дағды болуы мүмкін. Дегенмен Мэриді – сәби кезден әйелге тән дәстүрлі шаруаларға – тағам әзірлеуге, тігін тігуге және қуыршақпен ойнауға бейімдігін байқап, мақтап, марапаттаған болар. Футболға, боксқа немесе химияға қызықса, оған ешқандай мақтау сөз айтылмауы да мүмкін. Егер Мэридің інісі осындай іспен айналысуға әуестік танытса, оның туған күніне әке-шешесі асхана сыйлай қоймас еді деп жорамалдауымыз ақылға қонымды. Сондай-ақ командалас серіктерінен өзін кем санаған жас Джордж Вудс сияқты, Мэридің өзін-өзі бағалауы әйелдерді – үй бикесі, хатшы, медбике, мектеп мұғалімі сияқты дәстүрлі «әйелдік» рөлдерде көрсеткен бұқаралық ақпарат құралдары арқылы қалыптасуы мүмкін. Ал жас Джордж Вудсты немерелерімен салыстырсақ, аз ұлт өкілдерінің өздері туралы ойы өзгеруі мүмкін екенін байқаймыз. Бұл – бұқаралық ақпарат құралдарында болып жатқан өзгерістерге, адами қарым-қатынастарға байланысты көзқарастың өзгеруіне де байланысты. Дәл осы үдерістер 1945 жылы ядролық қаруды пайдалану мәселесіне қатысты америкалықтар арасында жүргізілген сауалнама нәтижесінде де айқын көрініс тапты.

Әлеуметтік әсер. Алдыңғы бөлімдегі негізгі әңгіме арқауы осы болды. Адамдардың басқа жандардың сеніміне, сезіміне және жүріс-тұрысына тигізетін ықпалын – әлеуметтік әсер дейміз. Біздің әлеуметтік психологияға беретін уақытша анықтамамыз – осы. Мұны анықтама ретінде пайдалана отырып, алдыңғы мысалдарда сөз болған көптеген құбылысты түсінуге тырысамыз. Адамдар әлеуметтік әсерге қалай тап болады? Неліктен олар соның ықпалында кетеді? Әлеуметтік әсердің адамды еліктіріп әкететін қандай құпиясы бар? Әлеуметтік әсердің тиімділігін арттыратын немесе кемітетін не нәрсе? Мұндай әсердің нәтижесі тұрақты ма, өтпелі ме? Әлеуметтік әсер студің тұрақтылығын арттыратын немесе кемітетін не нәрсе? Огайо штатындағы Кент мектебіндегі мұғалімінің әрекетіне және кішкентай балалардың ойыншықтарды таңдауына байланысты мысалда қандай қағидаға жүгінеміз? Әлде екеуіне де ортақ қатып қалған қағида бар ма? Бір адам екінші адамды неге ұнатады? Соның себебіне ой жүгіртіп көрдік пе? Мейлі жаңа спорттық машинаны, мейлі қытырлақтың ерекше сұрыбын таңдайық – біздің қалауымыз бірдей процестерге

бағына ма? Этникалық немесе нәсілдік топтар туралы теріс көзқарас, оларды кемсіту сияқты жалған сенімдер қалай пайда болады? Бұл ұнату немесе ұнатпау сияқты сезімдерге ұқсас жай ма? Әлде бұдан мүлде бөлек, әлдебір психологиялық процестер жиынтығы тәрізді нәрсе ме?

Көпшілікті осындай сұрақтар мазалайды. Себебі біз өзіміз сияқты адамдармен көп араласамыз. Бір жағынан, олардың ықпалына түссек, екінші жағынан, оларға да ықпал етеміз. Оларға сүйсінеміз, таңғаламыз, қапа боламыз және ашуланамыз, сөйтіп, әлеуметтік іс-әрекет жайын бағамдаймыз. Болжам жасаймыз. Осы тұрғыда бәріміз де әуесқой әлеуметтік психологтерміз. Әуесқой әлеуметтік психологтердің көбі бұл болжамдардың дұрыс-бұрыстығын тексеріп, електен өткізіп жатады. Әрине, бұл мұқият түрде жүргізілген ғылыми-зерттеу тәрізді тексеру емес. Біз мұны «елге бұрыннан белгілі ақиқатты – өмірлік сынақтан өткізіп пайымдау» десек те болар. Бұл таңғаларлық нәрсе емес, өйткені даналық қашан да уақыт сынағынан өткен парасатты пайым-пікірге негізделеді.

Шындығында, осы кітаптан түрлі эксперименттердің нәтижелері негізінде қорытындыланған ой-түйінді оқығанда, сіз ара-тұра: «Бұл онсыз да анық нәрсе ғой! Белгілі нәрсені дәлелдеу үшін сонша уақыт шығындап, ақша құртудың қажеті не?» деп ойлауыңыз мүмкін. Нәтижелері көп жағдайда ешкімді таңғалдырмайтынын біле тұра, эксперимент жасаудың бірнеше себебі бар. Біріншіден, біз, бәріміз «ой шабандығының» ықпалына бейімбіз. Бұл белгілі бір оқиғаның нәтижесін білгеннен кейін, өзіміздің болжау қабілетімізді артық бағалайтынымызды көрсетеді. Мысалы, зерттеулер көрсеткендей, сайлаудың ертеңіне адамдардан қандай кандидатты таңдағандары туралы сұрағанда, әрқашан жеңімпаз кандидатқа дауыс бергенін айтады. Олар бір күн бұрын ғана басқаша пікірде болуы мүмкін еді.<sup>4</sup> Дәл осылай эксперимент нәтижесі қолымызға түсе салысымен, үнемі болжауға оңай болған секілді көрініп тұрады. Керісінше, бізге алдын ала болжам жасау жүктелсе, нәтижесі мүлде басқаша болар еді.

Нәтижелері тайға таңба басқандай көрініп тұрса да, зерттеу жүргізу маңызды. Себебі біз «білетін» және ақиқат, шындық деп сенген

көптеген нәрсе мұқият зерттегенде, жалған болып шығады. Мысалы, істеген ісі үшін қатаң жазаланатынын білетін адамдар ақыр соңында жазаны айналып өту жолын да біліп алуы мүмкін. Бірақ эмпирикалық сынақ бұл болжамды теріске шығарып, жеңіл жазалануы мүмкін адамдар – тыйым салынған әрекетті жек көретінін, ал қатаң жазаланатындар тыйым салынған әрекетке қызығушылығы артатынын көрсетті. Өмірлік тәжірибеден түйгеніміз мынау: егер біреудің өзіміз жайлы сыртымыздан жақсы сөз айтатынын білсек, ол адамға деген құрметіміз де, сөз жоқ, арта түседі. Шынында да, солай. Кейде тіпті оның айтқаны өзімізге жайсыз тисе де, бәрібір ол адам бізге бұрынғысынан да қатты ұнауы мүмкін. Келесі тарауларда осы құбылыстар туралы жан-жақты әңгіме болады.

Кәсіпқой психологтер «әуесқойларға» қарағанда адамның әлеуметтік әрекетін тереңірек түсінеді, дегенмен әуесқойлар секілді біз де барлық істі мұқият қадағалаудан бастаймыз. Кейде белгіленген шектен де шығып кете аламыз. Бізге адамдардың қалай әрекет ететінін бақылау үшін бір оқиғаның болуын күтіп отырудың қажеті жоқ. Біз оқиғаны өзіміз туындата аламыз. Қысқаша айтқанда, әлеуметтік психологтер көп адамды нақты оқиғалар кезінде сынға алып, эксперимент жүргізе алады (мысалы, шынайы немесе орташа қауіп төнгенде, жағымды сөздерді немесе жағымдысы да, жағымсызы да аралас әңгімелерді тыңдағанда қандай жағдайда болатынын бақылау). Бұдан бөлек зерттеушілер қарастырылатындарын ғана ауыстыра отырып, барлық талаптарды өзгеріссіз сақтай алады. Сондықтан кәсіпқой әлеуметтік психологтер барынша дәл және жеткілікті мәліметтерге сүйене отырып, қорытынды жасайды. Ал әуесқой әлеуметтік психологте мұндай мүмкіндік жоқ. Ол тек кездейсоқ және тосын оқиғаларды бақылаумен шектеледі.

Осы кітаптағы мәліметтердің барлығы дерлік эксперименттік зерттеулерге негізделген. Сондықтан да оқырман (1) әлеуметтік психологиядағы эксперименттің не екенін түсінуі; (2) осы эксперименттің артықшылықтары мен кемшіліктерін, осыған байланысты туындайтын этикалық мәселелерді білгені, сондай-ақ ой толғаныс азабы қандай болатынын түсінгені дұрыс. Эксперименттік әдісті түсіну маңызды болса да, кітаптың негізгі материалын түсіну

үшін эксперименттік әдістің ешқандай маңызы жоқ. Сондықтан «Әлеуметтік психология ғылымы» тарауы осы кітаптың соңғы жағынан орын алған. Оқырман ретінде сіз кітапты қолға алып (негізгі материалға кіріспес бұрын техникалық аспектілерді түсініп алуды жөн көрсеңіз), осы тараумен танысып шығуыңызға, әйтпесе өзіңіз қажет деп тапқан кез келген сәтте оқуыңызға болады.

### **Ақымақтың ісін істейтін адамдардың бәрі ақымақ емес**

Әлеуметтік психолог адамдардың іс-әрекетіне әсер ететін әлеуметтік жағдайларды зерттейді. Кейде осы жағдайлар адамдарға қатты әсер ететіні сонша – олар ақымақтың ісін істеуге көшеді. Бұл арада мен бір ғана емес, көп адам жайлы айтып отырмын. Менің ойымша, осы адамдарды психикалық науқастар категориясына жатқызсақ та, адамдардың іс-әрекетін түбегейлі түсініп кете алмаймыз. Одан гөрі мінез-құлықты қалыптастыруға әсер ететін процестер мен жағдайлардың табиғатын түсіну әлдеқайда пайдалы. Бұл бізді Аронсонның бірінші заңын танып-білуге жетелейді:

*«Ақымақтың ісін істейтін адамдардың бәрі ақымақ емес».*

«Кент қаласының төрт студентін өлтіргені дұрыс болған» деп мәлімдеген Огайо штатындағы мұғалімді мысал ретінде алайық. Оның осындай ойға бекінген жалғыз ғана адам екеніне күмәнім бар. Мұндай көзқарастағы адамдардың бәрі психозбен ауыруы мүмкін екеніне шындап күмәнданамын. Сонымен қатар оларды психотиктер қатарына жатқызу – осы құбылысты түсінуімізге көмектеседі дегенге де күмәнмен қараймын. Кент оқиғасынан кейін қазаға ұшыраған қыздардың бәрі жүкті болған деген өсек тарап, «өлім оларды абыройсыздықтан құтқарды» деген сөздер де айтылды. Сондай-ақ төрт студенттің де кір-қожалақ болып, үстерін бит қаптап кеткені, соны көріп жерлеу қызметі жұмысшыларының жүректері айнып құсқаны туралы да гу-гу әңгіме тарады. Бұл, әрине, жалған әңгіме еді. Бірақ Джеймс Миченер<sup>5</sup> атап өткендей, мұндай сөздер ормандағы өрттей қаулайды. Осындай өсектерге сенген және осы қауесетті елге таратқан адамдардың бәрі ақымақ па? Белгілі бір әлеуметтік-психологиялық жағдайларда көп адамның бойынан байқалатын осындай мінез-

құлықты туындататын процестер қандай? Бұл туралы кейінірек әңгімелейміз.

Бұрынғы шәкірттерімнің бірі, Еллен Бершайд6 атап көрсеткендей, адамдар жағымсыз әдеттерді – тәртіп бұзушыға айдар тағу («есуас», «садист» немесе т.б.) арқылы түсіндіруге бейім. Осылайша оларды «жақсы адамдар» қатарынан шығарып тастайды. Бұл қисынға сенсек, жағымсыз мінез-құлыққа бола алаңдау қажет емес. Өйткені оның бізге, жақсы адамдарға, ешқандай қатысы жоқ. Бершайдтың пікірі бойынша, мұндай ойға берілудің өзі өте қауіпті. Себебі біз жағымсыз әрекет туындататын қысымдарды өзіміздің мүлде қабылдамайтынымызға сенімді болып кетеміз. Сөйтіп, әлеуметтік мәселелерді шешудің тым қарапайым тәсіліне жүгінеміз. Нақтырақ айтсақ, кім өтірікші, кім садист, кім жемқор, кім маньяк екенін анықтауға арналған диагностикалық тестілер жасап, мәселені оп-оңай шеше салғымыз келеді. Мұндай жағдайда осындай адамдарды анықтауды және оларды тиісті мекемелерге апаруды әлеуметтік іс-қимыл деп айтуға болады. Әрине, бұл жерде психоз жөнінде әңгіме қозғаудың қажеті жоқ немесе психотиктер ешқашан тіркелмеуге тиіс демеймін. Сондай-ақ адамдардың бәрі бірдей, олар әлеуметтік қысымның тегеурініне бірдей жауап береді деген пікірмен де келіспеймін. Қайталап айтсам: кейбір ыңғайсыз жағдайлар көпшілігімізді – «дені сау» ересек адамдарды өзін өте қолапайсыз ұстауға ұрындырады. Осындай өзгерістерді, сондай-ақ жағымсыз және бүлдіргі әрекеттерді туындататын процестерді түсінуге тырысқанымыз жөн.

Бәлкім, осы процестерді түсінуге пайдасы тиер деген оймен түрме жайлы ойланып көруге кеңес берермін. Күзетшілерге қарайық. Олар қандай кісілер? Адамдар түрме күзетшілерін мейірімсіз, аяушылық сезімінен жұрдай, безбүйрек адамдар деп ойлайды. Кейбіреулер оларды тумысынан қатыгез, жауыз, адамдарды азаптаудан ләззат алатын жандар деп есептейді. Айналаға осындай қалыптасқан түсінік аясынан қарайтындар: «қатыгез адамдар ғана күзетші болады, өйткені бұл жерде олар қатыгездігі үшін ешқандай жаза тартпайды» деп топшылауы ғажап емес. Енді тұтқындар жөнінде ойланыңыз. Олар қандай? Бүлікшіл ме? Мойынсұнғыш па? Қалай ойласақ та, көпшілігіміз тұтқындар мен күзетшілерді өзімізге мүлде ұқсамайтын,

мінез болмысы да, адамгершілік қасиеттері де бөлекше жандар деп есептейміз.

Бұл шындық болуы да, біз ойлағаннан күрделі нәрсе болуы да ықтимал. Филипп Зимбардо мен оның әріптестері Стэнфорд университеті психология факультетінің жертөлесінде жасанды түрме жасады.

«Түрмеге» қарапайым, тәжірибелі, тиянақты, ақылды, жас жігіттерді әкелді. Жеребе тастап, Зимбардо олардың жартысын – тұтқындар, жартысын күзетшілер деп бөлді. Олар осылайша бірнеше күн өмір сүрді. Бұдан не шықты дейсіз ғой? Зимбардоның өзі әңгімелеп берсін:

«Алты күннен соң жасанды түрмемізді жабуымызға тура келді.

Өйткені жан шошытар жайттарға тап болдық. Біз үшін де, сынақтан өтушілер үшін де өздерінің шынайылығы қай жерден бітіп, бекітілген рөлдері қай жерден басталғаны белгілі болудан қалды. Олардың көбісі, шынымен де, «тұтқындар» мен «күзетшілерге» айналып, ойнап жүрген рөлдері мен нақты өздерінің арасындағы айырмашылықты айыра алмайтын халге жетті. Олардың жүріс-тұрысы, ойлау жүйесі мен сезім дүниесі сұмдық өзгерді. Бар-жоғы бір аптаға жетер-жетпес қамауда отырған кезде, осы уақытқа дейін бойларына дарытқан қасиеттерден жүрдай болды. Адами құндылықтар тәрк етілді, өзіндік ұстанымдары айдалада қалды. Сөйтіп, адам табиғатының ең жиіркенішті, ең төмен патологиялық жағы бой көрсетті. Біз қорқып кеттік. Өйткені жігіттердің кейбірі (күзетшілер) басқаларға хайуан деп қарап, қатыгездіктен ләззат алды. Ал басқа жігіттер (тұтқындар) бағынышты құлға, адамдық қасиеттен жүрдай роботқа айналды. Олар күзетшілерді жек көріп кетті. Енді тек өз бастарын аман алып қалуды, лажы болса, қашып шығуды ғана ойлады».<sup>7</sup>

## 2 | Конформдылық

Әлеуметтік жануар екенімізді айғақтайтын тағы бір себеп – біз жеке құндылықтар мен басқаларға бағыну (конформдылық) құндылықтары арасындағы текетірес жағдайында өмір сүреміз. Джеймс Төрбер конформдылықтың мәнін мына мысалында дәлме-дәл көрсетті:

«Біреу кенеттен жүгіре жөнелді. Бәлкім, ол жарымен кездесуге қатты кешігіп бара жатқанын есіне түсірген болар. Әйтеуір Броуд көшесімен шығысқа қарай (мүмкін жары екеуі шай ішуді жақсы көретін Марамор мейрамханасына қарай) жүгіре берді. Бір кезде оған тағы біреу қосылды. Жайдары мінезді газет сатушы болар, сірә. Сосын жеделдете басып, бұларға бір джентльмен ілесті. Он минут ішінде Хай-стриттегінің бәрі – одақ депосы мен сот ғимараты арасында жүргендердің барлығы жүгіріп кетті. Бір кезде дабырласқан жұрттың айқай-шуы ішінен «бөгет» деген сөз анық естілді. «Бөгет бұзылыпты». Мұны алғаш кім айтты: трамвайдағы шүйкедей кәрі кемпір ме, әлде кішкентай бала ма, ешкім білмейді, бірақ оны білгеннен келіп-кетер ештеңе жоқ еді. Екі мың адам аякастынан әбігерге түсті. Біреудің «Шығысқа қашыңдар!» деген жанұшырған айғайы естіліп, бәрі өзен жақтан шығысқа, қауіпсіз жерге қарай көтеріле ағылды. «Шығысқа қашыңдар! Шығысқа!» Бет-жүзі алаулап, көзіне үрей тұнған орта жастағы сұңғақ бойлы әйел көшені қақ жарып, дәл қасымнан өте шықты. Айқай-шу өрши түсті. Мен не болғанын әлі ұқпадым. Әлгі әйелді әрең дегенде қуып жеттім. Жасы елуді алқымдаса да, ширақ жан екені байқалады. Өте еркін қозғалады екен. «Не болып қалды?» – дедім алқынып. Ол жалт қарады, сосын, жүрісін тездетіп, алға ұмтылды. «Менен емес, Құдайдан сұраңыз!» – деді ол».1

Төрбердің бұл мысалы күлкілі болып көрінсе де, адам табиғатының конформдылығын дәл сипаттайды. Бір-екі адам өздеріне ғана белгілі себеппен жүгірген болатын. Көп ұзамай басқалар да жүгірді. Неліктен? Бұлар да өзге жұрттан қалғысы келмеген. Ең соңында, Төрбердің әңгімесінен ұққанымыз: жүгіріп бара жатқандар бөгеттің бұзылмағанын естіген соң, өздерінің ақымақ болғанын біледі. Егер бәрі басқаша болса ше? Бөгет, шынында да, бұзылуы мүмкін еді ғой. Сонда бұлар қашқандардың соңынан ермей қалса, өздерін ақымақ сезінер ме

еді? Конформдылық деген жақсы ма, жаман ба? Сайып келгенде, бұл – орынсыз сұрақ. Бірақ сөз айтылған соң міндетті түрде бағаланады. Сондықтан жекешіл (индивидуалист) немесе нонконформист дегенде, біз сол кісінің «жақсы» адам екенін нақтылай түсеміз. Мұндайда иығына асқан мылтығы бар, қызара батқан күн нұрына бөленіп, шашы желмен ойнап шың басында тұрған ауыз әдебиеті қаһарманы Даниел Бун көз алдымызға келеді. Керісінше, бізде конформист сөзі жағымсыздау мағынада қолданылады. Конформист дегенде, сұр түсті фланель костюм киген, бірдей портфель ұстап жүретін бюрократ еркектердің бейнесі көз алдымызда тұрады.

Әйтсе де біз осы ұғымдарды бейнелі мағынадағы синоним сөздерді қолдана отырып, түсіндіріп бере аламыз. Индивидуалисті немесе нонконформисті – бітім-болмысы өзгелерге кереғар адам деп, конформисті командалық ойыншы деп те айтуымызға болады. Қалай болғанда да, бітім-болмысы өзгелерге кереғар жандар – шың басындағы Даниел Бунмен, ал командалық ойыншылар бюрократ шабарман бейнесімен қабыса қоймайды. Бажайлап қарасақ, біздің қоғамымызда конформдылық (командалық ойын) пен нонконформдылыққа (кереғарлыққа) қатысты пікір қайшылығы барын байқауға болады. Мысалы, 1950 жылдардағы бестселлердің бірі Джон Кеннедидің «Батыл жандар туралы жазбалар» (Profiles in Courage) кітабы болды. Онда ол өздеріне жасалған қысымға төтеп беріп, басқалардың пікіріне ілеспеген бірнеше саясаткерді батылдығы үшін мақтады. Басқаша айтқанда, Кеннеди өз партиялары мен қанаттастары күткендей дауыс бергісі ыәм әрекет еткісі келмеген адамдарды жақсы командалық ойыншы болудан бас тартқаны үшін мақтады. Арада біраз уақыт өткен соң, Кеннеди «батыл адамдар» деп мақтаған бұл кісілердің мұндай әрекеті кезінде әріптестері тарапынан қатаң сынға ұшыраған еді. Тарихшылар нонконформистерді көкке көтеріп мадақтай алады, ал кино немесе көркем әдебиет туындыларында олар әулиедей ардақталуы да мүмкін. Бірақ өздері өмір сүрген ортаның көзқарасына қайшы әрекеттерге барғандықтан, кезінде әділ бағасын алмады. Әлеуметтік психологиядағы бірқатар эксперимент осы ой қорытындысының дұрыстығына көз жеткізді. Мысалы, Стэнли Шехтер<sup>2</sup> жасаған классикалық экспериментке тоқталайық.



Студенттердің бірнеше тобы Джонни Рокко есімді құқық бұзушы жас жігіттің ісін талқылау үшін бас қосты. Осы іспен танысып болған соң, әр топқа Рокко ісін талқылап, жазаға тарту жөнінде тапсырма берілді. Олар Джонни Роккоға құқық бұзушылық әрекетіне сай, «өте жеңіл» жазадан «өте қатал» жазаға дейін бере алатын еді. Бұл топта тоғыз адам болды. Бұлардың алтауы – топтың нақты мүшелері болса, үшеуі эксперимент жасау мақсатымен, осы іске сырттан тартылған адамдар. Топтың осы үш мүшесі өздеріне берілген үш рөлдің бірін кезек-кезек ойнап шықты. Біреуі модальды адам болды, ол шынайы қатысушылардың орташа жағдайына сәйкес ұстанымды ұстанды. Ауытқушы екіншісінің ұстанымы шынайы қатысушылардікіне толық кереғар болды. Ал қашқын рөліндегі үшінші адамның бастапқы позициясы ауытқушыға ұқсас, бірақ талқылау барысында ол біртіндеп модальды адамға жақындады. Нәтижелер ең сүйкімді адам бұл топтың нормасына сәйкесетін модальды адам екенін анық көрсетті. Ал ауытқушы тіпті төмен бағаланды. Ари Круглянки және Донна Уэбстерз өткізген кейінгі эксперименттерде мынадай жағдайлар белгілі болды: талқылау орта тұсқа жеткенде айтылған «ерекше пікірге» қарағанда, шараның соңы жақындағаны сезілген кезде айтқан нонконформистің «диссиденттік» пікірін топ мүшелері тіпті қайтарып тастаған, қабылдамаған.

Осылайша, қол жеткізген мәліметтер «бекітілген» немесе модальдық топ нонконформистерге қарағанда конформистерді жақсырақ көретінін айғақтайды. Әрине, конформдылық өте қажет болатын сәттер де бар, мұндай кезде бой көрсеткен нонконформдылық болмай қоймайтын апатқа соқтыруы мүмкін. Мысалы, мен конформист болуға әбден тойдым делік. Сөйтіп, көлігіме секіріп мініп, жолдың сол жағымен жүре бастадым. Бірақ бұл менің шектен шыққан өзімшілдігімді көрсетудің оңтайлы әдісі емес. Егер сіз дәл осы бағытпен маған қарай келе жатсаңыз, сіз үшін де әділ болмас еді. Сол сияқты, темекі шегетін, үйіне үнемі кеш келетін, денесіне тату салдыратын және ата-анасының қарсылығына қарамастан, жігітпен кездесіп жүретін ұшқалақтау жасөспірім қыздың іс-әрекетіне ой жіберейік. Оның жүріс-тұрысы тәуелсіздікті емес, антиконформдылықты көрсетіп тұр. Жас қыз еш ойланбай,

басқалардың пікірімен санаспай, өз бетінше әрекет етеді. Істеп жүргенінің барлығы – жақын-жуықтарының айтқандарына мүлде кереғар.

Мен бұл арада «конформдылық – бейімделгіштік», ал «нонконформдылық ештеңеге бейімделе алмау» деп үзілді-кесілді айтудан аулақпын.

«Конформдылықтың да қиратушы күшке ие болып, қайғылы жағдайға душар ететін сәттері болады. Оны айтасыз, шешім қабылдауға жетер білімі мен тәжірибесі бар адамдар да топтық шешімнен туған әлеуметтік қысымның ерекше түрлерінің құрбанына айналуы мүмкін. Соған бір-екі мысал келтірейік. Адольф Гитлердің басты кеңесшілерінің бірі – Альберт Шпеер өз естеліктерінде: «Гитлердің айналасындағы адамдардың бәрі конформды болып еді» деп сипаттайды. Осындай атмосферада тіпті тағылық әрекеттің өзі ақылға қонымды болып көрінген. Өйткені өзгеше пікірдің жоқтығы үйлесімдік елесін тудырып, кез келген адамның басқаша ойлауына кедергі жасайды. Былайғы уақытта ақиқатқа көз жұма қарайтын адамдар айналасында болып жатқан келеңсіз жайлар елдің ашу-ызасын тудырып, қатаң сынға алына бастаған кезде лезде өз-өздеріне келе алады. Үшінші Рейхта ел пікірімен санасып, түзелу мүмкіндігі болған жоқ. Керісінше, қисық айналар залында жүргендей күй кештік. Еңсені езіп, түнерген сыртқы дүниеден мүлде бөлек қиялдағы арман әлемінің картинасы сан мәрте қайталанып, көңіл жұбататын жайлардың бәрі ұлғайтылып көрсетілді. Бұл айналардан бірнеше рет құбыла қайталанған өз жүзімнен басқа еш нәрсе көре алмадым».<sup>4</sup>

Бұрынғы президент Ричард Никсонға етене адамдар мен оның «сарай гвардиясының» Уотергейт жанжалы кезіндегі жағдайын еске түсіретін мысал да мейлінше таныс, бірақ соншалықты жан жылытарлық емес. Жоғары лауазымды азаматтар, көпшілігі заңгер, жалған куә болып, заттай айғақтарды құртып, арамдық ойламағандай көрініп, пара ұсынды. Бұл жайт президент айналасында 1970 жылдардың басында басталған пікірлестіктің, ауызжаласушылықтың аясына байланысты еді. Мұндай пікірлестік ортақ сызықтан шетке шығудың жолдары барын, осы тар шеңбердің өзі жойылғанша, тіпті аңғартқан жоқ. Құрсау

жойылған соң бірнеше адам (мысалы, Джеб Стюарт Магрудер, Ричард Клейндинст және Патрик Грей) өздерінің бұрынғы заңсыз әрекеттеріне құдды онымен түс көріп жүріп айналысқандай, таңғалып қарады. Джон Дин былай деді:

«Ертеңгісін қолыңызға газет алып, елде болған оқиға жайлы ресми ақпарат оқисыз. Әйтсе де бұл оқиға туралы кешегі берілген ресми ақпарат басқаша болатын. Бірақ сіз бүгінгі ақпараттың шындық екеніне сенесіз. Бір нәрсені қайталай берсеңіз, шын болып көрінеді. Мысалы, Ақ үй қызметкерлерінің телефон арқылы айтқан әңгімесі астыртын тыңдалғаны баспасөзге белгілі болып, үлкен шу көтерілді. Мұны терістеу мүмкін болмай қалды. Сол кезде тиісті орындар: «осының бәрі ұлттық қауіпсіздігімізді сақтау үшін істелді», – деп мәлімдеді. Бұған адамдардың көпшілігі сенді. Бірақ ұлттық қауіпсіздікке қауіп төнгені тіпті өтірік болатын. Кейін бұл дәлелденді де. Бір таңғаларлық жай, «қауіп төнді» дегендер өздерінің айтқанына өздері де сеніп қалған еді».<sup>5</sup>

1986 жылы 28 қаңтарда Чэлленджер ғарыш жүктасушысы көкке көтерілісімен, бірнеше секундтан соң жарылып кетті. Жеті ғарышкер, оның ішінде қарапайым мектеп мұғалімі де бар, түтін мен отқа оранып өртеніп кетті. Чэлленджердің осының алдындағы ұшу сапары сәтсіз болғанына қарамастан, ғарыш кемесін ұшыру туралы шешім қабылданды. Білетін инженерлер зымырантасығыш жігіндегі тығыздағыш сақиналарда ақау барын ескертіп, қатты қарсылық білдірген еді. Ұлттық аэроавтика және ғарыш кеңістігін зерттеу басқармасының (НАСА) басшылары бұл ұшу сапары қатерлі екенін, ғарышкерлердің өміріне қауіп төнетінін білмеді дейсіз бе? Күмәнім зор.

НАСА шешім қабылдау кезінде қандай қателікке ұрынды? Осының бірнеше себебін ашып көрсететін ойға қонымды айғақтар бар. Біріншіден, НАСА бұған дейін дәл осындай құрылғылармен кемелерді жиырма рет сәтті ұшырған. Алдыңғы ұшу сапарлары сәтімен аяқталғанын көңілге тоқ санап, НАСА шенеуніктері «алға» баса беруге мүдделі болды. НАСА-ның басшылығы осы жолы да сенімді еді. Екіншіден, қалың жұртшылық сияқты, НАСА-ның ресми адамдары да

алғашқы азаматтық тұлғаны (мектеп мұғалімі Криста МакОлифті) ғарышқа ұшырғанына масаттанып жүрді.

Сонымен қатар Ари Круглянскийдің жасаған талдамасына сәйкес, НАСА басшылығының өздері көз жұмып барған қадамының құрбаны болуының қосымша себебі де анықталды. НАСА үшін Конгрестің қаржылай қолдауы өте қажет еді. Ал қаржылай қолдауға ие болу үшін өздерінің тиімді әрі өнімді жұмыс істейтінін көрсетуге тырысты. «Ғарыштағы мұғалім» бағдарламасына жұртшылықтың ерекше қызығуы да, НАСА-ның технологиялық мүмкіндігін көрсетуге ұмтылысы да «ұшырудың аялдай тұруына қарағанда дұрыс шешім екеніне сендіре түсті. Жүйеде болуы мүмкін ақау туралы аздаған ескертудің өзі қосымша шығындарды талап ететін. Мұндай шешім үнем және тиімділік міндеттемесіне бойсұнған НАСА үшін тым қолайсыз болатын».

Осындай сыртқы қысым мен энтузиазм атмосферасында НАСА қызметкерлерінің ешқайсысы мұның соңы қатерлі оқиғаға ұласуы мүмкін екенін ескерткісі келмеді. Әйтсе де қауіп-қатерді сезе тұра, үндемей қалуды ар санаған азаматтар да болды. НАСА басшыларына қарағанда, «Мортон Тиокол» компаниясының (қатты отынды зымыран жылдамдатқышын өндіретін компания) инженерлері зымыранды ұшыру керек пе деген мәселенің саяси, экономикалық және қоғамдық салдарына бас қатырған жоқ. Олар оның жұмыс істей алатын-алмайтынына қарайлады. Ғарыш айлағындағы ауа температурасының төмен екенін ескере отырып, олар зымыранды ұшыруға қарсы болды.

Бірақ «Мортон Тиоколдың» топ-менеджерлері соншалық парасатты емес еді. Олар үшін зымыранды сәтті ұшырудан да гөрі маңыздырақ нәрсе бар болатын. Сол өздеріне тиісті мәселені көбірек ойлап, мазасызданған олар екі оттың ортасында қалды. Бір жағынан, олар инженер ретінде өз әріптестерінің пікіріне де құлақ асуы тиіс болатын. Екінші жағынан, олар жылдық құны 400 миллион доллар болатын келісімшарт жасасатындықтан, НАСА-ға тәуелді еді. Сондықтан НАСА басшылығына жүктелген міндет олардың да иығына ауыр жүк болды. Президенттік тергеу комиссиясына берген түсініктемесінде «Тиоколдың» инженерия бойынша вице-президенті Роберт Лунд

алғашқыда ұшыруға қарсы болғанын, кейін оған «инженер қалпағын шешіп, менеджер кепкасын кию» ұсынылғанда, пікірін өзгертуге тура келгенін айтқан. «Мортон Тиокол» компаниясының басшылығы, сол Лундтің өзі осы мәселемен қалай айналысты? Олар НАСА шенеуніктерімен соңғы кездесу алдында «Тиоколдың» инженерлеріне емес, менеджерлеріне сауал тастады. Әрине, олар ұшыруды қолдады. Осылайша, қатерлі оқиға қарсаңында, НАСА-ның лауазымды тұлғалары мен «Тиокол» басшылары бір-бірін қолдап, жұмысты жалғастыруға келісті.

Қорытынды жасап көрейік. Жоғарыда келтірілген мысалдардағы үш жағдайда да апатқа душар еткен шешімдер қабылданды. Шешімдерінің ұқсастығынан басқа – Гитлердің айналасындағыларды, Никсонның «сарай гвардиясын» және НАСА басшылығын – біріктіретін ортақ нәрсе не? Олар келіспейтін көзқарастардан өздерін оқшау ұстаған, салыстырмалы түрде алғанда, ұйымшыл топтар еді. Мұндай топтар шешім қабылдауға жиналғанда, әлеуметтік психолог Ирвинг Джанис атап көрсеткен топтық ойлау дағдысының құрбанына айналады.<sup>7</sup> Джанистің байламы бойынша, бұл – «ұйымшыл топта келісімді іздеу дағдысы өте қатты күш алған кезде, адамдар тауып алатын ойлау тәсілі. Бұл әдет болуы мүмкін балама әрекеттерді шынайы бағалауды шегере береді». Шешім шығарудың осындай бейімделмеген стратегиясына кіріккен топтар өздерінің қателеспейтініне сенеді. Бәрі де өзіміз ойлағандай болады деген сенім оларға басқа ештеңені ойламауға мүмкіндік береді. Өзгеше ойлауды ешкім құптамайтын, керісінше, айыптайтын жерде адамда бірлесіп қабылдаған шешімнің дұрыстығына деген сенім күшейе түседі. Конформдылық қысымдармен бетпе-бет келгенде, топ мүшелері өз ойларына күмәнданып, қарсы пікір айтудан тартынады. Ортақ маңыздылығын бәрінен де жоғары қоятыны сонша – мұндай топтың кейбір мүшелері ерекше мәні бар ақпаратты жетер жеріне жеткізбей, «желкесін қиған» «Мортон Тиокол» басшылары секілді өзгеше ойлайтындарды ауыздықтайтын қатаң сақшыға айналып кетеді.

Осы жайлардан мынадай ой түйдім: Ақылға сыймайтын іс істеп, апатқа душар етуші шешімдер шығаратын адамдар жауапкершілікті мойнына алмауға тиіс деп айтпаймын. Менің айтқым келетіні, қате шешімдер

қабылдауға себеп болған психологиялық процестерді зерделегеннен гөрі, апаттың салдарын зерттеп, кінәлілерді жазалаған жеңіл. Дегенмен осы процестерді терең түсінуге тырысу арқылы, адамдардың шешім қабылдау дағдыларын жетілдіре түсеміз. Сөйтіп, қатерлі шешімдердің қабылдануына тосқауыл жасай аламыз.

### **Конформдылық дегеніміз не?**

**Конформдылық** дегеніміз – бір кісінің немесе белгілі бір топтың қысымы салдарынан адамның мінез-құлқының, пікірлерінің өзгеруі. Көп жағдай жоғарыда келтірілген мысалдар сияқты төтенше емес. Әсері зор емес, мейлінше қарапайым мысалдан бастай отырып, конформдылық феноменіне назар аударайық. Өздеріңізге 1-тараудан таныс колледж студенті Сэм досымызға қайта оралайық. Есіңізге түсіріңіз, Сэм президенттікке үміткерді теледидардан көріп, оның сөзінің, іс-әрекетінің шынайылығына кәдімгідей тәнті болып еді. Дегенмен бұл ойына қарсы шығып, өре түрегелген достарының ортақ пікірін естіп, Сэм іштей келіспесе де, оларға қосылған.

Осы жағдайға қатысты бірнеше сұрақ қоюға болады: (1) Адамдарды топтық қысымға көнуге не нәрсе мәжбүрлейді? Осы оқиғаның кезінде Сэм топтың пікіріне неге құлақ асты? (2) Топ қысымының табиғаты қандай? Достары Сэмді конформды ету үшін не істеді? (3) Топтастарының өзімен келіспейтінін білгеннен кейін, аз ғана уақыт ішінде, Сэм өзінің кандидат жайлы пікірін өзгертті ме? Әлде ол өзінің бастапқы пікірін сақтап, кандидат жайлы достарына айтқанда ғана басқаша сөйледі ме? Егер пікірі өзгерсе, түбегейлі өзгерді ме? Әлде іштей екіұдай пікірде қалды ма?

Өкініштісі, бұл оқиғада біз білмейтін факторлар көп болғандықтан, Сэмнің санасында қандай өзгерістер болғанын дәл және анық айта алмаймыз. Мысалы, біз Сэм өзінің алғашқы пікіріне қаншалықты сенімді болғанын білмейміз; кандидаттың сөзін бірге тыңдаған адамдар оған қаншалық ұнағанын да білмейміз; Сэмнің өзі туралы пікірі қандай? Өзін әділеттен таймайтын жақсы төрешімін деп есептей ме? Айналасындағы адамдар туралы да осылай ойлай ма? Бұл жағынан да бейхабармыз. Жалпы, Сэм көпшіл ме, әлде басқалармен тіл табыса алмайтын жан ба, ол да белгісіз. Біз Сэм басынан өткізген оқиғасына

ұқсас эксперименттік жағдай туындатып, маңызды болуы мүмкін факторларды бақылай да, өзгерте де аламыз. Соломон Эш8 осындай базалық жағдайға классикалық эксперимент жасады. Мұндай жағдай сіздің де басыңызға келсе ше? Бір сәт өзіңізді оның орнына қойып көріңіз. Сіз нақты шешім қабылдау талап етілетін экспериментке өз еркіңізбен қатыстыңыз. Бөлмеде тағы төрт қатысушы бар. Эксперимент жасаушы адам бәріңізге тік сызықты көрсетеді (X сызығы). Сонымен бірге ол тағы да үш сызық (A, B және C сызықтары) көрсетіп, сіздерге тапсырма береді. Берілген тапсырма – үш сызықтың қайсысы ұзындығы жағынан X сызығына барынша жақын екенін табу. Шешімі сізге өте оңай болып көрінеді.



Ең жақыны B сызығы екені сізге айдан анық болып тұр. Жауап беретін кезегіңіз келгенде, B сызығы жақын екенін айтуға дайын тұрсыз. Бірақ жауап беру кезегі келген жоқ. Кезегі келген жас жігіт сызыққа мұқият қарап: «A сызығы», – дейді. Аузыңыз ашылып, оған сұраулы жүзбен қарайсыз. «Кез келген ақымақ дұрыс жауаптың B екенін көріп тұрғанда, бұл қалай A екеніне сенімді? – деп сұрайсыз өзіңізден. – Ол не соқыр, не есінен адасқан болуы керек». Енді екінші адамның жауап беретін кезегі келеді. Ол да A сызығын таңдайды. Сіз енді Ғажайыптар еліндегі Алисаның кебін киесіз. «Бұл қалай болғаны? Анау да, мынау да соқыр ма, әлде есінен адасқан ба?» – дейсіз іштей. Бірақ одан кейін жауап берген адам да A сызығын көрсетеді. Сіз сызықтарға қайта үңілесіз. «Мүмкін, есінен адасқан мен өзім шығармын?» – дейсіз міңгірлеп. Енді төртінші адам кезек алады. Ол да A сызығын дұрыс деп есептейді. Ақыр соңында, сіздің кезегіңіз келеді. «Бұл – A сызығы ғой, әрине. Мен әу бастан-ақ біліп тұрдым» дейсіз сіз.

Эш экспериментінде колледж студенттері дәл осындай қайшылыққа тап болды. Сезген боларсыз, алғаш жауап бергендерді экспериментші

жалдаған. Оларға бұрыс жауапты көрсетуге нұсқау берген. Жеке қарастырғанда, перцепциялы шешім шығару адамдар топтық қысымға ұшырамай, өз таңдауын жалғыз жасаған кезде өте жеңіл. Шынында да, тапсырма өте жеңіл болды, ал дұрыс жауаптың анықтығы сонша – Эштің өзі топтық қысымның әсері тіпті мардымсыз болатынына сенімді еді. Бірақ оның болжамы дұрыс шықпады. Сауалнамаға қатысқан курстастардың басым бөлігі 12 шешім бойынша, бірдей бұрыс жауап беруге келісті. Тіпті қатысушылардың төрттен үші қате жауап беріп, кем дегенде, бір рет конформдылық танытты. Жалпы алғанда, берілген жауаптардың орта есеппен 35 пайызы Эш көмекшілерінің дұрыс емес шешімдеріне сәйкес болып шыққан.

Соломон Эш өзінің классикалық экспериментін 60 жыл бұрын жасады. Нәтиже өзінің ойлағанындай болып шықты. «Қазіргі америкалық студенттер мүлде бөлек, сондықтан аталған эксперимент бүгінгі күні ондай нәтиже бермейді» деуге де болар еді. Бұлай деуге толық негіз бар. Өйткені компьютер мен ғаламтордың пайда болуына байланысты, біз жетіле түстік. Демек, топтық қысымдарға бұрынғыдай сезімтал емеспіз деуімізге де болады. Әйтсе де бұлай болмай шықты. Жылдар бойы Эштің эксперименті жиі қолданылып келеді. Нәтижесі де тура Эш ойлағандай болып жатыр. Бірнеше жыл бұрын Энтони Пратканис<sup>9</sup> ұлттық теледидарда Эштің 50 жыл бұрынғы экспериментін қайталады. Пратканис экспериментіне қатысушылардың көпшілігі өздерін нонконформистпіз деп есептейтін, өзіндік пікірлері бар, ешкімнің ырқына көне қоймайтын студенттер еді. Эксперимент таңғаларлық нәтиже берді. Нәтиже Эштің қорытындысымен бірдей болып шықты.

Топтық қысымға қарсы тұру өте қиын. Мұны қатысушылардың бет-жүзінен ғана емес, олардың жүйке жүйесі қызметінен де байқауға болады. Жақында өткізілген эксперимент барысында Грегори Бернс және оның серіктестері<sup>10</sup> Эштің процедураларын қайталап, функциялық магнитті резонансты томография (fMRI) арқылы осы сынаққа қатысушылардың нейрондық белсенділігін бақылаған. Алынған скан-суреттер топтық қысымға төтеп бере алмаған және қарсы тұрған қатысушылардың арасындағы біршама айырмашылықты көрсетті. Ауырсынғаннан және эмоциялық жайсыздықтан



қарсыласқандардың миының, бадамша безінің белсенділігі арта түскен. Топқа қарсы тұру қашанда қиын.

Осы эксперименттің қызығы мынада: ілесе кетуге бейім көптеген басқа жағдайларға қарағанда, мұнда адамның даралығын сақтап қалуға нақты шектеулер қойылмайды. Көптеген басқа жағдайларда нонкомформдылыққа қарсы шаралар анық және кесімді болып келеді. Мәселен, мен галстук тағуды ұнатпаймын және көп жағдайда осындай ресми тәртіпті айналып өтудің амалын табамын. Кейде соның жолын таба алмай, қиналып қалатыным да бар. Мейрамханаға кірерде маған үнемі сыпайы түрде, бірақ қатаң ескерту жасалады: егер мен метрдотель ұсынған галстукты тағып алмасам, мейрамханадан тамақтана алмауым ғажап емес. Я галстукты тағып алып, мейрамханада тамақтануым керек, я мойнымды қылғындырмай, емін-еркін жүріп, аш қалуым керек. Бұл жағдайда нонкомформдылық адамды қолайсыз жағдайға қалдырады.

Бірақ Эштің экспериментінде (және телеарнадан үміткер лебізін тамашалаған Сэмнің гипотетикалық мысалында) жағдай әлдеқайда нәзік болды. Бұл жағдайларда конформдылық үшін ешқандай анық марапат, ал қарсылық үшін ешқандай анық жаза қолданылған жоқ. Онда Эш экспериментіне қатысушылар мен біздің Сэм неге конформды болды? Біздіңше, мұның екі себебі бар сияқты. Не олар көпшіліктің ортақ шешіміне мойынсұнып, өз пікірлерін дұрыс емес деп санады немесе (өздерінің бастапқы шешімдерін дұрыс деп есептесе де) көпшілікпен бірге болуды ойлап, яғни «қырық кісі – бір жақ, қыңыр кісі – бір жақтың» кебін киіп, елге жеккөрінішті болмас үшін, «тобырға ілесіп жүре берді».

Қысқасы, мына жайларды ерекше атап айтқым келеді: адамдар екі нәрсені естен шығармауы тиіс: біріншісі – дұрыс адам болу, екіншісі – адамдардың көңілінен шығып, олармен жақсы қатынаста болу. Көп жағдайда осы екі мақсатқа да қарапайым әрекеттермен қол жеткізуге болады. Жолдың оң жағымен жүру – құптарлық іс. Бұлай жасағаныңыз өзгелерге де ыңғайлы. Аналар мейрамында анаңызға телефон соғу да, қалаға келген адамға жол көрсету де, емтиханды жақсы тапсыру үшін тыңғылықты дайындалу да дәл осындай нәрсе. Сол сияқты, егер

басқалар сызықтардың ұзындығы туралы сіздің ойыңызбен келіссе, өз көзқарасыңызды сақтай отырып, екі мақсатқа да жете аласыз. Бірақ Эштің экспериментінде бұл екі мақсат бір-бірімен үйлеспейді. Егер сіз осы экспериментке қатысқан болсаңыз және дұрыс жауап В сызығы екеніне әуел бастан-ақ сенсеңіз, түзу жүрсем деген ниетіңізді қанағаттандыруы мүмкін. Бұл жайт құрдастарыңыздың күткеніндей болмайды. Олар сізді біртүрлі адам деп ойлайтыны анық. Екінші жағынан, А сызығын таңдау сіздің басқалармен келіскеніңізді білдіреді. Бірақ жауаптың дұрыс екеніне сенімді болмасаңыз, онда түзу жүрсем деген ниетіңізге нұқсан келгені.

Адамдардың көпшілігі, ең алдымен, айналасындағы кісілерге дұрыс көрінуді ойлап өмір сүрсе, енді біреулері өзге адамдармен жақсы қарым-қатынаста болуды мақсат етеді. Мысалы, адамдар Эш жүргізгендей эксперименттерді бейтарап жағдайда бақыласа, қатысушылардың өздеріне қарағанда конформды екеніне көздері жетер еді.<sup>11</sup> Бір қызығы, дәл осы құпия бақылаушылар шынайы байқататынына қарама-қайшы өздерінің едәуір аз конформды болатынын болжайды. Яғни біз басқа адамдардың конформды болатынын білеміз, бірақ өзіміздің қаншалықты конформды екенімізді дәл бағалай алмаймыз.

Эштің экспериментіне қатысушылар өздерінің алғашқы пікірінің – қате, ал басқалардың ортақ шешімі дұрыс болып шыққанына сенді ме? Сенбеген шығар. Өйткені сызықтың ұзындығы туралы шешім объективті және анық болды. Эштің эксперименті аяқталған соң жүргізілген әңгіме кезінде қатысушылардың бірнешеуі жұрт сөзіне ермегенін, өз көздері жетіп тұрған ақиқатты айтқанын мәлімдеген. Ал кейбіреулер «елдің бәрінің көзі жетіп тұрған шындықты түсінуге мына кісінің өресі жетпегені ме?» деп ойлап қалар деген қауіппен, эксперимент жүргізушіден қысылып, өтірік айтқан. Сэм жайлы не деуге болады? Сэм өзі іш тартқан адам президенттікке өзі ойлағанындай сай болмай шыққанын айтып, колледж студенттерін сендірді ме, әлде өз пікірінің дұрыстығына сене отырып, курстастарының шешімімен келісе салды ма? Мұндай сұраққа жауап беру үшін, алдымен, конформдылыққа әсер ететін кейбір факторларды қарастырғанымыз жөн.

## **Конформдылықты ұлғайтатын және азайтатын факторлар**

**Пікірлестік.** Эштің зерттеуі секілді жағдайларда зерттелушінің пікірі көпшіліктің пікіріне конформды болу ықтималдығын анықтайтын негізгі фактордың бірі – көпшіліктің пікірлестігі. Қатысушыға дұрыс жауап беретін бір ғана «одақтас» қосылса, онда көпшілік қате пікіріне қосылу үдерісі күрт азаяды.<sup>12</sup> Шындығында, пікірлестікті одақтас емес адам бұзса да, топтың билігі едәуір әлсірейді.<sup>13</sup> Яғни топтың басқа бір мүшесі көпшіліктің қате жауабынан бөлек бұрыс жауап берсе де (басқа топ дұрыс жауап А сызығы десе, бұл С дейді), тағы бір «диссиденттің» болуы конформдық мінез-құлықтың пайда болуына әсер ететін қысымды азайтады. Мұндай жағдайда зерттелуші «В сызығы» деп дұрыс жауап беруі мүмкін. Басқаша ойлайтын екінші адам көпшілік пікірінің ықпалынан құтылуға қатты әсер етеді. Дегенмен пікірлестік, шынында да, бар болса, зерттелушіні ең жоғары конформдылыққа жеткізу үшін осы көпшіліктің тым көп болуы аса маңызды емес. Жеке тұлғаның топтық қысымға конформды болуы пікірлес көпшіліктің 3 адамнан ғана немесе 16 адамнан тұратынына байланысты емес.

**Міндеттеме.** Жеке тұлғаны өзінің бастапқы пікіріне беріктігін нығайтуға итермелеу арқылы, топтық қысымға біржақты конформдылықты азайтуға болады. Өзіңізді ірі лиганың бейсбол матчындағы төреші ретінде сезініп көріңіз. Бірінші базада жақын ойын болды. Сіз жүгірушіні 50000 жанкүйерінің көз алдында кері шақырып алдыңыз. Ойыннан кейін басқа үш төреші келіп, жүгірушінің ешкімге қауіп төндірмегенін айтады. Сіз пікіріңізді өзгерте аласыз ба? Үш төрешінің әрқайсысының: «жүгіруші ешкімді қауіпті жағдайға душар еткен жоқ» дегенін басқа бір жағдаймен (мысалы, Эш жағдайымен) салыстырыңыз, содан кейін төрелігін айтыңыз. Осындай салыстыруды Мортон Дойч пен Харольд Жерард<sup>14</sup> жасап көрді. Олар Эш парадигмасын қолданып, қатысушылар өздерін азат сезінген кезде (Эш экспериментіндегідей) көпшіліктің қате пікіріне конформдылық 25 пайызға жуықтағанын анықтады. Ал жеке адам өз пікірін басқа «төрешінің» пікірін тыңдамас бұрын жұрт алдында айтқан кезде, олардың жаңа жауабының 6 пайызы ғана конформды болған.

**Есеп беруге міндеттілік.** Сіз шешім қабылдарда топ қысымына ұшырадыңыз делік. Одан бөлек, сессия соңында өз шешіміңізді топтың басқа мүшелерінің алдында негіздеуге тиіссіз. Не нәрсе шешім қабылдауға әсер етуі мүмкін? Зерттеу көрсеткеніндей, көп жағдайда топ алдында есеп беруге міндеттілік конформдылықтың ұлғаюына алып келеді.<sup>15</sup> Сізге барынша нақты болуыңызды талап ететін нұсқаулық берілсе не болады? Осы сұраққа жауап беру үшін Эндрю Куинн мен Барри Шленкер<sup>16</sup> адамдарды нашар шешімге конформды етуге бағытталған процедурадан өткізді. Экспериментті сіңірмес бұрын экспериментшілер екі нәрсе істеді: (1) қатысушылардың мейлінше нақты жауап беруі тиіс бір тобын және дұрыс қатынас жасауға ниетті бір тобын жинады; (2) екі топтың да қатысушыларының жартысына шешім қабылдаған соң өз әріптестерімен сөйлесіп, өз шешімдерін ақтап шығу жүктелді. Нәтиже айдай анық еді. Нақты жауап бергендер және өздері ықпалына қарсы тұрған адамдарға конформдылығын түсіндіріп беруі тиіс болғандар тамаша шешім қабылдаған, барынша тәуелсіз адамдар еді. Олар бұл жағдайда өздерін нақты жауап бергенімен, жауапкершілікке шақырылмаған адамдарға қарағанда өте еркін ұстаған. Бұлардың көпшілігі икемделгіш шешімдерге жауапкер ретінде шақырылғанын білмейінше, алға баса берді.

**Адам және мәдениет.** Конформдылыққа әсер ететін тағы бір маңызды фактор – мақсатты адамның кейбір мінезі. Өзін-өзі төмен бағалайтын адамдар өзіне жоғары баға беретіндерге қарағанда топтық қысымға тез түседі. Бұл процесте нақты міндетке бағытталған өзін-өзі бағалау әдеті маңызды рөлге ие. Адамдар осы мәселені шешуге өздерінің қабілеті аз немесе тіпті жоқ деп сенсе, олардың конформдылыққа бейімдігі арта түседі. Ал белгілі бір тапсырма, мысалы, сызықтардың ұзындығын табу мүмкіндігі берілген жеке тұлғалар осы іске ықылассыз кіріскендерге қарағанда конформдылыққа аз барады.<sup>17</sup>

Келесі маңызды фактордың бірі – адамның өзін белгілі бір топта қалай сезінетіні. Біздің бұрынғы мысалымызға оралсақ. Егер Сэм таныстарымен қарым-қатынаста өзін сенімсіз сезінетіндей емес, олар өзін жақсы көріп, еркін қабылдайтынына сенімді болса, солардың пікірімен келіспейтінін білдірер еді. Бұл пікірімізді Джеймс Диттс пен

Харольд Келлидің 18 эксперименті нақтылай түседі. Олар колледж студенттерін көпке ұнамды беделді топқа қосылуға шақырды. Кейін оларға осы топтағы жағдайлары қаншалықты мығым екені жөнінде ақпарат берілді. Топтың барлық мүшесіне: «егер біз үшін тиімсіз болып жатсаңыздар, қай-қайсыларыңызды да кез келген уақытта топ құрамынан шығарып тастай аламыз» деген сөз айтылды. Одан кейін топ жасөспірімдердің құқық бұзушылық мәселесін талқыға салды. Пікірталас ара-тұра тоқтатылып, әрқайсысына басқалардың топ үшін бағалылығын анықтау жөнінде тапсырма берілді. Пікірталастан соң әрбір қатысушыға өзін басқалар қалай бағалағаны көрсетілді. Шындығында, қатысушының барлығына алдын ала дайындалған жалған пікір берілген-ді. Кейбір зерттелушіге оны топтың жақсы қабылдағаны, ал кейбіріне басқалардың сеніміне ие бола алмағаны айтылды. Топтың әрбір мүшесінің конформдылығы – оның жасөспірімдердің құқық бұзушылық мәселесін талқылау кезінде айтқан пікірінің мазмұнына, сондай-ақ қарапайым қабылдау тапсырмасын орындау кезінде топтық қысымға қаншалықты төтеп беретініне қарап анықталды. Нәтижесінде өздерінің топқа мүше екенін жоғары бағалайтын адамдар сол топқа онша қабылданбаған адамдарға қарағанда, топ нормалары мен стандарттарына көбірек конформдылық байқатты. Басқаша айтқанда, адам үшін топ ішінде қорғану оңай, бұл жерде ол жалпы қабылданған нормаларды бұза алады.

Топқа қарсы тұру үрдісінде бірқатар маңызды мәдени ерекшеліктер де бар. Осындай мәдени ерекшеліктердің біреуі мынадай халық даналығында айқын байқалады. Америкада: «Шиқылдаған дөңгелек майланып тыныш табады», ал Жапонияда: «Сорайған шеге қағылып тынады» деген сөз бар. Осы сөздің дұрыстығын Род Бонд пен Питер Смит те нақтылай түсті. 17 елде Эш процедурасын қолдана отырып жасаған 133 экспериментті талдау кезінде олар жекеменшік қоғамға (мысалы, Құрама Штат, Франция) қарағанда, ұжымдық қоғамда (мысалы, Жапония, Норвегия және Қытай) конформдылық кең тарағанын анықтады.<sup>19</sup> Дегенмен еркектерге қарағанда әйелдерде аз да, болса да гендерлік ерекшелік бар.<sup>20</sup> Бірақ зерттеуші ер адам болса немесе топтық тапсырма ер адамдарға лайықталса, бұл гендерлік ерекшеліктің анық байқалатынын ескерген жөн.<sup>21</sup>

**Топ қысым жасайды.** Қысымның мықтылығы, әрине, қысым жасайтын топтың құрамына байланысты. Егер топ: (1) сарапшылардан жасақталса; (2) оның мүшелерінің жоғары әлеуметтік мәртебесі болса (мысалы, орта мектептегі танымал балалар); (3) кей жағдайда топ мүшелері бір-бірімен тең болса, топ конформдылыққа жұмылдыруда тиімді болады. Өздеріңізге таныс колледж студенті Сэмге қайта оралайық. Егер ол достарын саяси сарапшы санап, адамның шынайылығы туралы дұрыс пікір білдіре алатынына сенсе, онда достарының қысымына тез бойсұнады. Дәл осындай ықтималдықпен ол мүлде орны жоқ жандарға қарағанда, мәртебесі жоғары немесе сенім артар дос болуға лайық адамдардың ығында кетер еді. Ең соңғысы, шартты түрде 10 жасар балалар тобының, құрылысшылардың немесе португалиялық биохимиктер тобының пікіріне қарағанда, курстас болған соң, достары Сэмнің мінез-құлқына зор ықпал жасайтыны сөзсіз.

Конформдылық ықпал нысаны топ емес, адам болғанда әсер етеді. Осылайша, біз өзімізге ұқсас, өзіміз құрметтейтін немесе тәжірибесі мол, өкілеттігі бар адамның әрекеті мен пікіріне сәйкес болуымыз өте ықтимал. Зерттеу көрсеткендей, адамдар өте таптаурын мәселелерге қатысты болса да, қарапайым киінген адамдарға қарағанда, форма кигендердің талабын орындауға бейім. Бір зерттеуде: көлігінің тұрақтағы уақыты аяқталған жүргізушіге (экспериментке қатысушының біріне) көмектесуге жаяу жүргіншілерден ұсақ ақша берулерін сұрады.<sup>22</sup> Жүргізуші күнделікті үй киімімен немесе жұмыс костюмімен тұрған сәтіне қарағанда, тұрақ бақылаушысы полиция формасын киіп тұрғанында жаяу жүргіншілер оның өтінішіне көбірек құлақ асқан. Демек, киімі танытып тұратын биліктің сыртқы келбетінің өзі өтініштің шынайы екенін байқата алады, сөйтіп, көнгіштіктің жоғары көрсеткішін туындатады.

Жазушы Малькольм Гладуелл<sup>23</sup> кейбір құрметті адамдар қажет жерде қажет уақытында болғанда, негізгі әлеуметтік үдерістер конформдылық механизмі арқылы шұғыл және аяқасты жиі өзгертетінін айтады. Гладуелл үлкен өзгерістер шырқау шегіне жеткен кезде аяқастынан болатын өзгерістерді «бетбұрыс нүктесі», ал осындай өзгерістер жасай алатын адамды «дәнекерлеуші» деп атайды. Осы

«дәнекерлеушілер» құр сөздің күшімен-ақ әрең күн кешіп отырған мейрамхананы бірнеше апта ішінде адам аяғы арылмайтын, кісі көп келетін демалыс орнына «айналдыра алады». Түймедейді түйедей ғып, аузымен орақ оруға «дәнекерлеушілер» шебер келеді (мысалы, маммограмға үнемі зәру әйелдерді маманға қарату). Гладуелдің айтуынша, «дәнекерлеушілердің» сарапшы болуы міндетті емес. Олар – тиісті тақырыпты «білетін» және тиісті жерлерде сол туралы сөйлей алатын қарапайым адамдар. Медициналық сарапшы емес адамдар қалайша әйелдерді тұрақты түрде маммограмм алуға мәжбүрлей алады? Орын маңызды. Бұл жағдайда тағдыршешті сәт әйелдер (әйелдер ғана емес) бейресми жиналып, бос уақытын өткізетін, бір-бірін тыңдап, әңгіме айтатын жерде болған. Мұндай орын – сұлулық салоны, ал «дәнекерлеушілер» косметологтер еді.

### **Ақпарат алуға бейімдік**

Адамдарға бірдеңеге тән болу өте қажет. Әлеуметтік жануарлар үшін қабылдану мен қабылданбау ең күшті сыйлық пен жаза іспетті. Себебі біздің эволюциялық тарихымызда әлеуметтік шеттетудің салдары – қауіпке толы әлемде ресурстардан және топтың қорғауынан айырылу салдары тіпті ауыр. Осылайша, адамдар өздерінің генін күшті топқа бейімдеп, әрі қарай ұрпақ жалғастырады. Бұл тарихтың заңды мұра болатын себебі де сонда – көпшілігіміз әлеуметтік оқшаулануға ұшырамау үшін жанұшырамыз.<sup>24</sup> Бұрын айтып өткеніміздей, біз сияқты адамдардың конформдылық байқататын екі ықтимал себебі бар. Біріншіден, өзгелердің іс-әрекеті алғашқы шешіміміздің қате екеніне сендіруі мүмкін. Екіншіден, конформдылық біздің сол топтағы орнымыздан айрылып қалмауымызға көмектеседі. Эш экспериментіндегі және соған ұқсас басқа да зерттеулердегі жеке тұлғалардың іс-әрекеті, негізінен, оқшауланбауға тырысу ниетінен туындаған. Мұны қатысушыларға жеке жауап беруге рұқсат берген кезде конформдылықтың азайғанынан аңғаруға болады.

Сонымен қатар басқалардың жүріс-тұрысы бізді дұрыс әрекет жасауға итермелейді. Жалғыз нұсқау болғандықтан, олардың іс-әрекетіне конформды болуға тура келетін жағдайлар көп. Бір сөзбен айтқанда, біз басқа адамдарға шындықты анықтайтын құрал ретінде қарап, көбірек

иек артамыз. Осы тараудың басында келтірілген Төрбер сөзі осындай конформдылыққа мысал бола алады. Леон Фестингердің<sup>25</sup> айтуынша, көзбе-көз шындық мейлінше көмескі болып бара жатса, адамдар «әлеуметтік шындыққа» көбірек сүйенеді. Яғни олар топтың жазалауынан қорыққандықтан емес, сол топ олардан қандай әрекет күтетінін білдіретін құнды ақпаратпен қамтамасыз ететіндіктен, басқалардың жүріс-тұрысына конформды болуға тырысады. Мына мысал осы айырмашылықты түсіндіруге көмектесе алады. Айталық, сіздің бейтаныс ғимараттағы дәретханаға баруыңызға тура келді. «Дәретхана» деген белгінің қасында екі есік бар. Өкініштісі, бұзақылар есіктердегі шартты белгілерді алып тастапты, сондықтан қайсысы – ерлердің, қайсысы әйелдердің бөлмесі екенін біле алмайсыз. Дағдарып тұрсыз. Ұятқа қаламын ба деп немесе біреулерді ұялтып аламын ба деп дағдарасыз. Сөйтіп, екі есікті де аша алмайсыз. Абыржып, қатты ыңғайсызданып, не істеріңізді білмей тұрған кезіңізде сол жақтағы есік ашылып, ішінен жақсы киінген бір мырза шығады. Енді ғана «уһ» деп еркін тыныстап, қай есік – ерлер бөлмесіне, қай есік әйелдердікіне апаратынын біліп, алға жүруге дайын тұрсыз. Неге сонша сенімдісіз? Зерттеу нәтижесі байқатқандай, басқа адамның біліктілігіне сенімі зор адам әлгі кісінің соңынан ере кетуге және соның іс-әрекетін қайталауға, бір сөзбен айтқанда, конформды болуға дайын тұрады. Кімнің де болса, көзі алақтап, үстінен жағымсыз иіс шығып тұрған жүдеубас бозбаладан гөрі, түр әлпеті де, киімі де келісті көрнекті мырзаның соңынан сеніммен еретіні еш күмән тудырмайды.

Шынында да, жаяу жүргіншілерге жүргізілген зерттеу көрсеткендей, адамдар көзге күйкілеу көрінетін немесе жағдайы нашар адамға қарағанда, өзіндік орны бар, беделді адамның жүріс-тұрысына конформдылық танытуға дайын. Көптеген зерттеу мына нәрсені анықтады: ережелерді бұзудан бой тартатын адамның жүріс-тұрысын үлгі тұтатын жаяу жүргіншілер – жолда жүріп-тұру ережелерін сақтауды қажет деп таппайтын жүргіншілердей емес, рұқсат етілмеген жерден көшені кесіп өту қажет болғанда, көп жағдайда сабыр сақтауға тырысады. Дегенмен біз көнетоз киім киіп, олпы-солпы жүретін адамнан гөрі, ұқыпты және жақсы киінетін адамға конформды болуға бейім тұрамыз.<sup>26</sup>



***Суды үнемдемеу, айналаны қоқысқа толтыру және ұрлық туралы.***

Тағы бір қадам жасап көрейік. Мекемелер көбіне нақты талап қоймағандарымен, белгілі бір істі орындауды өтінеді. Мәселен, біздің университет стадионындағы ер адамдардың жуыну бөлмесінде енді ғана сабындана бергенде, суды үнемдеуді ескертетін белгіні көреді. Бұл өзі – ыңғайсыздау талап. Бір байқағанымыз, студенттердің 6 пайызы ғана осы талапқа құлақ асады екен. Мен бұған түсіністікпен қараймын. Кейінірек Майкл О’Лири екеуміз суды және оны қыздыруға қажетті энергияны үнемдеуге бағытталған қарапайым эксперимент жүргіздік.<sup>27</sup> Біз «басқа студенттер талапты дұрыс қабылдайтынына сенетін болсақ, адамдар сабынданған кезде суды өшіруі өте мүмкін» деп пайымдадық. Жоспарымызға сай, біздің дегенімізбен жүретін модель ретінде бірнеше ер адамның көмегіне жүгіндік. Бірақ біз адамдар басқаларға мақұлдамау немесе жазаға ұшырау қорқынышынан ғана еліктемес үшін экспериментті мынадай жолмен жүргіздік: моделіміз жуыну бөлмесіне (жуынуға арналған сегіз шүмегі бар, бірдей бөліктерге бөлінген ашық кеңістік) басқа адам жоқ кезде кіреді де, ең шеткі жуыну бөлмесіне барып, есікке арқасын беріп тұрады. Сосын шүмектен су жібереді. Біреудің кіргенін естісе, дереу суды тоқтатып, сабынданады, сосын қайта қосып, тез шайынады да, кірген студентке назар аудармай, шығып кетеді. Ол кетісімен, тағы бір студент (біздің бақылаушымыз) кіреді де, «қатысушыға» білдіртпей бақылап, оның сабынданған кезде суды өшірген-өшірмегенін байқайды. Біз студенттердің 49 пайызы әлгі жігіттен үлгі алып жуынғанын аңғардық! Оны айтасыз, екі студент бір мезгілде дәл осылай жуынған кезде, солардың істегенін қайталаған адамдардың үлесі 67 пайызға жетті. Осылайша, екіұдай жағдайда адамдардың не істейтіні жайлы қажетті ақпаратты беру арқылы конформдылықты қалыптастыруға болады.

Тәртіп сақтаудың мәдени нормасын қарастырайық. Қоқысты кез келген жерге тастауға болмайтынын көп адам жақсы біледі. Өкінішке қарай, осы тәртіпті сақтамайтындар да бар. Адамдардың көбі еш ойланбастан, кішкентай қоқысты жерге тастай салады. Сол кішкентай қоқыс жинала келе, қоршаған ортаны ластайды. Ал бұдан салық төлеушілер зардап шегеді. Бір ғана Калифорнияда жол бойындағы қоқысты тазартуға қазір жылына 120 миллион доллардан астам қаржы кетеді. Сіз жергілікті

кітапхананың тұрағында қалдырған көлігіңізге жақындағанда, әйнек тазалағыштың астына біреу қыстырып кеткен түбіртекті байқадыңыз. Сіз оны әйнек тазалағыштың астынан алып, ойланбастан бүктей бересіз. Сұрақ: Сіз оны жерге тастайсыз ба, әлде кейін қоқыс жәшігіне тастау үшін қалтаңызға салып аласыз ба? Жауап: көбіне бұл басқа адамдардың не істейтініне байланысты. Жан-жақты ойластырылып жасалған эксперимент кезінде Роберт Чалдини мен оның серіктестері<sup>28</sup> осындай түбіртекті бірқатар көліктің әйнек тазалағышы астына қыстырып, соны байқаған жүргізушілердің не істейтінін бақылады. Кітапханадан шыққан адамдардың кейбіреуі тұраққа бұрылды. Олар сол тұстан өтіп бара жатқан экспериментшінің серіктесінің сәл тоқтап, еңкейгенін, таяу тұстағы дәмханадан шыққан біреу тастап кеткен қағазқапшықты жерден алып, жақын тұрған қоқыс жәшігіне салғанын байқайды. Бақылап отырған жағдайда түбіртек жерде жатқан жоқ. Қағазқапшықты қоқыс жәшігіне тастаған соң, әлгі адам көлігіне бара жатқан адамдардың жанынан өтті. Алғашында, яғни жақсы ісімен үлгі көрсеткен адамды байқамаған кезде әйнек тазалағыштың астына қыстырылған қағазды көрген жүргізушілердің 37 пайызы оны жерге лақтыра салған. Ал эксперимент жасаушы ұйымдастырған жақсы үлгіден кейін жүргізушілердің 7 пайызы ғана қағазды жерге тастаған.

Зерттеушілер бір мезгілде эксперимент жүргізіп,<sup>29</sup> ақпараттық әсер етудің нәзік тәсілін қолданды. Олар үлгі-адамды алып тастап, оның орнына автотұрақтың сыртқы көрінісі арқылы әсер етуді ойластырды. Экспериментшілер тұраққа қағаздарды алдын ала шашып тастап еді, жүргізушілердің басым көпшілігі дәл солай істеді. Олар: «Әрі-беріден кейін, ешкім тұрақтың тазалығына бас қатырмаса, мен неге бас ауыртуым керек?» деп ойлаған болар. Бір қызығы, тұрақтың толықтай таза кезінде емес, аздаған қоқыс шашылып жатқан кезінде адамдар мейлінше қоқыс тастамауға тырысқаны байқалған. Бұдан түйгеніміз – титтей қоқыстың өзі бізді тәртіп сақтау туралы ойландырады екен. Осыдан кейін көп адам тазалық тәртібіне еріксіз бағынады.

Жуырда жасалған табиғи эксперимент барысында Кис Кейзер мен оның серіктестері<sup>30</sup> осыған байланысты жағдайды тағы бір зерттеп көрді. Олар жалпыға ортақ ережелерге мойынсұнбауға бет алған

адамдардың бұл әдеті олардың жүріс-тұрысының басқа да қырларына әсер етуі мүмкін екенін көрсетуге тырысты. Кейзердің командасы Нидерландының қалалық жерінде осы қазір ғана біреу асығып, бірақ дұрыс жолдай алмағандай қылып, көзге көрінетін жердегі пошта жәшігіне үлкен конверт қыстырып кетті. Конверттің мекенжай жазылатын тұсынан 5 еуроньң құлағы көрініп тұрды. Ары-бері өтіп жатқандар байқап қалса, ақшасы бар конвертті пошта жәшігіне сала ма, әлде ұрлап кете ме? Осыдан соң жасалатын әрекет экспериментшілер жасаған айла-шарғыға тікелей байланысты болып шықты: кейде пошта жәшігі шимайланып (граффити салынып), айналасына қоқыс шашылды; кейде жәшіктің өзі де, айналасы да тап-таза болып тұрды. Жәшік таза қалпында тұрғанда, жүргіншілердің 13 пайызы ғана конвертті ұрлап кетсе, ал граффити сызылып, аумағы былғанып тұрған кезде бұл көрсеткіш 27 пайызға жеткен. Сіз мұны «сынған терезелер теориясының» сынағы деп тануыңызға болады. Бұл теория бойынша, қоршаған ортаға ешкімнің қамқорлық жасамайтыны байқалғанда, айналадағы бейберекет жағдай адамдардың жүріс-тұрысына әсер етеді. Олар өздеріне: «Мынау масқара ғой! Егер басқалар жауапкершілікті сезінбесе, мен де осылай жүре беремін», – деуі мүмкін.

Осы эксперименттерде конформдылық қорқыныштан емес, ақпараттың әсерінен туындап тұр. Бірақ конформдылықтың осы екі түрін ажырату оңай емес. Көп жағдайда әрекет бірдей болуы мүмкін. Ондай кезде конформдылық түрлерін жазалау факторының бар екеніне немесе жоқтығына қарап ажыратуға болады. Елестетіп көріңіз, Еркіндік деген мифтік елде қонақтар ас ішкеннен кейін тамаққа риза болғанын қожайынға көрсету үшін кекіреді екен. Сіз бұл туралы білмейсіз. Бір күні АҚШ мемлекеттік департаментінің дипломаттарымен бірге Еркіндік елінің бір шенеунігінің үйіне бардыңыз. Тамақтанғаннан кейін сол дипломаттар кекіре бастаса, сіздің де кекіруіңіз мүмкін. Олар сізді құнды ақпаратпен қамтамасыз етті. Басқаша мысал келтірейік: айталық, сол Еркіндік елінің ауыр атлетикадан олимпиялық құрамасының мүшелері ретінде таныстырылған дөрекілеу және бұлшық еттері бұлтылдаған бірнеше жігітпен бір үйде отырсыз. Осы алыптар тамақ ішкеннен кейін кекіріп жатса, сіз олардың әрекетіне қосыла кетпес едіңіз. Мұны жаман әдет

деп есептейсіз де, кекірмеуге тырысасыз. Дегенмен өздеріне қосылмағаныңыз үшін олар сізге жақтырмай қараса, мүмкін, сіз де кекіресіз. Бұл сізге берілген ақпараттың бұрыстығынан емес. Сіз осы жігіттер секілді болмасам, ел мені айыптар деп қорқып, олардың іс-әрекетін қайталауға тырысуыңыз мүмкін.

Дұрыс әрекет туралы ақпарат алу мақсатында басқаларды бақылаудан туындайтын конформдылықтың салдары топтың көңілінен шығу немесе өзгелердің алдында айыпты болып қалмау мүддесіне қарағанда тым ауыр болады дер едім. Егер біз екіұшты жағдайға тап болсақ және басқа адамдардың әрекетін үлгі ретінде қолдануға тура келсе, соған ұқсас кейінгі жағдайларда ешкімнің көмегін қажет етпей, осыған дейінгі үйренгенімізді қайталай берер едік. Әрине, осының бәрі біздің әрекетіміздің өте ерсі әрі дұрыс емес екенін біреу ескерткенге дейін жалғаса берері анық. Мысалымызға қайта оралайық. Сізді Еркіндік елінің шенеунігі тағы да кешкі асқа шақырды. Бірақ бұл жолы шенеунік өзіңізден басқа қонақ шақырған жоқ. Сұрақ: сіз тамақ ішкеннен кейін кекіресіз бе, кекірмейсіз бе? Жағдайды таразылау арқылы анық жауап алуға болады. Егер сіз осы үйге бірінші рет қонақ болғанда (дипломаттар ортасында), тамақтан кейін кекіру дұрыс екенін біліп алсаңыз, онда шенеунікпен бірге ас ішкен соң да, сөзсіз, кекіресіз. Дегенмен сіз бірінші ретте (алыптармен бірге тамақтанған кезде) өзге жұрт айыптар деп қысылғандықтан немесе жазаланудан қорыққандықтан кекірген болсаңыз, қонаққа жалғыз барғаныңызда бұл әдеттен бас тартасыз. Енді Сэмге және теледидардан сөйлеген саяси кандидатқа оралсақ, Сэмнің сайлауда қалай дауыс беретінін болжау қиынға соғатынының бір себебін оңай түсінуге болады. Егер жазадан құтылу үшін немесе бедел жинау үшін ғана топпен бірге жүрсе, ол кабинаға жалғыз кірген соң достарының пікіріне қарсы шығып, өзі қалаған кандидатқа дауыс берер еді. Екінші жағынан, егер Сэм топты ақпарат көзі ретінде пайдаланса, өзі таңдаған кандидатқа қарсы дауыс беретіні анық.

**Әлеуметтік ықпал және эмоция.** Қайталаймын: нақты шындық айқын болмаса, басқа адамдар ақпараттың негізгі қайнар көзіне айналады. Бұл заңдылықтың жалпылама сипаты жайлы Стэнли Шехтер мен Жером Сингердің кейбір зерттеулерінде жақсы айтылған. Олар

адамдардың өз эмоцияларының мазмұны секілді жеке және өзіне ғана тән нәрселерге баға берген кезде де басқалармен келісе беретінін (конформдылық танытатынын) ашып берді.<sup>31</sup> Осы зерттеу жөнінде айтпас бұрын, эмоция дегеннің не екенін айқындап алған жөн. Уильям Джеймс дәлелдегендей,<sup>32</sup> эмоцияда «сезімтал» және когнитивті құрамдас бөліктер бар. Эмоцияның қоссыңарлығы жөніндегі тұжырымдаманы музыкалық автоматтан ән ойнату процесімен салыстырып түсіндіруге болады: алдымен машинаны тиын салып іске қосу керек; кейін қажетті түймелерді басу арқылы қалаған әніңізді таңдайсыз. Эмоция да дәл осындай – ол да физиологиялық шабыт пен сөз белгісін талап етеді. Нақтылап айтсақ, егер біз орманда ашулы да аш аюға кезігіп қалсақ, бойымызда физиологиялық өзгеріс пайда болады. Осындай өзгерістің себебінен қатты толқисыз. Физиологиялық тұрғыдан алғанда, бұл – жүйке жүйеміздің реакциясы. Біреуге қатты ашуланып, қаһарыңызды төккенде қандай күй кешесіз? Мұнда да дәл сондай сезімді бастан кешіресіз. Үрейінді ұшыратын хайуанның (аш аюдың) қасында тұрғанымызды когнитивті түрде түсінгенде ғана осы қарымта реакцияны біз қорқыныш деп (ашу да, эйфория да емес) түсіндіреміз. Үрейленетіндей ештеңе болмаса да, физиологиялық қозу күйіне тап болсақ ше? Мысалы, ішіп отырған сусынымызға біреу физиологиялық қозу тудыратын химиялық затты байқатпай салып жіберсе ше? Біз қорқынышты сезінеміз бе? Оңтайлы қоздырғыш жанымызда болмаса, сезінбейміз дер еді Уильям Джеймс.

Шехтер мен Сингердің сахнаға шығатыны – осы тұс. Бір экспериментте олар – еріктілердің бір тобына физиологиялық қозуды оятатын синтетикалық адреналиннің бір түрі – эпинефрин инъекциясын жасады, екінші тобына зиянсыз ерітінді плацебо салды. Барлық қатысушыларға: «Бұл химиялық зат – «супроксин» деп аталатын дәрумен қоспасы» – деп түсіндірілді. Белгілі бір мөлшерде эпинефрин қабылдағандардың кейбіреуіне бұл қоспаның жанама әсері болуы мүмкін екенін, атап айтқанда, жүрек дүрсілдеп, қол дірілдейтінін ескертті. Эпинефрин, шынында да, осындай әсер береді. Осының бәрін алдын ала айтып ескерткендіктен, адамдар эпинефрин әсерінен пайда болған симптомдарды дұрыс қабылдады. Симптомдар байқалған кезде олар: «Менің жүрегім осы инъекцияның әсерінен

қатты соғып тұр. Қолымның дірілдеуі де содан. Басқа ешқандай себеп жоқ» деп өздерін іштей жұбатты. Бірақ басқа қатысушылар бұл белгілер туралы алдын ала білмеді. Жүректері дүрсілдеп, қолдары дірілдей бастағанда олар не істеді? Жауап: Олар айналасындағылардың не істегеніне қарамай-ақ, өз беттерінше әрекет етті. Осы топқа жалған қатысушы кіргізілді. Басқаларға оның да «супроксин» қабылдағаны айтылды. Жалған қатысушы бір жағдайда – эйфориялық күйге түскен соң, қатты ашуланған адамның кейпіне енуі тиіс болды. Осы жағдайды өз басыңызда болып жатыр деп елестетіп көріңіз: дәл сіздікіндей дәрі салынған адаммен бір бөлмеде жалғыз қалдыңыз. Ол орнынан атып тұрып, бақытты адамның кейпімен қағазды мыжып-мыжып домалақтап, қоқыс себетіне лақтыра бастайды. Оның эйфорияда жүргені ап-айқын. Бірте-бірте сізге енгізілген химиялық зат күш ала бастайды. Жүрегіңіздің қатты соққанын, қолыңыздың дірілдегенін байқайсыз. Сондай сәтте қандай сезімде боласыз? Осындай жағдайда қатысушылардың көбі қанаттанып кеткенін және бақытқа шомылғандай күй кешкенін айтады. Енді сіз «ашушаң» жалған қатысушымен бір бөлмеде қалдыңыз. Ол екеуіңіз толтырып жатқан анкетаны жақтырмайды. Ақыр соңында, қатты ашуланып, анкетаны жыртып-жыртып, зілденген күйі қоқыс себетіне тастай салады. Бұл сәтте сізден эпинефриннің белгілері анық байқала бастайды: жүрегіңіздің атқақтай соққанын, қолыңыз дірілдеп кеткенін сезесіз. Мұндайда қандай сезімді бастан кешесіз? Бұл жағдайда қатысушылардың басым көпшілігі қатты ашуланған және ашуға бой алдырған адамның іс-әрекетін жасаған.

Айта кететін нәрсе, егер адамдарға плацебо берілсе (ешқандай симптом тудырмайтын қатерсіз ерітінді) немесе оларға берілген дәрінің симптомдары туралы алдын ала ескертілсе, олар жалған қатысушының іс-әрекетіне тіпті назар аудармас еді. Енді эксперимент қорытындысын шығарайық: Болған жайды нақпа-нақ біліп тұрған қатысушылардың эмоциясы іс-әрекетіне аса тәуелді болмайды. Дегенмен олар себебі белгісіз, күшті физиологиялық реакция сезінген кезде, өз сезімдерін «өздерімен бір химиялық қайықта жүзіп келе жатқан» басқа адамдардың әрекетіне сүйене отырып, ашу немесе эйфория деп біледі.

**Әлеуметтік ықпал: өмір мен өлім.** Қасақана немесе абайсыз болса да, бір адам екінші адамның іс-әрекетіне елеулі ықпал етуі мүмкін. Біз соны байқадық. Ал осы процестің қалай жүретінін білмесек, оның әсері қоғамды жағымсыз жағдайларға ұшыратуы мүмкін. Бұл орайда Крейг Хейнидің өлім жазасына кесу процесіне жүргізген зерттеуі қызықты әрі ойландыратарлықтай мысал бола алады.<sup>33</sup> Негізінен, алқабилерді таңдау арқылы өткізілетін өлім жазасына кесу процесінде осы жазаға қарсы шығуы ықтимал алқабилер қазылар құрамынан жүйелі түрде шығарылып тасталады.

Ақыр соңында, бұл іріктеу қазылар құрамында жұмыс істеуге таңдалып алынатын адамдардың көз алдында өткізіледі. Өзі адвокат, өзі әлеуметтік психолог Хейни мына жағдайға назар аударып отыр. Өлім жазасын қолдайтын алқабилер осындай жазаға қарсы әріптестерінің шеттетілгенін көрген соң, «заң өлім жазасына қарсы адамдарды жақтамайды» дегенге саятын күңгірттеу ишара алады. Мұндай қорытынды оларды өлім жазасын кесуге итермелей беруі мүмкін. Осы тұжырымның дұрыстығын тексеру үшін Хейни тағы мынадай эксперимент жасады: кездейсоқ таңдалған бақыланушы ересектер тобына алқабилерді таңдаудың күмән тудырмайтын процедурасы жазылған бейнежазба көрсетілді. Бейнематериал барлық қажетті құрал-жабдығы бар заң мектебінің залында түсірілген еді. Мұнда бейнеленетін оқиғалардың бәрі шынайы. Тәжірибелі заңгерлер – прокурор, адвокат және сот рөлдерін ойнады. Бақыланушылардың бір тобы өлім жазасына қатысты бейнежазбаны тамашалады, екіншілері мұндай жазба жоқ бейнеүзікті көрді. Бақылау тобындағы экспериментке қатысушылармен салыстырғанда, әлгі жазбаны көрген бақыланушылар айыпкердің өлім жазасын алатынына сенімді болды және сот та оны айыпты деп табатынына сенді. Айыпкер кінәлі деп танылса, олар өлім жазасын кесуге дауыс беретіні сөзсіз еді. Осылайша, біздің ой-пікіріміз бен іс-әрекетімізге әсер ететін факторлар өмірде шешуші рөл атқаратынын байқаймыз. Олар тіпті өмір мен өлім мәселесі болуы да мүмкін.

**Әлеуметтік ықпалға жауап**

Осыған дейін конформдылықтың екі түрін баршаңызға азды-көпті түсінікті тілмен сипаттадым. Олардың бір-бірінен айырмашылығы: (1) адам сыйақыны немесе жазаны күтіп отыруы, сондай-ақ білуге мұқтаждығы; (2) конформды жүріс-тұрыстың салыстырмалы түрде тұрақтылығы деген мәселелерге негізделген. Осы қарапайым ерекшеліктен конформдылыққа ғана емес, әлеуметтік ықпалдың барлық спектріне қолданылатын күрделі және пайдалы классификацияға өтелік. Конформдылық деген қарапайым терминнің орнына әлеуметтік ықпалға реакциялардың үш түрін – бағыну, сәйкестендіру (идентификация) және интернализацияны<sup>34</sup> атап көрсеткім келеді:

**Бағыну.** *«Бағыну»* термині марапат алуға немесе жазадан құтылуға ұмтылған адамның мінез-құлқын дәл сипаттайды. Мұндай жағдайдағы адам марапат алудан үміті үзілгенше немесе жазалану қаупі сейілгенше бағынышты болуы мүмкін. Мысалы, лабиринттен өзіңіз ойлағандай етіп өткізу үшін егеуқұйрықты әбден ашықтырып аласыз да, лабиринттің біткен тұсына тамақ қоясыз. Сонда егеуқұйрық лабиринттен дұрыс өтуге мәжбүр болады. Осы сияқты, аса қатал диктатор да айтқанына бағынбаған азаматтарды түрлі жазамен қорқытып-үркітіп немесе «айтқанымды істесең, байлыққа белшеннен батырамын» деп уәде беріп, қажетті дауыс жинауы мүмкін. Зерттеушілердің көпшілігі кіріптарлыққа ұшыраған адамдар мен жануарлардың әрекеті арасында үлкен айырмашылық жоқ деген пікірге келіп отыр. Өйткені тіршілік иелерінің барлығы марапатқа да, жазаға да реакция білдіреді. Лабиринттің аузындағы тамақты алып тастаңыз, егеуқұйрық ақыр соңында лабиринт бойлап жүгірмей қояды; адамдарды уәдемен «тойдыруды» доғарып, жазамен қорқытуды тыйыңыз, олар диктаторға адалдығын көрсетуді қажет деп таппайды.

**Идентификация.** *«Идентификация»* термині жеке тұлғаның әлеуметтік ықпалы зор адамға ұқсағысы келуінен туындайтын реакцияны білдіреді. Бағыну жағдайындағыдай, идентификация кезінде біз осы жүріс-тұрысымыз қажетті шарт болғандықтан ғана өзімізді дұрыс ұстамаймыз, дұрысы, өзіміз ұқсағымыз келетін адаммен немесе адамдармен қарым-қатынасымызды жақсартатын белгілі бір мінез-құлықты ұстанамыз. Идентификацияның бағынудан



айырмашылығы мынада: біз өзіміз құптап отырған пікірлер мен құндылықтарға қатты сенбей тұрсақ та, иланамыз. Егер біз өзімізге жағымды біреуді немесе топты тауып алсақ, сол адамның немесе топтың ықпалын және солардың көңілі қалайтын құндылықтар мен қатынастарды қабылдауға бейім тұрамыз. Бұл біздің (бағынудағыдай) марапат алу немесе жазадан қашуға тырысуымыз емес. Бар болғаны, сол адамға немесе топқа ұқсағымыз келеді. Мен мұны мейірбан қарт Чарли ағай құбылысы (феномені) деп атаймын. Айталық, сіздің Чарли атты мейірімді, еті тірі, ақжарқын ағаңыз бар. Кішкентай күніңізден оны жақсы көрдіңіз және өскенде соған ұқсағыңыз келді. Чарли ағай корпоративтік басшы болып істейді. Оның көп мәселеге қатысты орнықты пікірі бар. Чарли ағай әсіресе әлеуметтік қамтуға қатысты заңнаманы мүлде ұнатпайды. Ол кез келген адам жанын салып жұмыс істесе, соған лайық жалақы алатынына сенеді. Ал жұмыссыздарға жәрдемақы бере отырып, үкімет олардың жұмыс істеуге деген ықыласын жояды деп ойлайды. Кішкентай кезіңізде Чарли ағай осы мәселелерге қатысты өзінің бұл пікірін талай рет білдірген. Сіз оның бұл пікірін талай естідіңіз және осы нәрсе сіздің дүниетанымыңыздың бір бөлшегіне айналды. Әрине, сіз осының бәрін ой елегінен өткізіп барып, «дұрыс екен» деген шешімге келген жоқсыз немесе өзінің осындай ұстанымын қолдағаныңыз үшін Чарли ағай тарапынан мақтау-мадақтау да естіген жоқсыз (немесе қолдамағыныңыз үшін жазаламады да). Дұрысы, Чарли ағайды ерекше құрметтегендіктен, оның дүниетанымын, өмірлік көзқарасын өз бойыңызға сіңірдіңіз.

Өзіміз жақсы көретін немесе ерекше сүйсінетін адамдардың ой-пікірін айрықша құптап, солар не айтса да ден қоюға дайын тұру дағдысы көп адамның бойында бар. Тіпті ол өзі көп білмейтін бейтаныс жан болса да. Джеффри Коэн мен Майкл Принштейн<sup>35</sup> жоғары сынып оқушыларын чаттағы пікірталасқа қатысуға шақырады. Талқыланған тақырыптардың бірі – «Кешкі ойын-сауықта оқушыларға марихуана ұсынылса, олар не істер еді?» Бір жағдайда қатысушылар өз мектебіндегі (Чарли ағайдың орта мектебіндегідей) танымал және үлгілі сыныптастарымен «әңгімелесіп» отырғанына сенімді болды. Екіншісіндегі сыныптастар танымалдығы орта деңгейдегі оқушылар еді. Танымал сыныптастарымен сөйлесіп отырғанына сенімді

қатысушылар олардың пікірімен тез келісті. Үлгі тұтатын сыныптастары марихуана шегетінін айтқанда, қатысушылар да өздерінің марихуанаға әуестігін айтып қойды. Ал үлгілі сыныптастар марихуанадан бас тартатынын айтса, қатысушылар да осыны істейтіні сөзсіз еді. Жай ғана бағыну іспеттес Эш экспериментіндегі конформдылыққа қарағанда, мұндай конформдылықтың әсері күштірек болады. Тіпті кейінірек қатысушылармен оңаша сөйлесіп, марихуана туралы жеке пікірлерін сұраған кезде де осы жайт айқын байқалып тұрды.

**Интернализация.** Құндылықтардың немесе ой-пікірдің интернализациялануы әлеуметтік ықпалға ең тұрақты, қатты тамырланып кеткен жауап болып саналады. Нақты сенімді игеруге ұмтылу – әділ болуға талпыныс. Демек, сенім үшін көтермелеу ажырағысыз нәрсе. Ықпал еткен адам сенімімізге лайық болса және оның ой-пікірі дұрыс болып көрінсе, біз оның пікірін қолдаймыз және оны өзіміз ерекше бағалайтын құндылықтардың біріне айналдырамыз. Сөйтіп, әу баста өзге адамнан шыққан пікір – біртіндеп біздің өз пікірімізге, өмірлік ұстанымымызға айналады.

Енді әлеуметтік әсерге қатысты осы үш жауапқа талдау жасап, әрқайсына баға берейік. Бағыну тиянақты құбылыс емес. Сондықтан оның адамға ықпалы да мықты емес. Өйткені адамдар бағына отырып, біреуден мақтау естігісі немесе жазадан құтылғысы келеді. Бағынышты адам өзінің жағдайдың құлы екенін жақсы түсінеді де, жағдай өзгерген кезде басқаша мінез көрсетіп шыға келеді. Біреу өңменіме мылтық кезеп тұрса, мен айтуға болмайтын нәрсенің бәрін айтып беруім мүмкін. Ал ажал қаупі жойылған кезде, осы айтқанымнан сол бойда-ақ бас тартар едім. Егер балақай анасынан печенье алу үшін інісіне қамқор болып, кең пейіл, бауырмал мінез танытса, ол болашақта жаны жомарт адам болады деген сөз емес. Ол кең пейілділік дегеннің жақсы нәрсе екенін түсініп үлгерген жоқ. Әзірше бар білетіні – печенье алудың тиімді жолы ғана. Печенье бітіп қалғанда, оның әрекеті қандай да бір сыйлықпен көтермеленбесе (немесе жазаланбаса), сырт көзге кеңпейіл етіп көрсететін іс-әрекетін де тыя қояды. Марапаттау немесе жазалау арқылы адамдарды оқуға немесе нақты іске жұмылдыруға болады. Бірақ марапат пен жазаның әлеуметтік ықпал ету амалдары өте

шектеулі. Өйткені адам өзінің іс-әрекетін белгілі бір ыңғайда жалғастыра беру үшін қосымша себеп таппаған кезде марапат пен жаза үнемі болып тұруға тиіс. Осы соңғы тармақ жақын арада талқыланады.

Үздіксіз марапат немесе жаза – мен «идентификация» деп атаған әлеуметтік ықпалға орайлы жауап бола алмайды. Өзін басқа біреуге ұқсататын индивид соның қасында болуы шарт емес. Ең бастысы – сол адамға ұқсау. Мысалы, Чарли ағай басқа қалаға қоныс аударса, айлап-жылдап оны көрмесеңіз де, сіз оның ұстанымынан айнымайсыз.

Өйткені: (1) ол адамды сіз әлі үлгі тұтасыз; (2) ол әлі сол бұрынғы ұстанымымен өмір сүріп жатыр; (3) бұл ұстанымды одан гөрі дұрыстау пікірлермен салыстырып көрген жоқсыз. Дегенмен Чарли ағай өз ойын өзгертсе немесе сіздің Чарли ағайға деген ықыласыңыз ортая бастаса, сіздің ұстанымыңыз да өзгеруі мүмкін. Сондай-ақ сіз ерекше бағалайтын бір адам немесе адамдар тобы Чарли ағайдікінен бөлек ой-пікірлерін санаңызға сіңіруге тырысқан жағдайда да, ұстанымыңыз өзгеріске ұшырайды. Мысалы, сіз колледжден кетіп, ой-пікірлері Чарли ағайға қарама-қарсы жаңа достарға кез болдыңыз. Олар адамдардың әлеуметтік әл-ауқатының жоғары болуын ерекше қолдайды. Егер олардың ой-пікірі сізге ұнаса, тіпті Чарли ағайдың ой-пікірлерінен де қаттырақ ұнаса, сіз өз ұстанымыңызды өзгертесіз. Өйткені сіз енді осы топ мүшелеріне ұқсағыңыз келеді. Сайып келгенде, маңыздырақ идентификация бұрынғы идентификацияны ығыстырады.

Идентификация арқылы пайда болған әлеуметтік ықпал әсерінен құтылудың бір жолы – әділ болуға ұмтылу. Егер сіз идентификация әсерінен бір ойға бекіген болсаңыз, әйтсе де кейінірек бір сенімді адам сізге қарсы шығып, уәжді дәлел айтса, өзіңіздің әуелгі ойыңызды өзгертуіңіз ғажап емес. Сондықтан интернализация – әлеуметтік ықпалға ең тиянақты жауап. Өйткені әділ болуға ұмтылу арқылы сіз ерекше күшке ие боласыз. Марапат пен жазаны үнемі көлденеңдетіп тұратын делдалдардың бақылауынан құтыласыз немесе идентификация жағдайындағыдай, өзіңіз ерекше құрметтейтін адамның немесе топтың ықпалына тәуелді болмайсыз.

Кез келген нақты іс-әрекет бағыну, идентификация немесе интернализация туындататынын түсінген жөн. Мысалы, көлікті жылдам жүргізуге қатысты ережені сақтау секілді қарапайым әдетті алып қарайық. Кез келген елде осы ережені сақтауды қамтамасыз ету үшін патруль қызметкерлері жұмыс істейді. Осы полицейлер жолдың белгілі бір бөлігін мұқият бақылайтынын білгендіктен, адамдар жылдамдықты рұқсат етілген шекте ұстауға тырысады. Бұл – бағыну. Бұл – адамдардың айыппұл төлемес үшін заңға бағынуының айқын мысалы. Біз жол сақшыларын алып тастадық делік. Осыны біле салысымен, адамдар көлік жылдамдығын асыра бастайды. Бірақ кей адамдар, бәрібір, жылдамдық шегін сақтайды. Себебі оның әкесі (немесе Чарли ағай) ешқашан жылдамдықты асырмайтын немесе жол ережелерін сақтаудың маңыздылығын үнемі айтып отыратын. Бұл, әрине, идентификация. Сондай-ақ адамдар жылдамдықты шектеу ережесі дұрыс болғандықтан, оның қайғылы жағдайлардың алдын алатынын білетіндіктен және көлікті ақырын жүргізуді қалыптасқан дағдыға айналдырғандықтан, жол ережелеріне конформдылық танытуы мүмкін. Бұл – интернализация. Интернализация жағдайында жүріс-тұрыстың өте икемділігін байқауға болады. Мысалы, кей жағдайларда, айталық, жексенбі күні таңғы сағат 6-да, айнала өте жақсы көрінетін, бірнеше шақырым бойы еш қозғалыс жоқ кезде адам жылдамдықты арттыруына болар еді. Бірақ ережеге бағынып үйренген адам радар-бақылағыштан қауіптенеді, ал жүріс-тұрыстың белгілі бір нормасын үлгі ететін адам белгіленген қағидаларды қатаң ұстануды жөн санайды. Осылайша, екеуі де айналадағы үлкен өзгерістерді жылдам қабылдас еді.

Енді әлеуметтік ықпалдың әр мысалындағы негізгі компонентті қарастырайық. Бағынудың маңызды компоненті – билік, бағынғаныңыз үшін көтермелейтін, бағынбағаныңыз үшін жазалайтын ықпалды адамның билігі. Ата-аналар – баланы мақтауға, мейірім көрсетуге, тәтті беруге, ұрсуға, шапалақ жегізуге, ақшалай көмектесуге және т.б.; оқытушылар – өңірімізге алтын жұлдыз тағуға немесе колледжден шығарып жіберуге; жұмыс берушілер дәріптеуге, ынталандыруға, кемсітуге, жұмыстан шығаруға құқылы. АҚШ үкіметі өзіне күні түскен мемлекетке экономикалық көмекті ұлғайтуға немесе оны шектеуге

құқылы. Осылайша, АҚШ үкіметі осы тәсілді қолдана отырып, Латын Америкасындағы немесе Таяу Шығыстағы мемлекетті демократиялық сайлау өткізуге жұмылдыра алады. Марапат пен жаза – бағынудың осы тәрізді түріне жетудің тиімді тәсілдері. Бірақ біз «жай ғана бағыну жеткілікті ме» деген сұрақ қоя аламыз. Кейбір елдердің билеушілерін демократиялық түрде ойлау мен басқаруға жұмылдырғаннан гөрі, осы елді демократиялық сайлау өткізуге мәжбүрлеу әлдеқайда жеңіл.

Идентификацияның маңызды компоненті – тартымдылық, өзіміз ұқсағымыз келетін адамның сүйкімділігі. Себебі біз өзімізді үлгілі жанға ұқсатамыз, сондықтан сол адамның көзқарасын ұстанғымыз келеді. Сізге ұнайтын адамның белгілі бір мәселе бойынша қатаң ұстанымы бар деп есептейік. Егер сізде бұрынғыдан гөрі күшті сезім бой көрсетпесе немесе оның көзқарасына қарсы сенімді пікіріңіз болмаса, сол адамның ұстанымын қабылдауға ыңғайлана бересіз. Айта кететін қызықты жайт, жағдай керісінше болуы да ықтимал: сіз ұнатпайтын адам немесе топ қандай да бір пікір білдірсе, сіз оны қабылдамауыңыз немесе мүлде қарама-қарсы пікір ұстануыңыз мүмкін. Айталық, сізге белгілі бір топ ұнамайды (мысалы, АҚШ-тағы ұлтшылдар партиясы) және осы топ ең төменгі жалақыны көтеруге қарсы болып жүр делік. Сіз бұл мәселе жөнінде еш нәрсе білмейтін болсаңыз, басқа да ұқсас жағдайда ең төменгі жалақы мөлшерінің көтерілуін жақтаған болар едіңіз.

Интернализация процесіндегі маңызды компонент – сенім, ақпарат алып келетін адамға сену. Мысалы, сіз сенімді адамның, яғни мықты сарапшы, адал жанның арызын оқысаңыз, оның ықпалына өзіңіздің әділ болғыңыз келетіндіктен еруіңіз мүмкін. Өткен жолғы дипломаттармен бірге өткізген Еркіндік еліндегі кешті еске түсірелік. Олардың тәжірибесіне бойсұнғандықтан, дипломаттардың іс-әрекеті (тамақтан соң кекіру) сізге дұрыс болып көрінді. Осы әрекет (сіздің Еркіндік елі шенеунігінің үйінде тамақтан соң кекіруге ыңғайлануыңыз) интернализациялады да, сіз өз әрекетіңізді дұрыс деп есептеп, содан кейін кекіріп жүресіз.

Соломон Эш өткізген конформдылық экспериментін еске түсірейік. Онда әлеуметтік қысым көп қатысушының топтың қате

ұстанымдарына конформдылық танытуына түрткі болды. Қатысушыларға жеке жағдайда жауап беруге рұқсат берілсе, конформдылық толығымен жоғалады. Бұл жерде интернализация да, идентификация да іске қосылмағаны айдан анық. Осы экспериментке қатысушылар жазалаудан, келеке-мазақтан, шеттетуден құтылу үшін топтың бірауызды пікірін қолдайды. Идентификация немесе интернализация іске қосылған кезде конформды жүріс-тұрыс тіпті жеке қалған кезде де сақталады.

Бағынудың, идентификация мен интернализацияның арасынан ерекшелік табудың пайдасы зор. Дегенмен кез келген нәрсені жіктеуге тырысудың кемел болмайтынындай, бұл жіктеу де кемшіліксіз емес, категориялардың бір-бірімен аралысып кететін тұстары да бар. Жекелеп алсақ, бағыну мен идентификация – интернализацияға қарағанда уақытша ғана құбылыс. Дегенмен олардың тұрақтылығын арттыратын жағдайлар да болып тұрады. Мысалы, адам алғашқыда өзін бағынуға мәжбүрлеген адаммен немесе адамдар тобымен әрі қарай да қарым-қатынасын қалыпты ұстағысы келсе, тұрақтылық күшейе түсер еді. Чарльз Кислер мен оның әріптестері өткізген экспериментте<sup>36</sup> қатысушылар тартымсыз дискуссиялық топпен бірлесіп әрекет ететінін білгенде, осы топқа сырттай бағынып қана қоймай, өздерінің конформдылығын соған сай бейімдеді. Яғни өз пікірлерін де, көпшілік алдындағы жүріс-тұрыстарын да өзгертті. Мұндай жағдаят 5-тарауда егжей-тегжейлі қарастырылады.

Тұрақтылық мына жағдайда көрініс табады: әуелі, бағынғаннан кейін, біз өз әрекеттерімізден немесе оның ықтимал салдарынан бағынудың алғашқы себебі (марапатталу немесе жазалану) бізге енді жүк болып тұрмаса да, осы әрекетті қайталауға мәжбүрлейтін бірдеңені таба аламыз. Бұл екінші реттегі күшею деп аталады. Мысалы, жүріс-тұрысты модификациялау терапиясында көңілге қонымсыз немесе ақылға сыймайтын әрекетті үнемі жазалап, балама әрекеттерді көтермелеу арқылы жоюға тырысады. Осындай тәсілді адамдарға темекі шегу мен ішімдік ішу әдеттерін азайту үшін қолдануға бірнеше рет талпыныс болды.<sup>37</sup> Адам темекі шегер алдындағы белгілі дағдыларын істей бастағанда – тұтатқанда, ерінге апарып, түтінді ішке тартқанда, т.б. бірнеше рет кәдімгідей ауыр ток соқтырып көрген.

Бірнеше сынақтан кейін сыналушы темекі шегуден бас тартқан. Өкінішке қарай, адамдар эксперименттік жағдаяттар мен сыртқы дүние арасындағы айырмашылықты тез байқайды. Олар сынақ алаңынан тыс жерде ешкім өздеріне ток соқтырмайтынын жақсы түсінеді. Адамдар темекіні тұтатқан кезде аздап мазасыздануы мүмкін. Бірақ осы әрекеті үшін жазаға ұшырамайтынын білетіндіктен, қорқынышы тез басылады. Осылайша, темекі шегуді уақытша тоқтатқан адамдардың көпшілігі кейін темекі тұтатып тұрып аздап мазасызданып, электрлік есеңгіреткіштің еш қаупі болмаған соң темекіні қайта шеге бастайды. Ал дағдыны модификациялаудан кейін де ескі әдетіне оралып соқпағандар ше? Мәселе мынада: біз бағынуға мәжбүр болып, бірнеше күн темекі шекпеген соң, өзімізге-өзіміз жаңалық ашқандай боламыз. Көп жылдар бойы күнде ертеңгісін оянғанымызда қатты жөтеліп, аузымыз құрғап тұратын еді. Ал бірнеше күн темекіден бас тартсақ, тамақтағы тазалықты, тыныс алудың жеңілдігін және ауыздың құрғамай тұрғанын сезінудің жанға қандай жағымды екенін байқаймыз. Осы жаңалықтың өзі темекіні қайта шекпеуімізге жеткілікті болар еді. Демек, бағынудың өзі әдет-дағдыны ұзақ уақыт өзгерте алмаса да, кейін тұрақты нәтижеге жеткізетін жағдаяттарға негіз салуы мүмкін.

### **Мойынсұну – бағынудың бір формасы**

Бағыну жағдайлары құбылмалы екенін айтып өттім. Бұл олар тым таптаурын деген сөз емес. Қысқамерзімді әрекет те өте маңызды бола алады. Осы жағдай Стэнли Милграм өткізген бағынуға қатысты зерттеулер тізбегінде айқын көрсетілді.<sup>38</sup> Мынадай көріністі көз алдыңызға келтіріңіз: қырық адам өз еркімен экспериментке қатысып жатыр. Оны ұйымдастырушылар өздерінің бұл ісін – адам жады мен үйрену процесін зерттеу деп жариялады. Бірақ бұл көз алдау үшін ғана. Шындығында, бұл зерттеу адамдардың қолында билігі бар жанға бағыну деңгейін анықтауға арналған еді. Ерікті зертханаға кіргенде, оның қасында тағы бір ер адам болды. Техник киімін киген түсі суық экспериментші үйрену барысындағы жазаның салдарын тексеретінін ескертті. Жаттығу талабы бойынша, қатысушының бірі, яғни оқушы бірнеше сөз тіркесін есте сақтауы тиіс. Оны басқа адам – оқытушы тексереді. Содан кейін осы екеуі қатысушылардың рөлін анықтайтын

сызбалар дайындайды. Оқытушы рөлі бұйырған қатысушыны 30 ажыратқышының әрқайсысының үстіне ең төменгі 15 вольттан («Slight Shock» – «жеңіл заряд» деп көрсетілген) басталып, әлсіз және күшті соққылар деңгейі арқылы ең жоғары 450 вольтқа («өте күшті заряд» дегенді білдіретін «XXX» таңбасымен көрсетілген) дейін жететін аспап панелі бар екені жазылған «Шок генераторына» алып келеді. Оқушы қате жауап берген сайын қажетті қосқыштарды кезек-кезек төмен түсіре отырып, оқытушы ток соққысын ауырлата түседі. Содан кейін субъект (оқытушы) экспериментші мен басқа адамға (оқушыға) еріп, келесі бөлмеге бет алады. Ол жерде оқушы сымдар арқылы «Шок генераторына» қосылған электр креслосына отырғызылады. Жүрегінің ауырыңқырап тұрғанын ескерткен оқушыны экспериментші: «Токтың соққылары өте ауыр болғанымен, тіндерді қатты зақымдамайды», – деп тыныштандырды.

Негізінде, оқушының өзі де алаңдаудың қажеті жоқ екенін біледі. Шын мәнінде ол нағыз қатысушы емес, экспериментшінің сыбайласы. Рөл таңдау жеребесі оның оқушы болуына, ал шынайы қатысушы оқытушы болуға орайластырып әдейі жасалған. Оқушы, шындығында, электр тогына қосылған жоқ. Бірақ оқытушының өзі басқарып тұрған «Шок генераторына» көрші бөлмедегі адамның қосылып тұрғанына сенбейтін себебі және жоқ. Ол тіпті қатты (машина ішіндегі 45 вольттік батареядан шыққан) соққыны да сезінді. Оқушының қатты ауырсынып жатқанын естіп тұр. Сондықтан ток соққысы аса ауыр екеніне сенбеске амалы жоқ.

Жаттығу басталған кезде оқушы бірнеше рет дұрыс жауап береді, бірақ сынақтың бірнешеуінен қателеседі. Ол қателескен сайын оқытушы электр соққысы өсіп жатыр деп санап, келесі қосқышты төмен түсіреді. Бесінші соққы 75 вольт күшімен ұрғанда, оқушы ауырсынып, ыңқылдай бастайды. 150 вольтта ол сынақтан босатуды сұрайды. 180 вольт соққысында «көтере алмаймын, жетеді» деп айқайлайды. Соққы көрсеткіші «Қауіпті: төтенше соққы» нүктесіне жақындағанда, оқытушы оқушының бөлме қабырғаларын ұрғылап, бөлмеден шығаруды өтініп жатқанын естиді. Бірақ жауап дұрыс болмағандықтан, экспериментші оқытушыға келесі қосқышты төмен түсіріп, қысымды арттыра түсуді бұйырады.



Бұл экспериментке қатысушылар Коннектикут штатынан кездейсоқ таңдалған бизнесмендер, кәсіпқой мамандар, қызметкерлер мен жұмысшылар еді. Эксперимент аяқталғанша, осы адамдардың қанша пайызы электр соққыларын төпелете берді? Сіз, өзіңіз қанша уақыт осы істі жалғастырар едіңіз? Жыл сайын әлеуметтік психология дәрісінде осы сұрақты ортаға тастаймын. Аудиторияда 240 студент болса, соның 99 пайызы: «Оқушы бөлме қабырғасын ұра бастағанда, соққыны доғарар едік», – деп жауап береді. Бұл жауап Милграмның алдыңғы қатарлы медициналық оқу орнында 40 психиатр арасында жүргізген зерттеу нәтижелеріне сәйкес келеді. Психиатрлар қатысушылардың көпшілігі 150 вольттік соққыда сынаққа алынған адам бірінші рет рақымшылық сұрағанда, тоқтатады деп болжаған. Олар қатысушылардың 4 пайызы жауап беруден бас тартқанша (300 вольтта), оқушыны қинай беретінін, 1 пайыздан азы қуаттың ең жоғары деңгейін қолданып, соңына дейін баратынын айтқан.

Шынайы өмірде адамдар қалай әрекет етеді? Жоғарыдағыға ұқсас типтік зерттеуде Милграм қатысушылардың басым көпшілігі, яғни 67 пайызы сынақ соңына дейін электр қуатын қолдануын тоқтатпағанын байқаған. Дегенмен олардың кейбіреуіне экспериментшінің нұқуы да қажет болды. Қатысушылар қосқыштарды садизмге немесе каталдыққа бейім болғандықтан ғана іске қосумен болды десек, қателесер едік. Шынында да, Милграм мен Алан Елмс қатысушылардың әрекетін бірқатар қалыпты тұлғалық тестермен салыстырып қарағанда, сынаққа толықтай мойынсұнғандар мен қысымға тырысып шыдаған адамдар арасынан еш айырмашылық байқамаған.<sup>39</sup> Сондай-ақ оқушының көрінер көзге азап шеккенін бақылап тұрып, селт етпеген қатысушы да болған жоқ дей алмаймыз. Кейбіреулері қарсылық та білдірді. Көбі терлеп, қалтырап, кекештеніп, ішкі дүниесі алай-дүлей болып тұрғанын түрлі белгілермен білдіріп қойды. Кейбіреулері ызалы күлкіге бой алдырды. Бірақ олар соңына дейін бағына берді.

Мұндай мінез-құлық Коннектикут штатында тұратын америкалық ер адамдарға ғана тән емес. Милграмның сынағы қай жерде өткізілсе де, бағынудың жоғарғы деңгейі байқалды. Осы эксперимент бірнеше елде қайталанды.<sup>40</sup> Мысалы, Австралия, Иордания, Германия және Нидерланды тұрғындары да дәл Милграмның түпнұсқа

экспериментіндегідей реакция білдірді. Әйелдер де ер адамдар тәрізді бағынышты бола алады.<sup>41</sup> Милграмның негізгі сынағын 2007 жылы Джерри Бургер қайталап көріп, Милграм эксперименті өткен дәуірдің артефакті ғана емес екенін дәлелдеді. Бүгінгі америкалық та 1950 жылдардағы кінәсіз адам секілді өзін де, әріптестерін де азаптауға жаны қас екенін аңғартты.<sup>42</sup>

**Салдар.** Таңғаларлығы сол, адамдардың көпшілігі билікке бағына отырып, басқа адамдарға қысым жасайды. Өткізілген сынақтар зертханалардан тыс жерлерде өте маңызды баламаға ие бола алады. Мысалы, Милграм экспериментіндегі оқытушылардың әрекеті мен Адольф Ейхманның көзсіз бағынуы арасындағы кейбір ұқсастықты аңғармай тұрып, осы тәжірибелер туралы есеп беру қиын. Ейхман еш жазығы жоқ миллиондаған азаматты өлтіруге неге қатысқанын өзін жақсы бюрократ санап, нацистік режимдегі басшыларының бұйрығына бағынғандықтан, істедім деп түсіндірген.

Вьетнамдағы соғыс кезінде Май Лай деревнясындағы вьетнамдық әйелдер мен балаларды еш себепсіз және қасақана өлтіргені үшін сотқа тартылған лейтенант Уильям Келли қылмысын ашық мойындайды. Бірақ ол мұны өзінің жоғары шенді басшыларына орынды бағынуым деп ақталады. Жақында ғана Әбу-Грейб түрмесінде Ирак тұтқындары көрген зорлық-зомбылықтар жайдан-жай істелген іс емес екені мәлім болды.<sup>43</sup> Әскери басшылар бірнеше «нашар орындаушының» («шірік алма») іс-әрекетін сотта дереу кінәлап шыққандарымен, Әбу-Грейб басшылыққа бағынудың тағы бір мысалы болғаны сөзсіз еді. Осы жағдайлардың әрқайсысында басқаларға зорлық жасаған адамдар: «біз, бар болғаны, бұйрық орындадық» деген жауап айтқан. Ал Милграм экспериментіне қатысқан бір адам сеанстан соң қойылған сұраққа: «Мен тоқтап едім, бірақ (экспериментші) жалғастыра беруге мәжбүрледі», – деп жауап берген.

Осы салыстырулар қаншалықты қайшылықты көрінсе де, біз Милграм нәтижелерін талдағанда мейлінше шектен шықпағанымыз жөн. Милграм экспериментіне қатысушылардың 67 пайызы экспериментші бұйрығына бағынғанын ескере отырып, кейбір комментаторлар адамдардың көпшілігі Адольф Ейхман бастан кешіргендей жағдайға

тап болса, өздері дәл солай істейтінін болжауға құлықты болды. Бұл солай болуы да мүмкін. Бірақ Милграм экспериментінде қатысушылардың бағынудың жоғары деңгейіне жетуіне ықпал еткен бірнеше маңызды фактор болғанын ерекше атап өтуіміз керек. Қатысушы экспериментке қатысуға өзі келісті, сондықтан оқушының да өз еркімен барғанына күмәнсіз сенді. Сөйтіп, ол екеуі де экспериментке нұқсан келтірмеуге міндеттіміз деп түсінуі мүмкін. Қатысушы экспериментші сынағына жалғыз өзі кірісті. Сынаққа аздап өзгеріс енгізіп, экспериментшінің айтқанына көне қоймайтын тағы екі оқытушыны кірістіргенде, толықтай бағыныштылар саны 10 пайыз төмендеп кетті.<sup>44</sup> Милграм ізденістерінің басым бөлігінде бұйрық беретін беделді тұлға ретінде, Йель университетінің алдыңғы қатарлы лабораториясының ғалымы рөл ойнады. Ол эксперименттің маңызды ғылыми мәселені зерттеу үшін өткізіліп жатқанын мәлімдеді. Қоғамдағы қалыптасқан сенім бойынша, ғалымдарға жауапкершілігі зор, өте әділ, кең пейілді жандар деп қараймыз. Ғалым Йель университеті секілді танымал да мәртебелі оқу орнында қызмет істейтін болса, сеніміміз одан сайын арта түспей ме? Сондықтан қатысушылар ешбір ғалым өз эксперименті аясында адам өліміне душар ететін немесе денсаулығына қауіп төндіретін бұйрық бермейтініне сенімді болды. Бұл, әрине, нацистік Германиядағы, Май Лайдағы немесе Әбу-Грейбтегі жағдайларға мүлде ұқсамайды.

Осы болжамымыздың дұрыс екеніне дәлелді Милграмның кейінгі ізденістерінен байқауымызға болады. Ол басқа бір зерттеу жүргізіп,<sup>45</sup> қатысушылардың бағыну деңгейін екі жағдайда сынап көрді. Біріншісінде – Йель университетінің ғалымы, екіншісінде Коннектикут штатындағы Бриджпорт деп аталатын өндірісті қаланың ортасында, тозығы жеткен сауда орталығындағы кеңселердің бірінде жұмыс істейтін ғалым бұйрық берді. Нәтижесінде Йель университетінің ғалымы 65 пайыз бағынушылыққа қол жеткізсе, бриджпорттық әріптесінің жетістігі 48 пайызды ғана көрсетті. Осылайша, Йель университетінің беделділік факторының есепке алынбауы да бағыну деңгейін біршама төмендеткен секілді.

Әрине, 48 пайыз әлі де биік көрсеткіш. Егер эксперимент жүргізуші ғалым не беделді адам болмаса, бағынушылар саны бұдан да аз болар

ма еді? Милграм мұны да сынап көрді. Ол басқа бір экспериментте ғалымды соңғы сәтте беделсіздеу адаммен алмастырды. Бұл қалай іске асты? Қатысушыларды тапсырма орындауға үйрететін әдеттегідей дайындық өткізген соң, сынақта электр қуатының қандай мөлшері қолданылатынын айтып үлгермей, алдын ала келісілгендей, экспериментші телефонға шақырылып шығып кетеді. Басқа бір «қатысушы» (шын мәнінде – көмекші) экспериментші рөлін қолға алады. Орынбасар оқушы жауапты қате айтқан сайын, оқытушыға соққы деңгейін арттыруға бұйрық бере бастады. Ол оқытушының жазаны тоқтатпауын да қадағалап тұрды. Қысқаша айтқанда, сынақтың бұрынғы нұсқасында тәжірибелі экспериментші істеген нәрсенің бәрін қайталады. Осы жағдайда толық бағынушылар деңгейі 20 пайызға дейін төмендеді. Бұл, әрине, көп адам үшін қолында билігі бар адамның кез келгені емес, шынайы беделді жандар ғана адамдардың жоғары бағыну деңгейіне қол жеткізе алатынын аңғартады.

Бағыну деңгейін төмендететін және бір фактор – билікке ие адамның орнында болмауы. Милграм байқағанындай, экспериментші бөлмеден шығып кетіп, бұйрықтарды телефон арқылы берген кезінде, толық бағынушылар деңгейі 25 пайыздан да төмендеп кеткен. Одан бөлек, сынақты жалғастырушылардың бірнешеуі алдауға тырысқан: олар қуатты жоспарлағаннан аз қолданып, өздерінің қалыпты процедураны бұзып жатқанын экспериментшіге бір рет болса да айтпаған. Бұл жайт кейбір адамдардың заңды билік талабын орындай отырып, басқаларды барынша аз жәбірлеуге тырысуының жүрекке жылы тиетін бір талпынысы іспетті. Бұл Джозеф Хеллердің «22-айла» (Gatch 22) классикалық романының кейіпкері Данбардың әрекетін еске салады. Екінші дүниежүзілік соғысы кезінде Данбар Италияның бірнеше елді мекенін бомбалауға бұйрық алады. Бұйрыққа ашықтан-ашық қарсы шықпас үшін және жазықсыз адамдарға зиянын тигізбес үшін Данбар бомбаларды нысана ретінде көрсетілген италиялық деревнялар маңындағы бос егістіктерге тастайды.

Қашықтық пен құпиялылық факторын ескерсек, Данбардың бомбаның ықтимал құрбандарына деген аяушылығы ерекше әсер қалдырады. Ұшқыш деревня тұрғындарынан әлдеқайда биікте, өте алыста болды. Милграм келесі ізденістерінде мынадай нәрсені байқады:

қатысушылар оқушыдан алыс тұрған сайын, билігі бар адамға бағынуға айрықша ықыласты болған. Қатысушылар оқушыны көріп тұратын жағдай туындағанда, олардың 40 пайызы ғана токпен сынауды жалғастыра берді. Бұл, әрине, айқайлаған оқушы даусын естісе де, сынақты тоқтатпаған жағдаймен (67 пайыздық көрсеткіш) еш салыстыруға келмейді. Сынақ барысында белгілі болғандай, қатысушыларға көрші бөлмедегі генератор қозғалтқышын қосып-ажыратып қана тұрмай, оқушы қасына барып, оның қолын электр қуатына тигізіп тұруға тапсырма берілгенде, олардың бағыну деңгейі 30 пайызға дейін төмендеген. Демек, біреудің қиналғанын көзбе-көз көрген адам оны одан әрі азаптаудан тартына береді. Керісінше, осы күнгі соғыстарда қолданылатын қару-жарақтар ықтимал құрбандықтардан алыстатылатындықтан, оны пайдаланатындар жазықсыз тірі нысаналардың ауыр халіне бейжай қарайды.

Нидерландыда өткізген бірқатар экспериментте Вим Мееус және Квинтен Рааижмейкерс<sup>46</sup> бағыну мен қашықтық мәселесін басқа тұрғыдан қарастырды. Милграмның бірегей процедураларын сәтті түрде қайталаумен қатар, олар өз ізденістерін басқаша жүргізіп көрді. Жаңа процедурада экспериментші адамдардың жұмысқа қабылданатынын анықтайтын тестілеуде жұмыс берушінің еңбек өнімділігіне байланысты жағымсыз ескертулер жасай отырып, адамдарды өзіне бағынуға шақырды. Қатысушылар біреуге зиян тигізгендеріне сенімді болды. Бірақ бұл зиян қатысушылар өздерінің бағыныштылығының салдарын көрген уақытқа дейін байқалмайтын еді. Күткеніміздей, бұл жағдайдағы бағыну деңгейі Милграмның экспериментін тікелей қайталауға қарағанда әлдеқайда жоғары болды. Бұл нұсқада қатысушылардың 90 пайыздан астамы сынақ соңына дейін айтқанды орындады.

***Милграм эксперименттеріндегі мойынсұнбау.*** Өздеріңізге белгілі, Милграм экспериментінде бірнеше адам экспериментшінің итермелегеніне қарамастан, сынақты жалғастырудан бас тартты. Адамзат тарихында мұндай ерлік оқиғалары аз болған жоқ. Мысалы, Норвегияда, Данияда және Еуропаның басқа да елдерінде «бостандық мұражайлары» бар, онда нацистер басқыншылығына қарсы тұрған немесе Холокостта еврейлерге көмектескен батыл жандардың ерлігіне

құрмет көрсетіледі. Бірақ осындай адамгершілік және батылдық оқиғалары бізді қаншалық жігерлендірсе де, үнемі сергек ойлауға тырысқанымыз жөн: біздің билік иесіне көзсіз бас ұра беруге бейім әдетіміз тым тереңдеп кеткен. Көпшілігіміз осындай мұражайларға барып, экспозицияларға таңдай қағамыз да, өзіміз де сондай ерлік көрсете алатынымызға сенеміз. Өзіміздің мығымдығымыз жайлы мифтіге малданамыз. Милграмның зерттеуіне қатысушылардан алда не істейтінін сұрағанда, өздерінің ішкі бағасына және құндылықтарына сенген олар еш күмәнданбастан, зерттеуді қажетті деңгейде, тіпті зарядтың төменгі шегінде тоқтататынын айтқан.<sup>47</sup> Бірақ біздің шынайы жағдайдың құндылықтар мен ішкі бағалауға қалай әсер ететінін аңғардық қой. Бір жылы мен әдеттегідей әлеуметтік психологиямен айналысып жүрген студенттерден: «Сендер соққыларды соңына дейін жалғастыра беретіндеріңе сенімдісіңдер ме?» – деп сұрадым. Бір қол ғана баяу көтерілді, ал басқалары экспериментшінің бұйрығына құлақ аспайтындарына тым сенімді болды. Қол көтерген студент Вьетнам соғысының ардагері болып шықты, ол түрлі жағдайды басынан кешкен, біраз нәрсе білетін жан екені күмәнсіз еді. Ол өзінің қандай жағдайда әлсіздік танытатынын талай азап пен қайғы көре отырып мойындаған ғой. Біз басқа адамдарға зиян тигізуге мәжбүрлейтін қысымдарға әзер қарсы тұрамыз, сөйте тұра, оларға көмек көрсететін мүмкіндік туындағанда тым баяу қимылдаймыз.

### **Іске араласпаған куәгер конформист ретінде**

1964 жылы Нью-Йорк қаласында Китти Дженовезе атты жас әйел өлтірілді. Бұл қайғылы оқиға таңғаларлық жайт та, жаңалық та емес еді. Халқы тығыз қоныстанған елді мекендерде айуандықпен адам өлтіру оқиғасы жиі кездеседі. Мұнда назар аударатын мәселе мынау: жаңалықтарда хабарланғандай, түнгі үште оның жанайқайынан оянған 38 көрші жарты сағат бойы терезелерінен қаскүнемнің зұлым әрекетін міз бақпай тамашалап тұрған. Осы уақытта қаскүнем үш рет оралып шабуылдаған. The New York Times газеті жазғандай, ешкім ешқайда хабарласпаған, болары болып, бояуы сіңгенше ешкім полицияға телефон соғу үшін тұтқаға ұмтылмаған.<sup>48</sup> Осы оқиғадан кейін қалада тұратын адамдардың немкеттілігі жайлы көптеген мақала жазылып,

біраз шу көтерілді. Неліктен адамдар қиындыққа тап болған жандарға қол ұшын созбайды?

Мүмкін, көргендер ұйқыларын аша алмаған шығар немесе қатты абдырап қалған болар. Түнгі үште адамдар өз қабілетін толық бақылап тұра алмайтыны белгілі. Мүмкін. Бірақ Элеонор Брэдли Нью-Йорктағы Бесінші авенюде сауда жасап жүріп сүрініп, аяғын сындырып алғанда, тапа-тал түс еді. Ол сол жерде 40 минуттай есеңгіреп жатып қалады, ал жүздеген жүргінші оған сәл көз тоқтату үшін ғана іркіліп, кете береді.

Осы куәгерлер неге көмектеспеді? Адамдар басқалардың бақытсыздығына неге тым селқос? Олардың ауыртпалыққа еті үйренгені соншалық – қайғы мен зорлыққа еш жаны ауырмай ма? Осы куәгерлердің менен және сізден не айырмашылығы бар? Бұл сұрақтарға, әрине, жауап жоқ секілді. Дженовезе өлімін көргендерден жауап алғанда, олардың өздерінің бейжай қарамағанын, керісінше, зәресі ұша қорыққанын айтқан. Бірақ олар неге ара түспеді? Бұл – жауабы ауыр сұрақ.

Мұны түсіндірудің бір жолы шағын және ірі қалалардағы көмек беру үлгілерінің әркелкілігінен келіп шығады. Бірнеше экспериментте<sup>49</sup> байқалғандай, ірі қалаларға қарағанда, шағын абаттарда көмек алу ықтималдығы жоғары. Дегенмен осы зерттеулерде ақшаны ұсақтау, дәл уақытты айту сияқты көмектің болымсыз түрлері қарастырылған-ды. Китти Дженовезе мен Элеонор Брэдлидің оқиғалары секілді жағдайларда ірі және шағын қалалар арасындағы бағанағы айырмашылықтың сақталатыны да анық емес.

Джон Дарли, Бибб Латене және олардың әріптестері жасаған бірнеше ерекше эксперимент<sup>50</sup> осындай жағдайларды кеңірек түсіндіріп бере алатын сияқты. Олардың ойынша, куәгер саны көп болса, ешкім көмекке жүгіре қоймайды. Демек, көп адам қайғылы жағдайды көзбе-көз көріп тұрса, құрбандықтың көмек алу мүмкіндігі азаяды. Ендеше, араласпауды да конформдылықтың бір бейнесі деп қарастыруымызға болады. Бұл жағдайда зәбір көрген адамға қатысты әркімнің іс-әрекетінің орынды және ақылға қонымды екенін басқа адамдар анықтап тұр. Байқағанымыздай, басқалардың күбір-сыбырын тыңдау да кейде орынды. Бірақ бұл әрекет кей жағдайларда, әсіресе тым

күрделі жағдайларда жолдан адастыруы да мүмкін. Біздің қоғамда көпшілік алдында эмоциянды байқату тәрбиесіздік болып есептеледі. Басқалардың жанында шынайы табиғатымызды жасырып, өзімізді үрейге бой алдырмаған, онша әбігерленбеген, онша алаңдамаған, секстік жағынан бейқам адам ретінде көрсеткіміз келеді. Мысалы, стриптиз бағдарламасы бар түнгі клубқа жиі барғыштайтындардың бет-әлпетінен олардың шоуға не қызығып, не күйіп-жанып тұрғанын ешкім байқай алмас еді. Дәл осылай, стоматолог кабинеті алдында отырған келушілердің сезімсіз жүзінен Марстан келген әйгілі келімсектің өзі еш мазасыздық аңғармайтыны ақиқат.

Осы айтылғандарды есте ұстай отырып, Бесінші авенюде құлап, аяғын сындырған әйел оқиғасын қарастырайық. Айталық, сіз оқиға болған жерге 10 минуттан соң келдіңіз. Қатты қиналып жатқан әйелді көрдіңіз. Тағы не көрдіңіз? Әйелге әншейін көз тастап өтіп бара жатқан көп адамды көрдіңіз. Бұл жағдайға қандай баға берер едіңіз? Әрине, оған араласудың қажеті жоқ деп шешесіз. Мүмкін, бұл соншалықты маңызды нәрсе емес болар; мүмкін, әйел мас шығар, не болмаса біреудің рөлін ойнап жатқан болар; кім біледі, бір жерге жасырын камера қойылып, түсіріліп жатқан болар, ертең-ақ күллі елге көрсетіліп, күлкі болып қаларсыз. Ақыр аяғында: «Мұның бәрі шын болса, басқалар неге көңіл аудармайды?» – деп өз-өзіңізден сұрайсыз. Осылайша, айналада көп адам болса, олар басқалар көмектесер деген оймен мойын бұрмауы мүмкін, сөйтіп, әркім өз жолымен кете барады.<sup>51</sup>

Осы қызық болжамымыз дұрыс па? Мұны анықтау үшін Бибб Латане мен Джудит Родин<sup>52</sup> «басына іс түскен әйелге» қатысты эксперимент жүргізді. Осы экспериментте сынаққа қатысушы әйел Колумбия университетінің 120 студентінен сауалнамаға жауап берулерін өтінді. Содан соң, студенттер сауалнаманы толтырып біткен соң келетінін айтып, арасын перде бөліп тұрған келесі бөлмеге кіріп кетті. Бірнеше минуттан соң әйел қатерге тап болған адамның рөліне кірді. Студенттердің құлағына мынадай дыбыс жетті (магнитофонға жазылып алынған жасырын дыбыс еді): әйел орындыққа шықты, содан соң орындық сынғандай сатыр-сұтыр дыбыс естіліп, әйел қатты айғайлап құлап түсті. «Ойбай, аяғым!.. Аяғымды қозғай алмай қалдым...



Ойбай... тобығым!.. Енді қайттім?» деп жылап, ауырсынды әйел. Оның қиналған даусы бір минуттай естіліп тұрып, бірте-бірте баяулай берді.

Эксперимент жүргізушілер студенттердің әйелге көмекке келетін-келмейтінін анықтағысы келген еді. Сынақтағы маңызды нәрсе – бөлмедегі адамдардың саны. Бөлмеде жалғыз отырғандардың 70 пайызы, ал бейтаныс адамдармен бірге отырғандардың 20 пайызы ғана көмекке ұмтылды. Байқағанымыздай, бақылап тұрғандар бір адамнан көп болса, адамдар әрекет жасаудан тартынады. Бұл құбылысты куәгер әсері деп атауға болады. Оқиғадан кейін әңгімеге тартқанда, бөлмеде басқалармен бірге отырған куәгерлер соншалық қауіпті ештеңе болған жоқ деп санағанын, олардың бұл шешімге келуіне қасындағы адамның енжарлығы әсер еткенін айтқан.

Дженовезе өліміне куәгерлердің ара түспеуінде қосымша себеп болған шығар. Мұндай жағдайларда оқиғаны басқа да адамның көргенін байқаса, адамдар жауапкершіліктің өзіне де қатысты болатынын сезінеді. Дженовезе өлімін көрген әрбір куәгер айналадағы терезелерден жарық жыпылықтап, басқалардың да қарап тұрғанын байқаған соң, өзін жауаптымын деп есептеген жоқ. Басқалар да қарап тұрған соң, әр куәгер полицияға солардың телефон соғып хабарлайтынына сенімді болды немесе мұның бәрі өзі емес, басқалар бас ауыртуға тиіс нәрсе деген қорытындыға келді. Осы байламды тексеру үшін Дарли мен Латане<sup>53</sup> эксперименттік жағдай туғызды. Олар адамдарды жеке-жеке бөлмелерге орналастырып, бір-бірімен микрофон мен құлаққап арқылы сөйлесуге мүмкіндік жасады. Қатысушылар бір-бірін көрмегенмен, не айтқанын ести алатын еді. Содан соң зерттеушілер қатысушылардың бірі ауырып қалғандай, қолдан эпилепсия талмасын ұйымдастырды: олар таспаға жазылып алынған дыбысты ойнатты. Эксперимент жоспары бойынша, қатысушының біреуі оқиға кезінде өзінің ғана құлаққабы қосулы деп есептеді, екіншісі бәрінің де жағдайды естіп-біліп отырғанына сенімді болды. Өзі ғана естіп-біліп отырғанына сенімді адам басқалар да еститініне сенімді адамдарға қарағанда көмекке жиі ұмтылды. Естушілердің саны артқан сайын көмек беруге ынталылар да азая берді.

Дженовезенің өлімін көргендер мен Дарли–Латане экспериментіне қатысушылардың іс-әрекеті адам атаулыдан түңіліп кетуге жетелейтіндей. Егер әлдебіреудің оқиғаға араласпай, бой тартқанын көрсе, адамдар, шынында да, бір-біріне көмек беруден қашқақтай ма, әлде әрекет етудің жауапкершілігі бір емес, бірнеше адамға тең бөліне ме? Олай емес болар. Мүмкін, кей жағдайларда адамдар жолдастарына дереу көмек беруге даяр тұратын болар. Басымнан өткен мына бір оқиға осы мәселеге басқаша қарауға жол ашады. Бірнеше жыл бұрын мен Йосемит ұлттық бағында қыдырып жүрдім. Күн кешкіріп қалған еді. Қалғып бара жатып, ер адамның айқайын естідім. Оның не ауырсынғаннан, не қуанғаннан, не таңғалғаннан айқайлағанын түсіну қиын еді. Біреулер әншейін шулап жүр ме, әлде жолдастарымның біреуіне аю шабуылдады ма, ұғу мүмкін емес. Қаптөсектен эзер шығып, басымдағы шым-шытырықтан ес жиып, дауыстың қайдан шыққанын аңдамақ болып тұрғанымда, ерекше бір нәрсе көрдім. Барлық тұстан жарқ-жұрқ еткен жарықтар бір нүктеде топтасып жатыр екен. Бұл айқайлаған адамға көмекке асыққан он шақты демалушының қолшамдарының жарығы болып шықты. Қорқынышты ештеңе бола қоймапты: туристердің бірі кішкентай пештен кенет жарқ ете қалған оттан қорқып, айқайлап жіберіпті. Көмектері қажет болмай қалған басқа туристер кәдімгідей өкініш байқатты. Олар өз палаткаларына кері ілбіді. Сірә, ұйқыға қайта бас қойды-ау... Мен болсам, көпке дейін дөңбекшіп ұйықтай алмадым. Ғылыми деректерге сеніп үйренген әлеуметтік психолог ретінде, мені түні бойы бір ой тығырыққа тірей берді: неге сапарластарым өздерін Дарли–Латане экспериментінің қатысушылары сияқты емес, мүлде бөлек ұстады?

Шынында да, неге? Екі жағдайдың бір-бірінен айырмашылығы тым бөлек пе? Біздің шатырлы қалашықта бұған дейін баяндалған жағдайларда мүлде кездеспеген немесе болар-болмас қана көрініс берген кем дегенде екі фактор болды. Оның бірін алдыңғы азатжолда «менің сапарластарым» деген термин арқылы қолдандым. Нақтырақ айтқанда, әншейін бір елде, бір аймақта немесе бір қалада бірге тұратындарға қарағанда, тағдыр ортақтығын немесе тұтастықты сезінулері бірдей мүдделер – қуаныш, сынақтар және шағын тіршілік ету аймағы (мысалы, шатырлы қалашық) біріктірген адамдар арасында

күштірек болады. Осы жайтқа байланысты екінші фактор – жағдаймен бетпе-бет келуден қашудың мүмкін болмауы. Дженовезенің өлімін көргендер терезеден алыстап, өз баспанасында өздерін біршама қауіпсіз сезіне алды. Ал Бесінші авенюдегі адамдар көшеде жатқан дәрменсіз әйелдің жанынан өтіп, қалаған жағына кете барды. Дарли – Латане экспериментіне қатысушылар құрбандықпен етене байланысты болған жоқ, олар бұл жерден өте аз уақытта қашып кете алатынын білді. Шатырлы қалашықта оқиға шектеулі ортада болды, сол түні қандай жағдайға тап болса да, демалушылар ертеңінде бір-бірімен бәрібір кездесер еді. Мұндай жағдайларда адамдар бір-бірі үшін жауапкершілікті мойнына алуға көбірек ынталы болып келеді.

Әрине, бұл әншейін пайымдау ғана. Йосемиттегі туристердің әрекеті арандатуға келіңкірегенмен, ештеңеге дәлел бола алмайды. Өйткені ол бақылаудағы эксперименттің бір бөлігі болған жоқ. Осындай бақылаудың мәліметтеріне қатысты негізгі үлкен мәселенің бірі – оқиғаға қатысқан адамдардың кім екенін бақылаушының тексере алмайтыны. Сондықтан адамдардың бір-бірінен айырмашылығы үнемі олардың іс-әрекетіндегі ерекшеліктердің ықтимал түсіндірмесі ретінде қарастырылады. Мысалы, жаяу саяхаттайтындарды табиғаты мен өмірлік тәжірибесіне орай, Нью-Йорк тұрғындарына қарағанда жұмсақ мінезді, қамқор, адамгершілігі мол деуге болады. Мүмкін, олар бала кезінде бойскаут болып, саяхаттауға да сол кезде қызыққан болар. Оларды кішкентай кезден адамдарға көмектесуді үйреткен шығар. Эксперимент жасаудың бір себебі – осындай екіұштылықты бақылау. Одан кейін жасалған тағы бір эксперимент шатырлы қалашықтағы тәжірибем жайлы болжамдарымды қуаттай түседі. Оны Ирвинг Пилявин мен оның әріптестері<sup>54</sup> Нью-Йорк метросының бір вагонында өткізді. Экспериментке қатысушы жолаушылардың көз алдында тәттіректеп барып құлап түсті. Ол пойыз еденінде қозғалыссыз, төбеге қадалған күйі жатып қалды. Осы көріністі экспериментшілер түрлі жағдайда 103 рет қайталады. Барлығының дерлік нәтижесі бірдей болды: адамдар «науқасқа» апыл-ғұпыл көмекке ұмтылды. Әсіресе «құрбан» қатты ауырсынған түр көрсеткенде, бұл жай қатты байқалды: 95 пайыз жағдайда әйтеуір біреу дереу көмек қолын созды. Тіпті «құрбанның» қолына бөтелке ұстатып,

ішімдіктің иісін мұңкітіп қойғанда да, ол 50 пайыз жағдайда тез көмек алды. Дарли мен Латане экспериментіне қатысушылардікімен салыстырғанда, метродағы жолаушылардың іс-әрекетіне куәгерлердің санының көптігі не аздығы әсер еткен жоқ. Адамдар аузы-мұрнынан шыға толған пойызда да (ол жерде жауапкершілікті көп адам ала алар еді), бос деуге болатын пойызда да жылдам және дереу көмектесті. Көмекке келген адамдар Нью-Йорк тұрғындары болса да (Дженовезенің оқиғасында да, Бесінші авенюде де, Дарли-Латане эксперименттерінде де), олар Йосемит ұлттық паркіндегіге ұқсай қоймағанмен, шатырлы қалашықтағы жағдаймен ортақ белгілері бар ортада болды: (1) метроның бір вагонында келе жатқан адамдарда ортақ тағдырластық бар; (2) олар «құрбан» тап болған жағдаймен бетпе-бет келгендіктен, тез шешім табуға тиіс болды.

Көмекке ұмтылуға ынтаны қалай арттыруға болады? Осындай төтенше жағдайға тап бола қалсаңыз, санаңызға дереу ұялап үлгеретін сұрақтарды қарастырып көріңіз. Жағдай, расында да, ауыр ма? Менің араласуым қажет пе? Менің көмегім өзіме қиын болмай ма? Көмек көп шығынды қажет ете ме? Көмегім зардап шеккен адамға пайда әкеле ме? Сол жерден тез кетіп қала аламын ба? Сіздің бұл жағдайға реакцияңыз осы сұрақтардың әрқайсысына беретін жауабыңызға байланысты.

Көмек көрсетудің бірінші алғышарты – жағдайдың шынында да төтенше әрі ауыр екенін анықтап алу. Біз сырттап тұрған куәгерлердің әрнені бір айтуының өзі басқаларға жағдайдың төтенше екенін анықтауға кедергі келтіретінін байқаймыз. Әйтсе де куәгерлердің түрлі жорамалы жағдайды басқаша бағалауға әсер етуі де мүмкін. Леонард Бикман өткізген экспериментте, 55 арнайы кабиналарда құлаққап киіп отырған студент қыздар түрлі дыбыстарды, сосын зардап шеккен адамның даусын, артынша осының бәрін көріп тұрған куәгердің жанұшырған айқайын естиді. Куәгер оқиғаны тым төтенше секілді етіп жеткізгенде, экспериментке қатысушылар жылдам көмекке келді. Керісінше, куәгер жағдайды салғырт бағалағанда, қатысушылар жәрдем беруге асыққан жоқ. Төтенше оқиға қаншалық түсініксіздеу болса, көмек беру мүмкіндігі соншалық жоғары болады.

Жағдайдың төтенше екенін анықтап алу – бірінші қадам. Ал іске араласудың жауапкершілігін өз мойныңызға алу екінші қадам болуға тиіс. Куәгерлер өз жауапкершілік сезімін тұншықтыра алмаған кезде, басқа біреудің көмек беруін күтпей-ақ, өздері жәрдемге асығады. Адамдар қиын жағдайды өздері ғана көріп тұрғанына сенімді болған кезде көмек қолын ойланбай ұсынатынын Дарли мен Латане экспериментін (53-сілтемені қараңыз) келтіре отырып сипаттадым. Бикман экспериментінде қатысушылар жағдайдан басқалардың хабардар екенін білсе де, олардың іске араласуға мүмкіндігі жоқ екеніне сенімді болды. Дәлірек айтқанда, студент қыздардың біразына ішкі байланыс арқылы даусы естіліп тұрған қатысушылардың көрші кабинада отырғаны белгілі еді. Ал басқа қыздарға естілген дауыстардың бірі («кұрбанға» тиесілі дауыс) көрші бөліктен жетіп жатқаны, қатысушылардың және бірінің даусы көрші ғимараттан естіліп тұрғаны айтылған-ды. Адамдар басқа куәгерлердің көмектесе алмайтыны белгілі болған соңғы жағдайда, яғни естіп отырған тағы бір қатысушының алыста екеніне сенімді болғанда, көмекке бірінші болып жетуге тырысқан. Өзінен басқа ешкім қиын жағдайды көрмегеніне сенімді болғандар секілді, өз жауапкершілігін басқаның мойнына арта алмағандар да іске дереу араласып кетті.

Жағдай өте қиын және оған араласудан басқа жол жоқ екені байқалып тұрса да, адамдар оның өтеуі ауыр болатынын сезсе, азырақ көмектеседі. Пилявиннің сәл өзгертілген бір экспериментінде<sup>56</sup> «сырқат жан» метрода құлап бара жатып, байқатпай аузындағы қызыл бояуды төгіп жібереді. Сырт қарағанда, ол қансырап жатқандай көрінетін еді. Жасанды қан жағдайды бұрынғысынан да қиындатып көрсеткеніне қарамастан, бұл сәтте әншейін құлаған жағдайға қарағанда көмек аз берілген. Демек, көмекке асыққандардың біразы қанды көріп қорқып кеткен немесе «сырқаттың» осы кейпі оларды қатты шошытқан. Ал кейбір түкке тұрмайтын жағдайдың өзі адамдардың көмек беру ниетін тежеуі мүмкін. Мұны Джон Дарли мен Даниел Батсонның зерттеуі<sup>57</sup> анық байқатты. Олар Принстон теологиялық семинариясы дінтанушы студенттерінің бір тобын көркем сөз оқуға шақырды. Әр студент жеке бөлмеде отырып дайындалды, содан кейін ол басқа ғимаратқа барып даусын жаздыруға тиіс еді.

Эксперименттің осы кезеңінде қатысушылардың бір бөлігіне кешігіп жатқаны, мейлінші асығуы тиіс екені айтылды. Екінші бөлігіне бәрі кестеге сай екені, үшіншілеріне әлі де уақыт бар екені хабарланды. Студенттер дыбыс жазу студиясы орналасқан басқа ғимараттың дәл кіреберіс есігінің алдынан басы салбырап, көзі жұмылған, тоқтаусыз жөтеліп құлап жатқан адамды көреді. Асығып бара жатқан студенттердің басым бөлігі қиын жағдайға тап болған адамның қасынан бөгелмей өтіп кеткен, ал «кестеге сай» немесе уақыты бар қатысушылардың жартысынан астамы көмек беру үшін іркілген. Асыққандардың 10 пайызы ғана сырқат адамға қол ұшын созған. Ең қызығы, олар оқитын көркем сөз «Мейірімді самариялық» туралы өсиет еді.

Көмек бере отырып, адамдар шығынды ғана емес, өздері бере алатын ықтимал пайданы да естен шығармайды. Шынында да, пайда беретінін білсе, адамдардың бір-біріне көмекке сенімді түрде ұмтылатынына дәлел көп.<sup>58</sup> Мысалы, бір экспериментте Роберт Барон<sup>59</sup> мынадай жайтты анықтады: қатты ауырсынып тұрған адамның азабын куәгер өзі араласса ғана жеңілдете алатынын білсе, ауру күшейген сайын ол көмекке тезірек ұмтылады. Ал куәгер өзінің көмегі азапты жеңілдететініне сенімді болмаса, сырқат адам қанша қатты ауырсынса да, жәрдемге аса құлшына қоймайды. Осы нәтижелердің мәнін түсіну үшін біз эмпатия ұғымын қолдануға тиіспіз: ауруын қатты ауырсынған басқа адамды көргенде, біздің жағымсыз физиологиялық реакция сезінуге бейімдігімізді эмпатия ұғымы аясында қарастыруға болады. Адам қаншалықты қатты ауырсынса, жағымсыз сезіміміз де соншалықты күшті болмақ. Біз осы сезімді сырқат адамға көмектесу арқылы немесе жағдайдан психологиялық тұрғыда қашқақтау арқылы азайта аламыз. Егер көмектесе алатынымызды сезсек, адамның ауырсынуы күшейген сайын жылдам әрекет етеміз. Ал еш көмек бере алмайтынымызға сенімді болсақ, сырқат адам қатты ауырсынғанына қарамастан, біз жағымсыз сезімді азайту үшін бойымызды аулақ ұстауға тырысамыз.

Осы сәтке дейін біз сырқат адамға көмектесу шешіміне орай пайда болатын түсінікке ерекше назар аудардық. Эмпатияны талқылау кезінде байқағанымыздай, куәгердің жеке пайда мен көмек беруден бас

тартудан көретін шығынды да қарастыратыны айдан анық. Сырқат адамның азабын көрген кезде туындайтын жайсыздық куәгер жағдайды аса қауіпті емес деп немесе бірден кірісіп кетудің қажеті шамалы деп есептегенде азаюы мүмкін. Куәгер қалыптасқан жағдайдан тез бой тартып кете алатын болса да, көмектесу мүмкіндігі азаяды. Дегенмен куәгердің ауырған адаммен байланыс сезімін арттыра түсетін бірнеше фактор да бар. Бұл сезім оқиғадан бойды ала қашудан тежей алады. Өз отбасын құтқару үшін бәрін істеген – өртеніп жатқан ғимаратқа қойып кеткен немесе зымыраған көліктің жолына тосқауыл болған адамдар жайлы түрлі әңгімені бәріміздің естігеніміз шындық. Қиындыққа тап болған адам ең жақын жандарымыздың бірі болса, ерекше тілектестік танытуға және жауапкершілікті көбірек алуға бейімбіз. Кейде мұндай байланыс үстірттеу болуы да мүмкін: мысалы, кейбір адам өмірлік көзқарасы өзінікімен көбірек үйлесетін адамдарға жиі көмек береді. 1971 жылы Вашингтонда президент Никсонның Вьетнамға қатысты саясатына қарсы шерулер өтіп жатқан кезде, Питер Сюдфелд пен оның әріптестері 60 көзқарас үйлесімділігі мен көмекке келуге әзірлік арасындағы байланысты зерттеу үшін эксперимент жасады. Олар жас әйелді арнайы дайындап, шерушілерден өзінің сырқат досына көмек беруін сұратты. Бір жағдайда сырқат адамның қолында «Никсон кетсін!» деп жазылған, екіншісі жағдайда «Никсонды қолдаймын!» деп жазылған плакат бар еді. Шерушілер Никсонды «қолдаушыға» емес, өздерімен пікірлес сырқатқа көбірек көмектесті. Қорытынды мынадай: бұған дейін Йосемит ұлттық бағындағы шатырлы қалашықта және метродағы экспериментте болған оқиғаларды таразылау кезінде ескерткенімдей, адамдар тағдыр ортақтығын сезінсе, көмекке тез ұмтылады. Дегенмен мұндай ортақ тәуелділік сезімі біздің қоғамда оп-оңай теріске шығарылады: Дженовезе өлтірілген кезде 38 куәгердің: «Бұл іске араласқым келген жоқ» дегеніндей пікір басым бола салады.

### **Эксперименттер этикасы туралы ескертпелер**

Ақиқатқа жету жолында әлеуметтік психологтер сәт сайын адамдарды өте ауыр сынақтардан өткізіп отырады. Осы тараудың өзінде-ақ мен қатысушылардың өздері көрген оқиға мен оны басқалардың мүлде өзгеше түсіндіруінен түрлі дау туындағанын айтып өттім. Онда

қатысушылар қатты қиналып отырған «құрбанды» жоғары кернеулі токпен сынауға тиіс болды; метрода аурудан азап шеккен адамның халін көзбе-көз көруге тура келді.

Бұл тәжірибелер қатаң этикалық мәселелердің бетін ашады. 9-тарауда этикаға көзқарас кеңірек сипатталады. Ал мұнда негізгі екі мәселені ашып айтсақ жеткілікті: бірінші, бұл салада қатысушыны ықтимал залалдың бәрінен қорғау жауапкершілігі эксперимент жасаушының мойнында. Экспериментші сынақ біткеннен кейін де қатысушының көңіл күйі әу бастағыдай болуын қамтамасыз етуі тиіс. Ол үшін эксперименттің негізгі бөлігінен де артық уақыт пен күшті талап ететін пікірлесу, талдау процедуралары қажет болады.

Экспериментшілер жүріп өтуге тиіс этикалық жолдың қылдай жіңішкелігін ескерсек, оларға осындай тәжірибемен айналысу неге қажет? Бұл сұраққа жауап іздей отырып, мен екінші этикалық маңызды мәселеге келіп тірелемін: әлеуметтік психологтер үшін этикалық мәселе біржақты ғана шаруа емес. Шынайы мағынасында олар өздерінің зерттеу машығын адамзатты кемелдендіру мақсатында адам іс-әрекеті жайлы біліміміз бен түсінігімізді арттыру үшін пайдаланулары тиіс. Қысқаша айтқанда, әлеуметтік психологтердің қоғам алдында этикалық жауапкершілігі зор. Олар эксперименттік зерттеулер жасамаса, өздерінің маңызды миссиясын атқара алмайды. Әлеуметтік психологтер дилеммаға тап болып отырады: олардың қоғам алдындағы ортақ этикалық жауапкершілігі экспериментке қатысушының әрқайсысының алдындағы нақты этикалық жауапкершілікке қайшы келуі мүмкін. Бұл қайшылық конформдылық, тіл алу, көмек беру, т.с.с. маңызды мәселелерді зерттеу кезінде тіпті арта түседі. Сондықтан зерттеудің: (1) қоғамға ықтимал пайдасы мейлінше көп болса; (2) жекелеген қатысушы үшін жайсыздық, алаңдаушылық немесе ренішті соншалық туындатуы да мүмкін. Бұл тақырыпты толық қарастыру үшін 9-тарауды оқуыңызға болады.



### 3 | Бұқаралық коммуникация, үгіт-насихат және иландыру

Біздің бұқаралық коммуникация дәуірінде өмір сүріп жатқанымыз күмәнсіз ақиқат. Трюизм ешқашан мұнша айқын болған емес. ХХІ ғасырда ғаламтор әлемді «жаһандық ауылға» айналдырды.

Шындығында, бұл өзгерістің жылдам болғаны соншалық – шексіз ақпаратқа қатардағы азамат қазір қол жеткізе алатынына саясаткерлердің өзі бейімделіп үлгерген жоқ. Мысалы, 2006 жылы баспасөз мәслихатында АҚШ Қорғаныс министрі Дональд Рамсфелд Ирактағы соғыс оңай болатынын ешкім ешуақытта айтпағанын мәлімдеді. Бірнеше сағаттың ішінде мыңдаған азамат онлайн желісіне шығып, Рамсфелдтің төрт жыл бұрын Иракқа шабуылдау қарсаңында соғыстың бірнеше ай ішінде аяқталатынын айтқан мәлімдемесін жарқ еткізді. 2008 жылы президент сайлау науқанында жетекші болып, бірнеше рет саяси әпенді ретінде бағаланған Джон МакКейн 2010 жылы берген сұхбатында: «Мен өзімді ешқашан әпенді деп есептеген емеспін» деп мәлімдеді. Сол күні-ақ интернеттің YouTube арнасында, бұрынырақта болса да, МакКейннің өзін-өзі әпенді деп атағаны бейнеленген көптеген бейнеүзік пайда бола кетті.

«Жаһандық ауыл» интернеттен басталған жоқ. АҚШ-та әрбір үйде кем дегенде бір теледидар бар. Егер баламалы ақпараттық шектеу іске қосылса, халық қажет жағдайда сондай «диетаға отырғызылуы» мүмкін. Осы құбылыстың бірнеше графикалық мысалын және оның кейбір салдарын көрсетуге рұқсат етіңіз. 1977 жылы алғаш рет америкалық теледидар өз блокбастерлерінің мини-серияларын ұсынды. 130 миллионнан астам көрермен АҚШ-тағы афроамерикалық отбасының бірнеше буын ұрпағының өмірін қамтыған, Алекс Хейли романының желісімен Эй-Би-Си студиясында түсірілген «Тамырлар» (Roots) фильмінің кем дегенде бір сериясын көру үшін қабылдағыштарын қосатын еді. Фильм қара нәсілді америкалықтар тарихын терең сезінуге және олардың өз тарихына мақтанышпен қарауына кәдімгідей әсерін тигізіп, көпшілік ортасында жылы қабылданды. Алты жыл өткен соң, дәл сол Эй-Би-Си студиясы, АҚШ-қа жасалған ядролық шабуылдың салдарын табиғи түрде жоғары деңгейде бейнелеген «Келесі күні» (The Day After) фильмін экранға

шығарды. 1983 жылдың қараша айында 40 миллионнан астам отбасы өз теледидарын қосты – мұндай көрермен аудиториясы біз болжағаннан әлдеқайда көп еді. Көрсетілімнен бір апта бұрын «Келесі күні» фильмі америкалық басты журналдардың мұқабасынан жарқырай көрініп, түрлі әңгіме өзегіне айналған болатын. Киножұлдыздар, физиктер, саяси көшбасшылар (ішінде президент те бар) туындыға көзқарастарын білдіріп, оның қалай әсер етуі мүмкін екенін айтып жатты.1

«Келесі күні» фильмі туындыны көрмеген, әншейін дабыр-дұбырдан құлағы шалған адамдарға да ықпал етті. Фильм тұсаукесерінен соң адамдар ядролық соғыс туралы жиі ойлана бастады, оның туындап кетуі мүмкін екенін айтып жүрді, ал одан аман қалатынына көпшілігі сенбеді. Бұдан бөлек, фильмді көргендер де, көрмегендер де ядролық соғысты болдырмау үшін ядролық қаруды өндіруді тоқтатуды қолдауға және басқа да антиядролық қозғалыстарға қатысуға әзір екенін білдірді. Бұл ниет, әрине, «Келесі күні» фильмін көрген адамдарда күштірек болды. Небары екі сағаттық премьеры америкалықтардың басым бөлігіне ерекше ықпал етіп, олардың пікіріне және ядролық соғыстың алдын алу үшін, бір дұрыс іс-әрекетті қолға алу ниетіне де әсерін тигізгені таңдай қақтырарлық жағдай болды.2

Сонымен бірге телекөрсетілімнің қарапайым екі сағаты көрермендердің басқалармен ниеттестігін төмендетіп, мейлінше кері әсер ете алады. 1974 жылы Си-Би-Эс телестудиясы «Айқайла: Зорлап жатыр!» (Cry Rape) фильмін экранға шығарды. Бұл фильмде зорлық құрбанының қылмыскерге қарсы сот ісін қозғауға бел буу арқылы, зорлаудан кем түспейтін үлкен қауіп-қатерге басын тіккені анық көрсетілетін еді. Туынды желісінде қылмыскер бозбалаға тән мінәйілік көрсете отырып, әйелдің өзі оның басын айналдырғанына анық дәлелдер ұсынады. Осы фильм тұсаукесерінен кейінгі бірнеше апта ішінде зорлық жөнінде полицияға шағымданушылар саны күрт азайды: киноны көрген құрбандар өздеріне полицияның сенбейтінінен қатты қорыққаны күмәнсіз еді.3

1995 жылы он миллионға жуық көрермен кісі өлтірген О.Дж. Симпсонның қылмысына қатысты сот ісін қарап, бірнеше ай бойы теледидардан көз алмады. Осы кезеңде қос тараптың адвокаттары істің

әрбір деталі бойынша өздерінің сараптамалық қорытындысын ұсынып, теледидардан сөйлеп жатты. Милиондаған көрермен тіпті тойымсыз еді, олар бұған дейін осынша ұзақ сот процесін тамашаламағандай құнықты. Ақырғы шешім жарияланып, Симпсон мырза кінәсіз деп танылғанда, біз елдің сонша зор нәсілдік бөлініске түскенін анық байқадық. Қара нәсілділердің басым бөлігі үкімді әділ деп есептеді, ал ақ нәсілділердің көпшілігі оны соттың қатесі деп жатты. Сырт қарағанда, ақ нәсілділер мен қара нәсілділер екі бөлек оқиғаны көргендей әсер туындады.

Содан кейін – 11 қыркүйек. Телекөрермендер Дүниежүзілік сауда орталығының егіз мұнарасының қирауын канша рет көрді? Құлаған ғимараттардың, аңыраған адамдардың, батыл құтқарушылардың және қайғырған туыстардың бейнелері америкалықтардың санасында мәңгі сурет болып қалары сөзсіз. Сондай-ақ осы жайт терроршыларға деген ашу-ызамызға, патриотизмімізге, соғысқа баруға әзірлігімізге және, өкінішке қарай, кейбір адамдардың мұсылмандарға қатысты негізсіз, таптаурын сенімдеріне қатты ықпал етті.

### **Иландыру әрекеттері**

Біз бұқаралық коммуникациялар дәуірінде өмір сүріп жатырмыз. Шындығында, бұған тағы бір қосарымыз бар: біз қазір жаппай иландыруға құлшынған дәуірдің адамдарымыз. Радионы немесе теледидарды қосқан сайын, кітап, журнал, газет бетін ашқан сайын немесе интернетке кіре қалсақ, әлдекім бірдеңе үйреткісі, әлдеқандай бір өнімді сатып алуға үгіттегісі, әлдебір кандидатқа дауыс беруге шақырғысы немесе бірдеңенің дұрыс, дәл әрі әдемі нұсқасына жаздырғысы келеді. Бұл мақсат жарнамаларда андағайлап тұр: сипаты ұқсас тауар (мәселен аспириннің, тіс пастасы немесе жуғыш заттардың) өндірушілері, біз солардың заттарын сатып алуымыз үшін, қомақты қаражатты шығындайды. Бірақ бұқаралық ақпарат құралдары арқылы жасалатын ықпал соншалық сорақы болуы тиіс емес. Мысалы, «Тамырлар» немесе «Келесі күні» фильмдерінің немесе О.Дж. Симпсон дәлелдерінің әсері – әдеттегі деректі немесе көркем киноленталардың және шынайы сот процестерінің әсерінен әлдеқайда асып түсіп жатты. Мұндай ықпал өте нәзік, тіпті абайсыз істелгендей көрінуі мүмкін.

Зорлық туралы фильмнен байқағанымыздай, коммуникаторлар бірдеңені «сатуға» тікелей әрекет жасамаған күннің өзінде, біздің айналаға қалай қарайтынымызға және өміріміздегі маңызды оқиғаларды қалай қабылдайтынымызға әсер ете алады.

Объективті болып көрінетін бір нәрсені, мысалы, жаңалықтарды қарастырып көрейік. Ақпарат агенттіктері бізге бір нәрсе сатуға тырыса ма? Әрине, олай емес. Алайда тележаңалық өндірушілер қандай жаңалықтың әсері барын және адамдар қаншалық соның ықпалына ұшырайтынын анықтау арқылы-ақ біздің пікірімізге қатты әсер ете алады.

1991 жылы Родни Кинг есімді жүргізуші жол ережесін бұзғаны үшін тоқтатылады. Лос-Анжелестің бір топ полициясы оны ұстаған кезде аяусыз ұрып тастайды. Сол ауданның бір тұрғыны оқиғаны бейнекамераға түсіріп алған. Бұл жазба бүкіл елге бірнеше апта бойы теледидардан қайта-қайта көрсетілді. Бұдан соң, 1992 жылдың көктемінде алқабилер соты полицейлер әрекетінде қылмыс ізі жоқ деп тапқанда, Лос-Анжелестің орталығында Америка тарихында болмаған тәртіпсіздік бой көтерді. Тәртіп қалпына келтірілгенше 53 адам өлтіріліп, екі мыңға жуық адам ауыр жарақат алды. Лос-Анжелестің оңтүстік орталығындағы кварталдар түгелдей өртке оранып, одан келген шығын миллиард доллардан асып кетті. Әрине, дүмпудің себебі көп болғаны түсінікті. Негізгі қозғаушы күш – адамдардың мұндай қаталдықты тым көп көргені болғаны сөзсіз, содан кейін де олар сот шешіміне наразылық білдірді.

Тележаңалықтардың қуаттылығын ескерсек, мынадай сұрақ қойғанымыз дұрыс: теледидардың жаңалықтар бағдарламасы үшін сюжет таңдауда қандай факторлар шешуші болып саналады? Жауап табу оңай емес, дегенмен негізгі фактордың бірі – көрерменді қызықтыру екені анық. Сырттағы біреу емес, Британ хабар тарату корпорациясы (Би-Би-Си) директорының өзі тележаңалықтар ойын-сауықтың бір түрі екенін айтқан жоқ па? Жақында жүргізілген зерттеулер көрсеткендей, 4 ақпарат бағдарламаларын жоспарлайтындар көрермендерге қандай жаңалықты көрсетіп, қандай бейнежазба қатарын ұсынуды шешпес бұрын, қолындағы материалдың

сауық ретіндегі құндылығын ескере отырып шешім қабылдайды. Су астында қалған қаланың кадрлары тасқынның алдын алу үшін бөгет салып жатқан адамдар кадрына қарағанда әлдеқайда «қызықтырақ». Өйткені құрылыс барысы көрерменді тарта қоймайды ғой. Бірақ бөгет жайлы ақпарат барлық жаңалықтан маңызды болуы мүмкін.

Футбол матчының теледидардағы картинасы көрнектірек болғандықтан, ол шахмат сияқты бірсыдырғы тыныш ойынға қарағанда жиірек көрсетіледі. Жаппай тәртіпсіздік, бомбалау, жер сілкіністері, кісі өлтіру және басқа да зорлық-зомбылық әрекеттері бір-біріне көмектесіп немесе зорлық-зомбылықтың алдын алу үшін еңбектеніп жатқан адамдар жайлы жаңалықтарға қарағанда, эфир уақытының үлкен бөлігін иеленуі өте мүмкін. Осылайша, тележаңалықтар бағдарламалары лаңкестер, наразылық білдірушілер, ереуілшілер мен полицейлер сияқты жеке тұлғалардың агрессиялық әрекетіне көбірек назар қояды, өйткені бейбіт және байсалды адамдар образынан гөрі, жанын жұлып жеп тұрғандардікі әлдеқайда көрілімді. Сондай-ақ адамдар негативті шақыруға бейім. Жақында Роджер Джонсон 5 алты ай бойы ірі және жергілікті желілер таратылымын қоса отырып, телевизиялық жаңалықтар бағдарламаларының мазмұнына талдау жасады. Тарихи ауқым және тарихты зерделеуге кеткен уақыт ауқымы тұрғысынан қарағанда, зорлық-зомбылық, қақтығыстар және адамдар тартқан азаптар жаңалықтарда үстем мәнге ие. Олар барлық ақпараттың 53 пайыздан астамын алады. Сонымен қатар Джонсон тым қатыгез оқиғалар туралы эфирде бәрінен бұрын хабарланғанын анықтады. Демек, бұл жайт күннің ең маңызды жаңалығы қатыгез оқиғалар екенін нұсқап тұрған жоқ па? Джонсонның талдауы қарт журналистің «Қансыраған көш бастайды» (If it bleeds, it leads) деген мақалындағы ақиқатты әйгілеп тұр. Ол жергілікті жаңалықтарда «қанқұмарлық» тым өршіп тұрғанын анықтады, онда әдеттегі жаңалықтардың 80 пайызы зорлық-зомбылық пен қылмысты хабарлауға арналған. Осындай күйде ұсынылған жаңалықтар айналамыздың шынайы көрінісі емес екені анық. Бұл бұқаралық ақпарат құралдарын басқарып отырған адамдардың мейірімсіздігінен немесе бізді алдап-арбағысы келетінінен емес, олардың біздің көңілімізді аулағысы, сөйтіп назарымызды жаулап алғысы келетінінен

болса керек. Олар көрермендерді қызықтыра түсуге тырыса отырып, бізге еріктен тыс ықпал етуі мүмкін. Яғни адамдардың бұрынғыға қарағанда қатал бола түскеніне көзсіз сеніп қалуымыз ғажап емес. Мұндай жағдайда біздің наразылығымыз өрши түсіп, көңіліміз жабығып, заман туралы терең ойға батып, ел болашағынан түңіле бастауымыз да мүмкін. Ақыр аяғында мұның бәрі сайлауға қатысуымызға, ірі қалалардың орталығына барсақ деген ниетімізге, басқа ұлттарға деген көзқарасымызға және т.б. кері әсер етеді. 6-тарауда мұндай ықпалдың адамды қаталдыққа жетелеуі мүмкін екені баяндалады.

Әрине, кейбір зорлық-зомбылық оқиғалары өте маңызды және ол туралы кеңірек айтқан дұрыс. Бұрын айтып өткенімдей, 11 қыркүйектегі оқиғадан кейін америкалықтардың басым бөлігі теледидар алдында тапжылмай отырды. Олар не болып жатқанын білгісі келді, жағдайдың толықтай құқық қорғаушылар бақылауында екеніне көз жеткізуге тырысты. Көпшілігіміз егіз-мұнараның құлағанын теледидардан бірнеше рет көрдік. Кабельдік жаңалықтар арнасы осы оқиғаны тәулік бойы көрсетті. Сол уақытта ел азаматтарының қалауы қандай болғанын қалай біле аламыз?

Шабуылдан кейінгі екі апта ішінде CNN арнасын қараған адам саны 667 пайызға артса, New York Times газетінің 12 қыркүйектегі саны 10 қыркүйектегі нөмірге қарағанда 250 мың дана көп сатылған.<sup>6</sup>

Хабардар болу әрқашанда жақсы, ал хабардар етуде бұқаралық ақпарат құралдары маңызды рөл атқарады. Бірақ оның өзі әсер ету үшін жеткіліксіз болуы мүмкін. Дүркінділік әдейі жасалуы да, жасалмауы да ықтимал, дегенмен жиі қайталанып көрсетілетін оқиғалар қарым-қатынас пен пікірді де қалыптастырады. Егіз мұнараның құлаған сәтінің қайта-қайта көрсетілуі, арналар жаңалықтарында қайталана берген жауынгерлік ұрандар («Террорға қарсы соғыс», «Америка күресіп жатыр!») көрермендердің эмоциясын қоздырып, Иракқа басып кіру шешімінің дұрыс-бұрыстығы жөніндегі кез келген шынайы пікірталастың туындауын азайтуға қызмет етті. Оны айтасыз, 2001 жылдың 11 қыркүйегінен бір жыл өткен соң, президент Джордж Буш әйтеуір бір сылтаумен Саддам Хүсейнді «әл-Қаида» лаңкестерімен байланыстыра алғанда, оның Иракқа басып кіру туралы өкілеттігі

туралы өтініші – оппозицияның сыбырға ұқсас қана болмашы қарсылығымен – Конгрестен өтіп кетті. Біздің кітабымыз саяси трактат емес, әлеуметтік психология кітабы. Мен бұл саясаттың дұрыс-бұрыстығына түсініктеме бермеймін. Менің ойымша, демократия жағдайында маңызды шешімдер, мысалы, соғысқа бару-бармау шешімі, ұтымды қоғамдық пікірталастар болса ғана оңды болады. Көбінесе жаңалықтардан туындайтын қуатты эмоция ұтымды шешім қабылдауға кедергі жасайды. Герман Геринг атап көрсеткендей, Адольф Гитлердің негізгі көмекшісінің бірі өлім жазасына кесілгенде былай деген: «Адамдар әрдайым көшбасшылардың саудаласуына қатыстырылуы мүмкін. Сіз тек оларға шабуыл басталып кеткенін айтып, бітімгершілерді патриотизм мен елге қауіп төндіріп жатқаны үшін айыптасаңыз болғаны. Осы тәсіл кез келген елде оң нәтиже береді».7

## **Медициндеттер**

БАҚ үстемдігі эмоциялық індет деген атаумен белгілі құбылысқа көбірек дәл келеді. Мысалы, 1982 жылдың қазан айында Чикагода тайленол дәрісіне араластырылған цианидтен уланып жеті адам қайтыс болғанда, осы оқиға ұлттық бұқаралық ақпарат құралдарында кеңінен талқыланды. Бірнеше күн бойы бұл оқиға жөнінде ақпарат бермеген радио немесе теледидар, газет қалмаған-ды. Әрине, жағдай тым қасіретті әрі ерекше еді, сол себепті оны көшіре беру де оңай болатын. Жұрт алдында кеңінен талқылаудың салдары да көп күттірген жоқ: елдің түрлі қалаларында тіс пастасынан, көз тамшыларынан, тынысты ашу тамшыларынан, ас содасынан, тіпті хот-догтан улану оқиғалары жиілей бастады. «Маймылдың улануы» деп бірден айдарланған бұл дүрлігу бұқаралық ақпарат құралдарының жаңалықтарынан түскен жоқ. Осыған қатысты қоғам реакциясы спираль эффектісімен өршіді: көп адам тамағы мен іш құрылысында ауру белгілері байқалып тұрса да, күйген және уланған кезде көрсетілетін медициналық көмекті қажетсініп дүрлігіп кетті. Жалған дабылдар белгілі бір өнімдерден шын улану жайттарынан жеті есе көбейді.8 Бұл оқиғалар Хэллоуин қарсаңында болғандықтан, көп қалаларда шенеуніктер балаларға тәтті әперуге тыйым салды. Олар

әлдекімдердің кәмпиттерді улап, шынында да өлімге душар етуі мүмкін екенінен қауіптенген еді.

Чикагодағы улану оқиғалары бір адамның әрекеті болуы әбден мүмкін еді. Одан кейінгісінің барлығы осы жайттың үздіксіз насихатталуынан туындады. Дегенмен улану оқиғалары, бір жаңалықтар қызметі айдарлағандай, 9 «емі жоқ індет» және бұл індет «сырқат» қоғамның, «есінен адасып бара жатқан» елдің симптомы деген пікір тарап кетті. Көп газет күлкілі жағдайға тап болды: әуелі, олар шын улану оқиғаларынан сенсация жасады, кейін осындай шудың теріс салдарын талқылаған сарапшылардың сыни пікірін дабыра етіп жіберді.

Бірнеше жыл өткен соң, Нью-Джерсиде төрт жасөспірім өз-өздеріне қол жұмсауға келісіп, жоспарларын іске асырады. Осы оқиғадан кейінгі бір апта ішінде Орта Батыста екі жеткіншек те осындай себеппен мәйіттері табылған. Әрине, бұқаралық ақпарат құралдарында жастардың өз-өздеріне қол жұмсауына байланысты мазасыздану мен күйініш қатты байқалды. Алайда осы оқиғалардың теледидар мен баспасөзде кеңінен айтылып-жазылуы еліктегіштерді өз-өздерін өлтіруге жетеледі ме? Әлеуметтанушы Дэвид Филлипс бұл сұраққа «дәл солай» деп жауап береді.

Филлипс пен оның әріптестері<sup>10</sup> өз-өзіне қол жұмсау туралы жаңалықтар мен сюжеттерден кейінгі жасөспірімдер арасындағы суицид көрсеткіштерін зерттеді. Олар тинейджерлердің осындай бағдарламаларға дейін және кейін өз-өздеріне қол жұмсау деңгейінің артуы мен азаюын анықтады. Бағдарлама көрсетілімінен кейінгі бір апта ішінде жасөспірімдер арасында өзіне-өзі қол жұмсау деңгейінің айтарлықтай артқаны байқалды және мұны әншейін кездейсоқтық деуге болмайтын еді. Бұдан бөлек, өзін-өзі өлтіру оқиғаларын елдің жетекші телекомпаниялары неғұрлым көп көрсеткен сайын, жасөспірімдердің өз өмірлерін қию жағдайлары да соғұрлым артты. Зерттеушілер басқа да ықтимал себептерді ескергеннің өзінде де осындай өлім саны артумен болды. Осылайша, бұқаралық ақпарат құралдарында мұндай оқиғалар көрсетіліп-жазылғаннан кейін, жасөспірімдер арасында өзіне-өзі қол жұмсау фактілерінің өсе түсуін



«жарнамамен» түсіндіруге болады – дәл осындай «жарнама» еліктеушілердің өз-өздерін өлімге қиюын жеделдетеді.

Еліктеп суицид жасау жасөспірімдерге ғана тән емес. Кең таралған суицидтер салдарына арналған басқа зерттеуінде Филлипс қайғылы аяқталған автомобиль апаттарын қарастырды.<sup>11</sup> Өзіне-өзі қол жұмсағанын отбасына білдіргісі келмегендер өз өмірлерін автомобиль апатынан қиған, олар өзін сырт көзге қайғылы оқиғадан о дүниелік болғандай етіп көрсеткісі келген. Осындай әрбір оқиға ресми есептерде «бір көлікте бір адам өлімге душар болған» деп сипатталуы керек еді. Филлипстің болжауынша, мұндай қайғылы жағдай ақпарат құралдарында кеңінен көрсетіліп-айтылған соң, ұқсас «автоапаттардың» саны өсе түспек және оның құрбандары теледидардан көрсетілген өзін-өзі өлтіруші адамға аздап болса да ұқсауға тиіс. Шынында да, ол көпшілікке хабарланған өзін-өзі өлтіру фактісіне «дейін» және «кейін» жасалған жол полициясы жазбаларын зерделеген соң болжамының дәл екенін білді. Ішінде жолаушысы бар бірнеше немесе жалғыз машина апатының санында өзгеріс байқалған жоқ, осындай апат құрбандары ақпарат құралдары жиі айтатын өзіне-өзі қол жұмсаушыларға еш ұқсамайтын еді. Алайда суицидке ұқсайтын қайғылы оқиғалардың саны арта түскені байқалды, ал құрбандардың жас деңгейі ел-жұртқа белгілі болған өзін-өзі өлтірушілердің жасымен сәйкес болды. Мұндай қорытындыны бір суицидтің жұртқа жария болуы – екінші біреулерді өз өмірімен қоштасуға итермелейтінімен түсіндіруге болады.

Тайленолмен улану да, еліктеушілердің өз-өзіне қол жұмсауы да ақпарат құралдарында көрсетілуі тиіс оқиғалар екені даусыз. Мен бұқаралық ақпарат құралдары осы қайғылы оқиғаларды туғызды немесе олар мүлдем қамтылмауы керек еді деп ойламаймын. Дәлірек айтсам, мен айқын нәрсені баса көрсеткім келеді: белгілі бір материалды ерекшелеп беру ақпарат құралдарының болған оқиғаны хабарлап қана қоймай, одан кейін болуы мүмкін жағдайларға да жол салатынын айқындайды.

Ықпалдың бұл түрі әдейі ойластырылмайтыны күмәнсіз: бұқаралық ақпарат құралдары зорлық-зомбылыққа жол ашпайды немесе

адамдардың көпшілігі қатыгез деген түсінік қалыптастырмайды. Алайда электронды ақпарат құралдарының құдіреттілігін атап өтпей тағы болмайды. Шындығында, кейде оқиғаның өзіне қарағанда, оның БАҚ-та қамтылуы әлдеқайда маңызды болып кетеді. Мысалы, 1985 жылы «Трансуорлд Эйрлайнс» әуе компаниясы ұшағының 153 жолаушысы мен экипаж мүшелерін шиит лаңкестері тұтқынға алған Бейрут дағдарысын қарастырайық. Телекамералар тәулік бойы болып жатқан оқиғаны, оның барлық маңызды және жанама тұстарын бүкіл әлемдегі көрермендер өз үйлерінен-ақ көріп отыруына мүмкіндік берді: лаңкестердің баспасөз мәслихаты, тұтқындардың сөздері, азап шегіп жатқан адамдардың ұятты кадрлары, талаптар, қарсы талаптар, қарумен қорқыту, ашу-ызаға толы мәлімдемелер, ас мәзірі, т.б., қысқасы, түсіру тобы тұтқындардың артынан әжетханаға кіріп кетуден басқаның бәрін істеді.

Әйтеуір бір кезде электронды ақпарат құралдары шиитерге кең ауқымды тегін жарнама жасап, қайғылы жағдайды созып жатыр деген сөз айтылды. Бұдан соң телекомпаниялар не істеді деп ойлайсыздар? Олар осындай жағдайлар кезіндегі БАҚ рөлін талқылаған сарапшылардың бірнеше пікірталасын көрсетті. Хабар таратушының өзі хабардың өзегіне айналды. Шексіздігі жөнінен бұл оқиғалар тізбегі менің есіме балалық шағымнан таныс ас тұзын түсірді: оның қорабының сыртында қорапша ұстаған кішкентай қыздың суреті бар еді, қыздың қорапшасында – қолына қорапша ұстаған тағы бір қыздың суреті...

Кабельдік арналардағы 24 сағаттық жаңалықтар пайда болғалы осындай күлкілі нәрселер қалыпты жағдайға айналды. 2010 жылы MSNBC-дегі өзінің жаңалықтар шоуында Эд Шульц уақытының көп бөлігін Джорджия штатындағы аты белгісіз (бәлкім, көзқарасы да тұрақсыз) пастордың оғаш қылығын айтуға арнады. Пастор жұрттың көз алдында Құранды өртеп, 11 қыркүйектегі шабуылдың бірнеше жылдығын атап өтуді жоспарлаған. Шульц пастордың исламға қарсы әрекетіне ерекше назар аудара отырып, БАҚ Ирактағы және Ауғанстандағы америкалық әскерлерге қарсы лаңкестік әрекеттердің туындауына жол көрсеткендей болғанын кеңінен әңгімеледі.

## Медиашағымдардың тиімділігі

Әдейі сендіру туралы не ойлайсыз? Бұқаралық ақпарат құралдары арқылы тауарларды (тіс пастасы, аспирин, президенттіке үміткер) әдемілеп «қаптап», «сату» әрекеттері қаншалықты сенімді және тиімді? *Prima facie* (ә дегенде) олар ерекше тиімді. Әйтпесе корпорациялар мен саяси партиялар өз тауарларының жарнамасы үшін жылына неліктен жүздеген миллион доллар жұмсайды? Бұдан бөлек, біздің көпшілігіміз ата-ана ретінде балаларымыздың іске алғысыз ойыншықтарды көздің жауын алатындай, тамаша қылып көрсеткен жарнамаға қалай елігіп кеткенін талай рет көрдік. Сол сияқты Disney, Nickelodeon немесе Cartoon Network арналарын көретін балақай бидай өнімдерінен жасалған, денсаулыққа зияны зор тағамдар мен кәмпиттердің үздіксіз жарнамасына арбалып қалады. Жарнама мақсаты – өзі жарнамадан көрген тағамдарды алдыру үшін ата-анасын көндіруге баланы итермелеу. Бұл әдіс әжептәуір табысты секілді. Аналар арасында сауалнама жүргізу нәтижесі көрсеткендей, олардың мектеп жасына дейінгі балаларының 90 пайыздан астамы, өздері теледидардан көрген ойыншықтар мен тағамдарды сатып әперуді сұраған.<sup>12</sup> Аналардың үштен екісі үш жастан аспаған балаларының теледидардан естіген коммерциялық джинглдерді (музыкалы қысқа үзіктер) әндетіп жүргенін айтады.

Уақыт өте келе балалардың көпшілігі әр нәрсенің ретін біле бастайды. Бір емес, бірнеше рет көңілдері қалған соң өз балаларымда жарнамалық роликтердің шынайылығына қатысты орынды күдікшілдік (тіпті немқұрайдылық та) пайда болды. Шынында да, бір зерттеу<sup>13</sup> 6-сынып оқушыларының 12 пайызы ғана теледидар жарнамаларын үнемі немесе көп жағдайда шынайы десе, 10-сыныпта жарнаманың шынайылығына сенетін оқушылар саны 4 пайыз ғана болғанын көрсетті. Осындай күмән ересектер арасында да бар. Қоғамдық пікірді анықтау үшін жүргізілген сауалнамада ересек респонденттердің көпшілігі тележарнамаларда жалған мәліметтер бар деп есептейтіні байқалды. Нәтижелер көрсеткендей, адам неғұрлым сауатты болса, соғұрлым күмәншіл, ал күмәншіл адамдар өздерінің осы қасиеті кез келген нәрсеге илана бермейтін қалқан қалыптастыратынына сенеді. Ақпарат берушінің сыңаржақ екенін

сезінудің өзі бізді ақпараттың ықпалынан қорғайды деген қорытынды жасауымыз мүмкін. Бұл дұрыс емес. Иландыруға қарсы қауқарымыз бар деп есептесек, ол шынында да сондай екенін білдірмейді. Тұтыну тауарларын адамдар қатты жарнамаланғаннан кейін емес, нақты брендті әлдебір басқа себептермен сатып алатын үдеріс бар.

Бас ауруына қарсы дәрі-дәрмек өндірісін алып қарайық. Әлеуметтік психолог Дэрил Бем<sup>14</sup> біз тележарнаманың біржақтылығын біле тұрсақ та, оны қабылдай беретінімізге қатысты қызықты талдау жасады. Аспириннің бір танымал маркасы (оны шартты түрде «А» маркасы деп атайық) өзін «толықтай таза аспирин» ретінде жарнамалайды. Үкіметтік сынамалар да «А» маркасынан күшті және тиімді басқа дәрі жоқ екенін анықтағанын жарнама қайта-қайта әйгілейді. Өндіруші айтпай кеткен бір нәрсе бар еді: үкіметтік сынамада ешбір бренд бір-бірінен не нашар, не тиімсіз екені байқалмаған-ды. Басқаша айтқанда, аспириннің сынақтан өткізілген барлық маркасы бірдей болып шықты. Бағасынан басқа қасиеттерінің бәрі, әрине. «А» маркасының дәрілерін ішу «құрметіне ие болу үшін» тұтынушылар жарнамасы аз, бірақ тиімділігі еш кем емес брендке қарағанда үш есе қымбат төлейді.

Ауырғанды басатын тағы бір дәрі «дәрігерлер ұсынған», арнайы (аты аталмаған) қоспасы бар дәрі ретінде жарнамаланады. Заттаңбасын оқысақ, құпия қоспа – баяғы арзан аспирин екенін білеміз.

Фармацевтикалық компаниялардың көпшілігі артрит ауруына қарсы «қосымша күші бар» дәрілер сатады. Сіз осы дәрілерді алу үшін тым артық төлейсіз. Алайда ол сол бағаға лайық па? Шын мәнінде олардың «қосымша күші» аспирин (немесе оны алмастыратын ацетаминофен) мен кофеин мөлшерінен туындайды. Одан гөрі қосымша аспирин алсаңыз біршама арзан болар еді, алайда жарнама көз қарықтырып тұр: «Өте күшті формулаға біріктірілген, медицинада дәлелденген бір емес, бірнеше қоспа үйлесімі».

Жұртты иландырудың осындай әрекеттері тайға таңба басқандай анық көрініп-ақ тұрады. Тұтынушылардың басым көпшілігі жарнаманың өнімді өткізуге арналған жанталас екенін білсе де, күдік-күмәнді шетке ысырып қоятын болғаны ғой. Әрине, аспириннің жарнамасына

иланғыштық пен президенттікке үміткердің жарнамасына иланғыштық арасында айырмашылық болмай қоймайды. Біз бірдей немесе өте ұқсас тауарларды таңдауға тиіс болсақ, затты бұрыннан білетініміз үлкен маңызға ие болуы мүмкін. Роберт Зайонц<sup>15</sup> теңдей жағдайларда бір зат бізге бұрыннан белгілі болса, соғұрлым тартымды болатынын дәлелдеді. Бұл адамдардың неліктен бес рет көрген тартымды жанға емес, он рет көрген дәл сондай адамға іш тартатынын түсіндіріп береді.<sup>16</sup> Адамдар неліктен өз есімдерінде кездесетін әріптерден тұратын сөздерді ұнатады,<sup>17</sup> неліктен достарымыз күн сайынғы шынайы түрімізді көргісі келсе де, біз өз-өзіміз суретке түсіруді (сол арқылы өзіміздің кешегі келбетімізге сәйкестігімізді салыстыруды) ұнатамыз<sup>18</sup> – мұны да Зайонц зерттеуі түсіндіре алады. Егер ынталандыруға қарсы бір нәрсе бар болса, соның ықпалына қаншалықты ұшырасақ, сол жайт бізге соншалық ұнай береді.

Мәселен, мен дүкенге кір жуу ұнтағын іздеп кірдім делік. Тазалағыш заттар бөліміне кіріп барып, фирмалық атаулардың көптігіне таңдай қағатыным сөзсіз. Маған, шын мәнінде, қайсысын алсам да бәрібір, бірақ ең таныс қаптамаға қол созамын. Өйткені оны мен жарнамадан қайта-қайта көргенмін және естігенмін. Шынында да солай болса, белгілі бір тауар жарнамасына бөлінетін телевизиялық уақыттың кенеттен артуы айтарлықтай өзгерістер алып келуі тиіс: сол тауардың танымалдығы, яғни сатылымы да артады деген сөз. Мысалы, бірнеше жыл бұрын «Нортвестерн Мьючуал Лайф» сақтандыру компаниясы жұртшылықтың компания атымен қаншалық таныс екенін анықтау мақсатында жалпыұлттық әлеуметтік сауалнама жүргізді. Мекеме сақтандыру компаниялары арасында отыз төртінші орында болып шығады. Ал екі апта өткен соң компания сауалнаманы қайта өткізеді. Бұл жолы үшінші орын иеленеді. Беймәлімдіктен күрт танымалдыққа дейінгі осындай арынды қадамға не себеп болды? Небары екі-ақ апта және тележарнамаға жұмсалған бір миллион доллар. Тауармен таныс болу оның табысты сатылуының кепілі емес, алайда бұл екі фактор көп жағдайда өзара байланысты. Мәселен, танымал «A&W» алкогольсіз сусыны телевидениеде жарнамалана бастағанына алты айдан соң, өзінің нарықтағы үлесін 15-тен 50 пайызға дейін көтерді.

Бірақ президенттіке үміткерге дауыс беру мәселесінде тіс пастасын немесе алкогольсіз сыра таңдау сияқты шешім қабылдаймыз ба? Нық сеніммен «иә» дей аламыз. Бірнеше жыл бұрын Джозеф Граш пен оның әріптестері 19 конгреске кандидаттардың ішінде басқалардан көбірек қаражат жұмсағандары көп дауыс алғанын анықтады. Жақында Майкл Пфау мен әріптестері 20 жергілікті жерлерде жарнама роликтерінің адамдардың дауыс беруіне ерекше әсері бар екенін көрсетті. Сонымен қатар сайлаушыларды қатты толғандыратын шығыны көп мәселелерге назар аударса, теледидардағы жарнама роликтерінің тиімділігі өте зор. Бұған көз жеткізе түсу үшін – 1988 жылғы Джордж Буш пен Массачусетс штатының бұрынғы губернаторы Майкл Дукакис арасындағы – президенттік сайлау науқанын қарастырайық. 1988 жылдың жазында Буш президенттік бәйгеде Дукакистен тым артта қалып қойды. Көп шолушы Дукакисті жеңу мүмкін емес деген пікірде еді. Алайда санаулы ай ішінде оның басымдығы бу болып ұшты, сайлау күні келгенде Буш жеңіске жетті. Саяси сарапшылар оқиғаның осылай бет түзеуінде Уилли Хортонның рөлі зор болды деп санады. Тіпті Time журналы Хортонды «Джордж Буштың ең құнды ойыншысы» деп бағалады.<sup>21</sup>

Уилли Хортон деген кім? Ол Буштың кеңесшісі болған жоқ, ол Буш командасының басты қаржылай демеушісі де емес еді. Шындығында, екі азамат бір-бірімен мүлде ұшыраспады да. Уилли Хортон сотталған қылмыскер еді, ол мерзімі аяқталардан сәл бұрын өзінің «демалысқа рұқсат алу» құқығын пайдаланып, Массачусетс түрмесінен босатылған болатын. Демалыс кезінде Мэриленд штатына қашып, сол жақта бір әйелді зорлап, оның серігін жарақаттап, орындыққа байлап тастайды. Хортонға демалыс құқығы берілген кезде, Массачусетс штатының губернаторы Майкл Дукакис еді. Губернаторды қылмыскерлерге тым жұмсақ қарайды деп мәлімдей отырып, Буш теледидар арқылы Уилли Хортонның қылмыстық ісіндегі тіке және қырынан түсірілген суреттерін, қылмыскерлердің түрме есігінен кіріп-шығып бара жатқан суреттерін бірнеше рет көрсетті. Бұл суреттер сериясы көше қылмысының қанат жаюынан қорыққан және сол кездегі қылмыстық сот жүйесінің қылмыскерлерге бүйрегі бұратынынан іш жия бастаған америкалықтардың жүрегіне жол тапты. Бұдан бөлек, Уилли

Хортонның қара нәсіл екені, ал оның құрбандарының ақ нәсілді болуы да сайлаушылар назарынан тыс қалған жоқ.<sup>22</sup>

Дукакис осы шабуылдан қалай қорғанды? Ол деректер мен дәйектерді көлденең тартты. Дукакис Массачусетстің демалысқа рұқсат беру бағдарламасын қабылдаған көп штаттың бірі ғана екенін, тіпті федералдық үкімет те (Буш соның бір мүшесі еді) түрмедегілерді босатқанын мысалға келтірді. Ол осындай бағдарламалардың аса тиімді болғанын да айтып өтті. Мысалы, 1987 жылы қамаудағы 53 мың адам демалысқа жалпы саны 200 мыңнан астам рұқсат қағазын алған, олардың өте аз бөлігі ғана қандай да бір теріс оқиғаға тап болған.<sup>23</sup> Дукакис демалыстың өз жазасын өтеп бітуге жақындаған сотталушыларға ғана берілгенін, бұл еркіндік олардың сыртқы дүниеге бой үйретуіне арналғанын да айтып өтті де: «Мәселе қасақана көтеріліп отыр, Джордж Буш президент болып сайланса да, демалыс беру жүйесін өзгертпейді» деді.

Ішіңіз пысып кеткен жоқ па? Сайлаушылар да жалықты. Майкл Дукакистің сайлауалды штабында әлеуметтік психолог болғанда, ол жақсы кеңес ала алар еді. Мәселен, Энтони Пратканис екеуіміз<sup>24</sup> адамдар бір нәрседен үрейленгенде немесе ашуға булыққанда жай ғана деректер мен дәйектердің оларды толық сендіре алмайтынын көрсетіп бердік. Бұл деректер нәтиже беруі де мүмкін, бірақ сайлаушыларды қатты алаңдататын мәселелерді шешуге қатысы болса ғана. 1992 және 1996 жылдардағы президенттік сайлау кезінде үміткер Билл Клинтон (Дукакис науқанынан жақсылап сабақ алған болуы керек) Америка халқының назарын бір ғана басты мәселеге – экономика жағдайына аударды. Үміткерлер арасында өз ұстанымы басқалардан көп ерекшелене қоймайтын эмоциялық мәселелерге аттап басқан жоқ.<sup>25</sup>

2010 жылғы конгресс сайлауында Уолл-стрит инвестициялық банктеріне үкіметтік төлемақы беруге қарсы жұртшылықтың ашу-ызасын пайдаланған кандидаттардың жұлдызы жанды. Үміткерлер осы төлемақылардың иір-шиыр экономикалық дәйектемесін түсіндіріп, дұрысырақ бағытты пайдалануға тырысқан кезде қиындық арта түсті.

**Білім беру ме, үгіт-насихат па?**

Аспириннің теледидардағы жарнамасы – көрермендерді әдейі жаңылыстыру арқылы көтеріңкі бағамен бір нәрсені сатуға бағытталған айқын әрекет. Оны үгіт-насихат деп атауға болады. Бірақ президенттікке үміткерлерді «сата білу» әлдеқайда күрделі. Демек, өз үміткерлерін ұнамды да жағымды етіп көрсетуге тырысатын саяси кеңесшілер мен сөз жазушылар қолданатын тәсілдерді білім беру деп қарастыруға болады. Жұртшылық осы арқылы кандидаттың саясат мәселелеріндегі көзқарасын, игі істерін біледі, саясаткер өз ойын нақты және дәл айта алады. Білім беру мен үгіт-насихат арасындағы айырмашылық қандай? «Америкэн херитидж» ағылшын тілі сөздігі үгіт-насихатты» (The American Heritage Dictionary of the English Language) «белгіленген доктринаны жүйелі тарату» деп көрсетеді, ал білім беру – «білімді немесе машықты үйрету әдісі». Аспириннің жарнамасы бұл жағдайда өнімдердің жекелеген брендтерінің сатылымын ілгерілетуге бағытталған насихат екеніне келісеміз. Бірақ әйелдерді, қарттарды және азшылық топтарды таптаурын бейнеде көрсетуден танбайтын телевидениені қалай атаған дұрыс? Тағы бір нәзік мәселе: қара нәсілділер мен азшылық топтардың қосқан үлесін осыған дейін мүлде елемей келген, Америка тарихы оқулықтарының басым бөлігін не істеген жөн? Қазір осы үлеске ерекше мән беріліп жатыр ма? Әлде бұл да әншейін білгенді үйрету ғана ма?

Білім беру мен үгіт-насихат айырмашылығы мәселесі бұдан да күрделі болуы мүмкін. Арифметика пәнін мемлекеттік мектептерде оқыту үдерісіне назар аударайық. Одан артық оқыту мүмкін бе дерсіз. Менің ойлап тұрғаным: бұдан таза, шынайы, деректерге негізделген, қандай да бір доктринамен байланысы жоқ, басқа бірдеңе болуы мүмкін бе? Тоқтаңыз! Бастауыш сыныптарда арифметика пәнінде келтірілетін мысалдар есіңізде ме? Олардың көпшілігі сатып алу, сату, жалға беру, еңбекақысы бар жұмыс, компьютерге қызығушылық сияқты нәрселерге қатысты еді. Зимбардо, Эббсен және Маслак<sup>26</sup> атап өткендей, бұл мысалдар – капиталистік жүйе аясында жүзеге асатын білім беру процесінің қарапайым бейнесі ғана емес: олар осы жүйені тұрақты түрде қолдайды және заңдастырады, сөйтіп, ол табиғи және қалыпты жол деп болжайды. Көбейту мен пайыздық мөлшерлемені көз алдымызға келтіру үшін оқулықта жаңа көлік сатып алуға банктен



жылына 9 пайызбен он бес мың доллар несие алған Джонс мырза туралы мысал берілуі мүмкін. Қарызды өсіммен алу күнә болып саналатын (ерте христиан қауымындағыдай) қоғамда осындай мысалдар қолданыла ма? Ал адамдар өздері құнын төлей алмайтын затты іздемеуге тиіс деп санайтын қоғамда ше? Мен арифметика оқулығындағы осындай мысалдарды пайдалану өнегелі не өнегесіз деп тұжырымдамақ емеспін. Мұның да үгіт-насихаттың бір түрі екенін жай ғана көрсеткім келеді. Осындай мысалдарды үгіт-насихат деп тану пайдалы болар еді.

Мұндай оқыту түрін не білім беру, не насихат деп тануы белгілі бір дәрежеде адамның өзіне және қадірлейтін құндылықтарына байланысты. Орта мектепте балаларым көруге тиіс болған нашақорлық туралы фильм ойыма түседі. Фильмнің бір үзінде беті бері қарамайтын нашақорлар бәрін, әуелі, марихуана шегуден бастағаны айтылады. Мектеп басшыларының көпшілігі бұл фильмді «білім беру» мысалы ретінде қарастырғанын, ал марихуананы қолданатын оқушылар оны «ұсынылған бағытты жүйелі түрде тарату тәсілі» ретінде, яғни марихуананы шегуді одан да ауыр есірткілерді пайдалануға жетелейтін жол деп қарастырғанына сенімдімін. Мектептегі жыныстық тәрбие тақырыбын да солай қарастыруға болады: сіз оған христиандық құқық өкілінің көзімен қарайсыз ба, әлде «Плейбой» журналының редакторының көзқарасымен үңілесіз бе? Бұл бұқаралық ақпарат құралдарының барлығы бұрмалаушы немесе біржақты дегенді білдірмесе керек. Адамдар келісе қоймайтын эмоциялық реңкі қою мәселелермен бетпе-бет келгенде, тараптардың барлығы бірдей шынайы және әділ деп танитын хабарлама дайындау мүмкін емес болар. «Көрермен көзқарасы» арқылы коммуникация процесін кеңірек талқылау мәселесін мен келесі тарауда қарастырамын. Үгіт-насихат дейміз бе немесе білім беру деп айдарлаймыз ба, ең бастысы, иландыру дегеніміз – нақтылық. Біз тіпті көзге ілмесек те, ол жоғалып кетпейді. Сондықтан біз эксперименттік әдебиеттерді сараптай отырып, сендіру процесінің мағынасын түсінуге талпынуымыз керек.

**Иландырудың негізгі екі жолы**

Өте сенімді дәлелге жолықсақ, біз ол жайлы терең ойланамыз ба, әлде түсінбей-ақ қабылдай береміз бе? Осы сұрақ біздің иландыру үдерісі жайлы түсінігіміздің негізі бола алады. Ричард Петти мен Джон Качиоппоның зерттеуі бойынша,<sup>27</sup> біз мәселе маңызды болса және өзіміз үшін ерекше маңызды болса ғана терең ойланамыз. Бұл жағдайда біз деректерге өте мұқият мән беруге тырысамыз. Бірақ кейде мәселе біз үшін өте маңызды болып тұрса да, басқа нәрсеге көңіліміз ауып немесе шаршап, тіпті шешімі оңай деп санап, деректерді жеріне жеткізе сараптай алмай қаламыз.

Петти мен Качиоппо теориясы бойынша, шын мәнінде адамдарды иландырудың екі – негізгі және сыртқары (перифериялық) тәсілдері бар. Негізгі тәсіл нақты дәлелдерге сүйене отырып, адамдарды осы мәселе туралы жүйелі ойлануға және шешім қабылдауға жетелейтін маңызды фактілер мен деректерге негізделген. Керісінше, иландырудың сыртқары тәсілі тым қарапайым: терең ойланып, дәлелдердің салмағын таразылаудан гөрі, адам көп ойланбай-ақ, деректердің дұрыстығын, қателігін немесе қызықтылығын нұсқайтын белгілеріне жиі елеңдейді. Мысалы, шатқаяқтаған экономиканы сауықтыруға қатысты деректерді қарастыру иландырудың негізгі тәсіліне жатады. Ал Уилли Хортонның үрейлі және ашулы бейнесі – сыртқары тәсіл. Ендеше, жарнамада қолданушы үшін аса ыңғайлы, операциялар жасау жылдамдығы жоғары, мәліметтерді сақтау жады көлемді деп көрсетілген компьютерді адам өзіне қажеттінің дәл өзі деп сатып алуға ниеттенсе, ол дәлелдің қисындылығына сүйенеді. Бұл – негізгі тәсіл. Ал өзі жақсы көретін киножұлдыз да пайдаланатын болғандықтан, сондай компьютер сатып алатын болса, ол тауарға қатыссыз қисынға бой ұрады. Бұл – сыртқары тәсіл.

Айта кету керек, кейбір аса сенімді жарнама иландырудың негізгі де, сыртқары да тәсілдері бола алады. Оларда иландырудың екі тәсілінің де элементтері бар. Мысалы, бір жарнамада Macintoshтың және жеке компьютердің рөлін ойнап отырған екі адам көрсетіледі. Macintosh рөлінде – сымбатты да көркем Джастин Лонг, ал жеке компьютер – Лонгтің нағыз кереғар бейнесі, қартамыс тартқан, толып кеткен Джон Ходман. Осы сыртқары белгілері арқылы жарнаманың негізгі ойы – Macintoshтың техникалық ілгерілігі күшейтіле көрсетілген.

Заңгерлер мен саясаткерлер деректер мен перифериялық сигнал үйлесімін жиі пайдаланады. 1995 жылы О.Дж. Симпсонның кісі өлтіру қылмысына қатыстылығына байланысты сот процесі бүкіл елді алаңдатты. Миллиондаған адам Даңқ залынан оның аты алынып тасталуын және Симспонды өзінің бұрынғы әйелін және оның досын асқан қатігездікпен өлтірді деп айыптаумен адвокаттардың «арман командасының» қалай күресетінін көруге асықты. Сот процесінің қатты ширыққан сәттерінің бірінде прокурор кісі өлтіруші киген қан-қан қолғапты Симпсонның киіп көруін өтінді. Қолғап Симпсонға өте тар болып шықты. Симпсонның жетекші өкілі Джонни Кокран өз есебінде осыны дәлел ете отырып, істі тың бағытқа бұрғысы келді, яғни өте сенімді сыртқары емеурін қосқандай болды. «Қолғап шақ келмей тұрса, сіз ақтауға тиіссіз» деген сөзді Кокран бірнеше рет айтты. Бұл тым сенімді мәлімдеме болғанмен, дәлелдің қисындылығынан емес екені анық. Өйткені тар қолғаппен де кісі өлтіруге болады. Адамдар дәлелдің нанымдылығын бағалаған кезде, оларға заттарды нақты атау тәсілі әсер етуі мүмкін. Сондықтан бұл пікір тым салмақты еді. Кокран өзінің сөйлеу мәнері арқылы тек ақиқатты айтып тұрғандай көрінді. Мэтью МакГлоунның зерттеуі<sup>28</sup> осындай тактиканы біздің оңай қабылдайтынымызды көрсетеді. Ол колледж студенттерін бұлыңғыр формадағы ойларға қарағанда (мысалы, «қиындық қарсыластарды біріктіреді»), ұйқасы бар («қиыншылық жауларды біріктіреді») бейтаныс афоризмдер көбірек сендіретінін аңғартты. Иландырудың перифериялық (сыртқары) тәсілі өте нәзік, бірақ өте тиімді де болуы мүмкін.

Соңғы жылдары дұрыс сөздерді таңдау ғылымы (тіпті олардың ұйқасы болмаса да) саяси науқандардың маңызды құралына айналды. Мысалы, америкалықтардың басым бөлігі ата-анасынан байлықты мұра етіп алған адамдарға салық салуды жақтайды. Басқаша айтқанда, бізді көпшілігіміз бұрын «жылжымайтын мүлік салығы» деп аталған нәрсені қолдаймыз. Бірақ Франк Лунц есімді парасатты саяси кеңесші оның атауын түрлендіріп қолданған кезде, жылжымайтын мүлік салығы туралы қоғамдық пікір күрт өзгерді. Лунцтың зерттеуі<sup>29</sup> бойынша, егер саясаткерлер салық заңнамасын өлім жазасына әділетсіз кесетін үкім секілді көрсетіп, «ажал салығы» ретінде сілтеме жасай берсе, онда

адамдар оған сөзсіз қарсы болуы мүмкін екенін айтты. Сол сияқты, адамдар «артқа тартатын бала жоқ» деп ұрандатқан білім беру саясатын жылы қабылдауы мүмкін, мұндайда саясаттың олқы тұстары тіпті ескерілмей қала береді. Саясаткерлер мен саяси топтар заңнаманың мазмұнына қайшы келетін ықтимал саяси лейблдерді жиі ұсынады. 2009 жылы денсаулық сақтау саласын реформалау туралы заң конгресс талқылауынан өткен жоқ. Бір депутат заң жобасындағы тәртіп бойынша дәрігерлер мен сақтандыру компаниялары күрделі аурулармен ауыратын науқастардың тағдырын шеше алатынын айтқанда, оған жан-жақтан шабуыл басталып кетті. Шешім қабылдануы тиіс жиналыстарда заң жобасын жақтамайтындар оған «Өлім панелі» деген қорқынышты атау берді. Мұның астарында, заң жобасына қарсы топ өкілдерінің бірі айтқандай, мүлде бейтаныс адамдар басқаның тағдырына балта шабуы мүмкін деген қорқыныш бар еді. Шындығында, заң жобасы бойынша, айықпайтын ауруға шалдыққан науқастарға арналған түрлі мүмкіндіктерді қарастыру үшін сақтандыру компанияларының науқастар мен дәрігерлер арасындағы кеңеске ақша төлеуі талап етілетін еді. Бұл «Өлім панелі» деп жорамалдаған болжамнан мүлде бөлек нәрсе болатын.

Дәл осылай, құрамында басқа да алкогольсіз сусындарда және мыңдаған өңделген өнімдерде кездесетін, қанттың арзан баламасы саналатын фруктоза мөлшері көп жүгері шырынын өндірушілер де семіру және сусамыр індетіне жол ашушылар ретінде қарастырылып, шабуылдан көз ашпады. Өз өнімдері ең лас сөздердің баламасы болып бара жатқанына және азық-түлік өндірушілер басқа да балама тәттілендіргіштерге ауысып кетуі мүмкін екеніне алаңдаған Жүгері өндірушілер қауымдастығы 2010 жылы өздерінің негізгі өнімін қорғау үшін шешімді іс-әрекетке бел буды. Олар не істеді? Өз атауын өзгертті. Бұдан кейін құрамында фруктоза мөлшері көп жүгері шырыны «жүгері қанты» деп атала бастады. Осы кітапта бірнеше рет атап көрсеткеніміздей, санамызда орныққан бейнелер, шынайы болса да, жалған болса да, біздің сезіміміз бен іс-әрекетімізге, сенімімізге қатты ықпал ете бастайды. Осы бейнелер оны таңбалайтын нақты сөздерге тікелей тәуелді болып қалады.

Ақпараттың және сенімді әрекеттің тиімділігін арттыра алатын негізгі факторлар қандай? Ең маңыздылары мыналар: (1) ақпарат көзі (кім айтады); (2) ақпарат сипаты (қалай айтылады); (3) аудитория сипаты (кімге айтылады). Басқаша айтқанда, кім кімге айтады? Осы факторларды әрқайсысын жеке-жеке қарастырайық.

### **Ақпарат көзі**

**Нақтылық.** Мына жағдайды елестетіп көріңіз: есігіңізді біреу қақты, ашқан кезде сіз алабажақ спорттық күртеше киген орта жастағы ер адамды көресіз. Оның галстугі қисайып кеткен, көйлегінің жағасы оңған, шалбары көптен үтіктелмеген, сақалы ұстара көрмегелі біраз болған. Сізге сөйлеген кезде көзі жан-жаққа қыдырып, төбеге қарап, бір орында тұрмайды. Қолында тілік қақпақты құтысы бар. Ол сіз ешқашан атауын естіп көрмеген қайырымдылық ұйымына доллармен аз-кем үлес қосуыңызды өтінеді. Оның сөйлеу мәнері өте сенімді көрінгенмен, сізден ақша алу мүмкіндігі қандай?

Ал енді сағат тілін бірнеше минутқа кері айналдырайық. Есігіңізді біреу қақты, алдыңызда классикалық үлгідегі, жақсы тігілген және үтіктелген костюм киген орта жастағы ер адам тұр. Ол көзіңізге тура қарайды да, Ұлттық банктің вице-президенті екенін айтады, сосын сіз ешқашан атауын естіп көрмеген қайырымдылық ұйымына доллармен аз-кем үлес қосуыңызды өтінеді. Сөйлеу мәнері алабажақ күртеше киген жігіттікімен бірдей. Оған ақша берер ме едіңіз?

Бірнеше жыл бұрын ақын Аллен Гинзбергті ток-шоулардың бірінен көріп, осы құбылысқа қайран қалдым. Гинзберг «Битлдер буынының» танымал ақындардың бірі еді, оның «Жанайқай» (Howl) поэмасы 1950 жылдары әдеби ортаны таңғалдырды және қатты шабыттандырды. Ток-шоуда Гинзберг өз ұстанымынан айныған жоқ: өзінің гомосексуалист екеніне мақтанып алып, ұрпақтар арасының алшақтап бара жатқанын айтты. Камера жақындай түсті. Ол семірген, сақалы өскен, құдды біреулер таяқтап кеткендей, адамға өшпенділікпен жатырқай қарайтын. Жалтыр басының әр-әр жерінен ұзын шаштар бейберекет желпілдеп тұрды. Жыртық футболканың сыртынан галстук тағып алған, мойнында моншақтың салбыраған жіптері көрінеді. Ол жастар мәселесі туралы байыпты да шынайы сөйлесе де, студиядағы аудитория

күліп отырды. Бәрі оған сайқымазақ көргендей қарағаны рас еді. Үйінде ұйықтауға дайындалып, ақынға көз қиығымен ғана қарап жатқан көрермендердің басым бөлігі де, қаншалық өте дұрыс сөз айтса да, қанша тырысса да, Гинзбергті байыпты қабылдай алмауы мүмкін екенін анық сезіндім. Оның сырт келбеті мен абырой-беделі аудиторияның реакциясына алдын ала әсер етіп қойған қойған болар. Менің еркімде болса, адамдарға өшіге қарайтын ақынның орнына мінсіз костюм киген, байсалды көрінетін банкирді сөйлетер едім. Ол камерадан Гинзберг айтқан сөздерді айтып берсе жеткілікті болар еді. Бұл жағдайда Гинзбергтің сөзі жақсы қабылданары сөзсіз еді.

Қажет емес. Мұндай эксперименттер әлдеқашан жасалып қойған. Шынында да, абырой-беделдің иландыруда ықпалы тым ескі. Біздің заманызға дейін үш ғасырдан астам уақыт бұрын Аристотель, еңбегі бірінші жарияланған әлеуметтік психолог, былай деп жазды:

«Біз ізгі адамдарға басқаларға қарағанда тез және толық сенеміз: бұл қандай мәселе талқыланып жатқанына қарамастан – ақиқат, нақты нәрсені анықтай алмай, пікірлер екіге жарылған кезде – бұл тіпті ақиқат... Өздерінің риторика туралы трактаттарында «шешеннің жеке басының адалдығы оның иландыру машығына ықпал ете алмайды» деп жазатын кейбір зерттеушілердің пікірі қате. Керісінше, шешеннің мінезі оның өзіне тән иландыру қасиетінің ең тиімді бөлігі бола алады».30

Аристотель пікірінің толықтай ғылыми тексерілуіне 2300 жылға жуық уақыт қажет болды. Оны Карл Ховланд пен Уолтер Вайсс<sup>31</sup> жасады. Бұл зерттеушілер өте қарапайым нәрсе жасады: олар көп адамды нақты мәселе айтылған хабарламамен таныстырды, мысалы, жерасты атом сүңгуір қайығын жасау қолдан келетін іс екенін айтты (бұл эксперимент атом энергиясын осындай мақсатта қолдану арман болып саналатын 1951 жылы жасалды). Кей адамдарға – бұл мәлімдемені үлкен сенімге ие адамның, ал үшіншілерге сенімсіздеу адамның жасағаны айтылды. Нақтырақ айтсақ, «жерасты атом сүңгуір қайығы тез арада жасалады» дегенді танымал және ерекше құрметті атомшы-физик Дж. Роберт Оппенгеймер айтты делінді немесе мақалалары объектив және шынайы болып саналмайтын Кеңес Одағы коммунистік

партиясының ресми органы – «Правда» газеті жазды делінді. Оппенгеймер айтты дегенді естіген адамдардың басым бөлігі пікірлерін өзгертті, енді олар жерасты атом сүңгуір қайығының жасалатынына сене бастады. Ал «Правда» хабарлады деген ақпаратты естігендер газет ұстанымына сәйкес пікірге ойысты.

Осы құбылысты бірнеше зерттеуші әлденеше рет растады. Олар түрлі тақырыптар бойынша, түрлі хабарламаны, түрлі ақпараттандырушының аузына салды. Мұқият жасалған эксперименттер байқатқандай, кәмелетке толмағандар ісімен айналысатын судья – жасөспірімдер қылмысы туралы, белгілі ақын және сыншы – өлеңнің қадір-қасиеті жайлы, ал медициналық журнал «дәріханаларда гистаминге қарсы дәрілерді ешқандай нұсқаусыз беруі тиіс пе» деген пікірді өзгерте алады екен. Физикте, судьяда, ақында және медициналық журналда «Правда» газетінде жоқ қандай қасиет бар? Яғни олардың тиімділігіне қандай фактор әсер етеді? Аристотель «ізгі жандарға сенеміз» дегенде, моральдық қасиеті жоғары адамдарды айтқаны сөзсіз. Ховланд пен Вайсс Аристотель анықтамасындағы моральдық баламаны шетке ысырып, «сенімге ие» терминін қолданады. Оппенгеймер, кәмелетке толмағандар ісімен айналысатын судья, ақын сенімге ие, яғни олардың жақсы адам болуы міндет емес, бірақ олар – пікірлері сендіретін мықты сарапшылар. Өздерінің әр сөзіне есеп бере алатын ақпарат берушінің пікіріне ұядың сөкеті жоқ. Атом энергиясы туралы пікір білдірсе, адамдардың Дж. Роберт Оппенгеймер ойына қосылғаны дұрыс, ал Т. Элиоттың поэзия туралы пікіріне сенім білдірген олқы емес. Олар – өте тәжірибелі, сенімге ие адамдар.

Бірақ бір ақпарат беруші адамдардың бәріне бірдей әсер ете алмайды. Шынында да, кейбіреулер ақпарат берушіні үлкен сенімге деп білсе, екіншілер оған соншалық сенім артпауы мүмкін. Одан бөлек, ақпараттандырушының сыртқары қасиеттері кей адамдар үшін тым маңызды болуы да ғажап емес, сондықтан оның айтқаны не ерекше әсерлі, не мүлде әсерсіз бола алады.

Бұл феномен Бертон Голденмен<sup>32</sup> бірігіп өткізген экспериментімізде толық көрсетілді. Біз алтыншы сынып оқушыларына арифметиканың

пайдасы мен маңызы жөнінде дәріс тыңдауды ұсындық. Әуелгісінде, ақпарат берушіні айтулы университеттің танымал инженері деп таныстырдық, сосынғы дәріскердің ыдыс жуып жан бағатын адам екенін айттық. Күткеніміздей, ыдыс жуушыға қарағанда инженердің пікірі жастарға қатты әсер етті. Бұл қорытынды осыған дейінгі зерттеулерге дәл орайласады, түйіні анық болғасын, онша қызық емес екені де шындық. Дегенмен зерттеу барысында біз ақпарат берушіні де өзгертіп отырдық: кей экспериментте ол – ақ нәсілді, басқасында қара нәсілді адам болды. Экспериментке бірнеше апта қалғанда балалар (барлығы да ақ нәсілділер) өздерінің қара нәсілділерге қатысты пікірлеріне баға беретін анкета толтырды. Нәтиже қатты таңдандырды: қара нәсілділерге қатысты біржақты түсінікке көбірек бой ұратын балалар үшін, екеуі бірдей дәріс оқыса да, қара нәсілді инженер ақ нәсілдіге қарағанда ықпалсыз болып шыққан. Ал қаралар туралы жалған нанымнан аулақ жүретін балалар ақ нәсілдіге қарағанда, қара нәсілді инженердің дәрісіне көбірек еліккен. Адамның түсі сияқты сыртқары белгі адамның беделіне әсер етуі мүмкін екені тіпті ақылға сыймайды. Шынайы рационалды әлемде беделді инженер арифметиканың маңыздылығы жайлы айтқанда, өзінің терісінің түсіне қарамастан, алтыншы сынып оқушыларына әсер етуге тиіс еді. Бірақ біздің әлем таза рационалды емес секілді. Тыңдаушылардың ақпарат беруші қара нәсілдінің ықпалына дәл солай сөйлеген ақ нәсілді дәріскерге қарағанда, көбірек немесе азырақ түсуі олардың қара нәсілділерге қарым-қатынасына тікелей байланысты болып шыққан.

Мұндай іс-әрекет бейімделуден пайда болады дей алмаймыз. Өміріңіздің сапасы арифметикаға қатысты дәрістің пікіріңізге ықпал ететініне тәуелді болса, ақпарат берушінің біліктілігі назар аударуға тұрарлық маңызды фактор деуге болар еді. Дәріскердің терісінің түсі сияқты жанама факторлар негізгі мәселеге еш қатысы жоқ ақпаратқа илануға әзірлігіңізді қаншалық азайтса немесе арттырса, сіз соншалық бейімсіздік танытасыз. Бірақ жарнама жасаушылар дәл осы бейімделмеген іс-әрекетке көбірек сүйенеді және көбінесе қатысушының беделін көтеру үшін осындай жанама факторларға иек артады. Мысалы, телевидение жаңа қанат жайып келе жатқан кездерде теледрамаларда дәрігерлердің рөлін ойнаған актерлер аспиринді



немесе тұмауға қарсы дәрілерді жарнамалайтын роликтерде жиі бой көрсететін.

Ақпараттандырушының мұндай сыртқары ерекшеліктерін жарнама роликтерінде үнемі нақтылап көрсетеді. Мұндай қасиет көп жағдайда көрермен қабылдай алатын жалғыз ерекшелік болып қалады. 1950–1960 жылдары олимпиада чемпионы Боб Ричардс таңғы асқа арналған «Уитиз» тағамдарының таптырмас «сатушысы» болды. Ол бидай үлпегінің саудасында осы саладағы біліктілігі аса жоғары кез келген профессордан әлдеқайда ықпалды болғаны сөзсіз. 1970 жылдары Ричардсты онсайыстан тағы бір чемпион Брюс Дженнер алмастырды. Бұл спортшылар, шынында да, жарнамада ықпалды болды ма? Бұған сенімді түрде жауап беру қиын, бірақ 1980 жылдары Брюс Дженнермен келісімшарт аяқталғанда, бидай үлпегін өндірушілер диетолог көмегінен тағы да бас тартып, гимнастикадан олимпиада чемпионы Мэри Лу Реттонды шақырды. Бұдан кейін де «Уитиз» өндірушілері Алекс Родригес, Майкл Фелпс, ЛеБрон Джеймс сияқты атақты спортшыларды жарнамаға тартып, олардың бейнесін өнім қорабының сыртына салды. Бидай үлпегін жаппай сату ісіне жауапты адамдар спортшылардың ерекше тиімді ақпараттандырушы бола алатынына қатты сенген болулары тиіс.

Бұл сенім ақталды ма? Спорттағы белгілі тұлға жарнамалаған соң ғана жарнама адамдарға әсер ете ала ма? Спортшылардың алаңдардағы өнеріне таңдай қақсақ та, біз олар жарнамалаған азық-түліктің шынайы қасиеттерін айтады деп сене аламыз ба? Құрғақ таңғы астың немесе спорттық аяқ киімнің ерекше брендин «саудалаған» спорт жұлдызы – осы әрекеті үшін ақша алатынын бәріміз білеміз ғой. Менің ойымша, көпшілігіміз: «Жоқ. Мен А-Род «Уитизді» немесе «Найкты» жақсы көремін дегені үшін ғана осы өнімдерді сатып алмақ емеспін. Мүмкін, басқа адамдар мықты спортшылар жарнамалаған соң кейбір өнімдерді сатып алуға асығатын шығар, бірақ мен ең жақсы көретін спортшым айтып тұрса да, маңдай теріммен тапқан ақшамды ондайға құртпаймын» дерміз. Дегенмен адамдар өзінің алда не істейтінін болжай ала ма? Осы сұраққа жауап бермес бұрын, сенім факторын кеңірек қарастырып алайық.

**Сенімділікті ұлғайту.** Ақпараттандырушының тиімділігін анықтау мәселесінде сенім маңызды фактор бола алады. Мысалы, Аронсон мен Голденнің экспериментінде ақ нәсілдіге қарағанда, қара нәсілді инженердің ықпалына онша еліге қоймаған, біржақты түсінікке бой алдырған 6-сынып оқушылары әншейін ғана қара нәсілділерге сенбеген болар. Шынында да солай болса, біз адамның аса сенімді екенін тәуелсіз түрде аудиторияға дәлелдей алсақ, онда дәріскер өте ықпалды ақпараттандырушы болуы тиіс.

Ақпараттандырушылар қай жағдайда біз үшін аса сенімді адам бола алады? Ондай тәсілдің бірі – өз мүдденізге қарсы келу. Адамдар бізді бір нәрсеге сендіре тұрып, өзі пайда көрмейтін болса (тіпті бірдеңесін құрбандыққа шалса), оларға сенеміз, сондықтан олар ықпалды бола түседі. Сыртқы көрініс те пайдалы болуы мүмкін. Мәселен, жақында ғана контрабандамен және героин саудасымен айналысқаны үшін сотталған қылмыскер АҚШ сот жүйесінің «бармақ басты» әрекеттері туралы айтты делік. Оның сөзі сізге әсер ете ме? Етпеуі мүмкін. Көп адам оны сүйкімсіз және сенімсіз деп санайтыны күмәнсіз: қылмыскер Аристотель айтқан «ізгі адам» анықтамасына сәйкеспейтіні айдай анық. Бірақ дәл осы адам қылмыстық соттың тым босаң болғанын, адвокаты мықты болса, қылмыскерлер үнемі ақталып кетуі мүмкін екенін, тіпті қылмыскерлер жазаға кесілсе де, үкімдердің тым жұмсақ екенін айтса ше? Мұнысы әсер ете ме?

Әсер ететініне сенімдімін. Дәл осындай экспериментті мен Элайн Уолстермен және Дарси Абрахамспен бірігіп өткіздім. Бұл сынақ біздің гипотезамызды растады. Экспериментке қатысушыларға біз аса қауіпті қылмыскер делінген, «Шкаф» деген лақап аты бар Джо Наполитано мен жаңалықтар репортері сұхбатының үзіндісін көрсеттік. Бір жағдайда «Шкаф» Джо сот ісі мен үкімді қаталдандыру қажет дегенді айтады. Екіншісінде соттардың да, үкімнің де жұмсақтау болуы тиіс екенін мәлімдейді. Біз қатар эксперимент өткізіп, дәл осы мәлімдемелердің сыйлы мемлекеттік лауазым иесіне тиесілі екенін көрсеттік. «Шкаф» Джо соттардың жұмсақ болуы тиіс екенін айтқанда, сөзінің еш әсері болған жоқ, керісінше, қатысушылар одан кейін жаза қаталдау болуы тиіс деген пікірге бойұрды. Бірақ Джо соттар қатал, бірбеткей болуын талап еткенде, қатысушыларға дәл солай сөйлеген

сыйлы мемлекеттік шенеунік секілді ерекше ықпалды болды. Бұл зерттеу Аристотельдің ойы аса орынды емес екенін көрсетеді. Ақпараттандырушы сүйкімсіз және сенімсіз болса да, бізді сендіру үшін өзіне пайдасыз қадамға барса (тіпті бір нәрсесін құрбан етсе), өте ықпалды бола алады.

«Шкаф» Джо біздің экспериментімізде неге өте ықпалды? Тереңірек үніліп көрейік. Кәнігі қылмыскер қылмыстық сот жүйесінің жұмсақ болуы тиіс екенін айтса, көп адам оған таңдана қоймайды. Қылмыскердің өткен өмірі мен жеке мүддесін білетін болған соң, оның осындай ой айтуын күтуге болар еді. Дегенмен қылмыскер жазаны қаталдандыру туралы айтса, ол жұрт күткен сөз болмасы анық. Осы қайшылықты түсіну үшін тыңдаушылар «сотталушы түзелді» деп ойлауы немесе «осындай мәлімделелер жасауына қарағанда, қылмыскерге әлдеқандай қысым көрсетілген» деген сөзге сенуі мүмкін. Бірақ осы болжамдарды нақтылай түсетін дәлелдер болмаса, басқаша бір түсіндірме ақылға сыйымды болып көрінеді: бұл мәселедегі шындықтың көңілге қонымдылығы сонша, қылмыскердің өткен өмірі мен жеке мүддесіне қайшы болса да, ол өзінің аузынан шыққан сөзге қатты сенетін секілді.

Бұл құбылыстың тағы бір дәлелі таяуда жасалған экспериментте байқалды. Элайс Игли мен әріптестері<sup>34</sup> студенттерге өзенді лаптап жатқан компания туралы іскерлік орта мен экологиялық топ арасындағы дауды көрсетті. Содан кейін студенттер осы мәселе жөніндегі бір арызды оқыды. Студенттердің бір тобына бұл арызды жазған адамның іскер екені және оның бизнесмендер тобы алдында баяндама жасағаны айтылды. Екінші топқа баяндамашы мен оны тыңдаушылар түрлі топтан делінді, сөйтіп, экспериментке қатысушылардың айтылған арызға қатысты болжамын өзгертті. Қорытынды нәтиже жоғарыда келтірілген пікірлерді нақтылады: ақпарат өздерінің болжамына қайшы болып шыққанда, тыңдаушылар ақпараттандырушыны шынайы адам ретінде қабылдады, оның сөзі мейлінше сендірді. Мысалы, шылымқорлыққа қарсы науқанды қолдау мәселесінде – миллиондаған америкалық шылымқорға – темекі сатып табысқа жеткен адамнан артық, аса сенімді шешенді табу қиындау. Солай болса да, атасы негізін қалаған R.J. Reynolds Tobacco темекі

компаниясынан миллиондаған доллар ақшаны мұраға алған Патрик Рейнольдс шылымқорлыққа қарсы белсенді қоғамдық ұстанымнан айнымай, темекі ауруларынан зардап шеккендерді темекі компанияларына қарсы шағым түсіруге шақырды.<sup>35</sup>

Өздеріне әсер етуге тырыспайтынына толық сенімді болса, аудиторияның сол адамға сенімі арта түсуі мүмкін. Сізге биржа брокері қоңырау шалып, оңтайлы бағыт бойынша нақты көмек береді делік. Сіз ол айтқан акцияны сатып алар ма едіңіз? Бір жағынан, брокер мықты сарапшы, оның пікірі саудаласуыңызға әсер ете алады. Екінші жағынан, брокер кеңес бере отырып, сізден өз үлесін де алып қалуға тырысады, бұл жайт оның кеңесінің тиімділігін азайтары анық. Дегенмен брокер өзінің жақын досына нақты бір компанияның ісі алға басатынын айтып тұрғанын кездейсоқ естіп қалдыңыз делік. Ол сізге әсер етуді мүлде ойламағандықтан, сіз осы жанама әсерге қуана-қуана бой ұруыңыз мүмкін.

Көп жыл бұрын E.F. Hutton брокерлік фирмасы осы сценариді аса табысты телевизиялық жарнама роликтерінде пайдаланды. Оқиға лық толы, шулы мейрамханада сөйлесіп отырған екі адамды көрсетуден басталады. Әңгімелесушінің бірі E.F. Hutton фирмасына сілтеме жасай отырып, кеңес бере бастаған кезде, бөлме кенет тым-тырыс бола қалады. Бәрі – даяшылар да, қонақтар да, даяшылардың көмекшілері де кеңесті тыңдау үшін мойын созады. Осыдан кейін диктордың даусы естіледі: «И.Ф. Хаттон сөйлеген кезде адамдар тыңдайды». Оның астары өте түсінікті: өздеріне арналмаған кеңесті мейрамханадағылардың бәрі естиді, нәтижесінде естіген ақпарат өте құнды болып шығады. Ақпарат берушілер сізге әсер етуді мақсат етпесе, олардың ықпалдылығы тіпті арта түседі.

Элайн Уолстер мен Леон Фестингер<sup>36</sup> Hutton жарнамасы пайда болардан бірнеше жыл бұрын көз жеткізген нәрсе – осы. Өз эксперименттерінде олар екі аспирант арасында әңгіме ұйымдастырады. Сөз барысында аспиранттың бірі нақты мәселе туралы өз пікірін айтады. Бұл әңгімені сырттан бір студенттің тыңдап тұруына рұқсат береді. Бір экспериментте аспиранттар көрші бөлмеде өздерін тыңдап отырған студент барын білді. Сондықтан студент сөздің

бәрі өзінің пікіріне әсер ету ниетімен айтылатынынан хабардар болды. Екінші экспериментте қатысушы өзінің көрші бөлмеде отырғанын аспиранттар білмейді деп есептеді. Бұл жағдайда студенттің пікірі аспиранттар ойына қарай тез ойысты.

**Тартымдылық.** Бізді «Уитисти» жеуге, «Найкты» киюге шақырған Алекс Родригес пен ЛеБрон Джеймс осы қорытындының бәрін қайда қалдырады? Әрине, олар бізге ықпал етуге тырысады. Оны айтасыз, екеуі де өз мүддесіне сай әрекет етеді. Жағдайды індете зерттейтін болсақ, «Уитис» пен «Найк» өз өнімдерін өтімді ете түсу үшін, бұл спортшыларға аса көп ақша төлейтіні анық. Біз олардың осы өнімдерді насихаттайтынын да, жарнаманы көргенімізді қалайтынын да білеміз. Осындай факторлар біздің көз алдымызда спортшыларды сенімсіздеу етіп көрсетеді. Бірақ содан олардың ықпалы азайып кете ме?

Солай болуы міндетті емес. Көпшілігіміз ақпараттандырушылардың шынайылығына сенбеуіміз мүмкін. Бірақ бұл олар жарнамалаған заттарды мүлде сатып алмаймыз деген сөз емес.

Ақпараттандырушылардың тиімділігін анықтайтын тағы бір фактор – біліктілігі мен адалдығынан бөлек, олардың сүйкімділігі мен тартымдылығы. Бірнеше жыл бұрын Джадсон Миллс екеуміз әдемі әйел әдемі болғандықтан ғана өзінің көркемдігіне мүлде қатыссыз тақырып бойынша аудиторияның пікіріне әсер ете алатынын, тіпті аудиторияға әсер еткісі келгенін ашық білдірген кезде ықпалы арта түскенін көрсетететін қарапайым лабораториялық эксперимент жүргіздік.<sup>37</sup> Одан кейін Элайс Игли, Шелли Чайкен және әріптестері тартымдырақ ақпараттандырушылардың сенімдірек бола түсетінін қорытындылаған эксперимент өткізді. Тіпті олар одан әрі тереңдеп, аудиторияның тартымды ақпараттандырушының қажетті ұстанымды қолдағанын қалайтынын да анықтады.<sup>38</sup>

Байқауымызша, біз ақпарат берушінің тартымдылығын ақпараттың қажеттігімен де байланыстыратын секілдіміз. Бізге өзімізге ұнайтын адамдар әсер ете алады. Ақпараттандырушының кәсіби білігі емес, онымен жай ғана әңгімелесу бізге ұнайтын жағдайларда, өзімізді ақпарат берушіні ырза еткіміз келетіндей ұстаймыз. Демек, ақпараттандырушы біздің пікірімізді қанша өзгерткісі келсе, біз сонша

өзгерте береміз. Және таптаурын мәселелерде ғана емес. Дәлірек айтқанда, спортшылар дәнді дақылдарды таңдауымызға әсер ете алады, әдемі әйелдер мүлде қатыссыз тақырып бойынша келісуімізге мәжбүрлейді. Мұның бәрі олардың әсерін мойындайтынымызға немесе мойындамайтынымызға тәуелді емес. Бірақ олар президенттікке үміткерге дауыс беруімізге немесе аборттың моральдық мәртебесіне қатысты өз ұстанымдарын қабылдауымызға ықпал ете алмайды. Бұл тарауды қорыта келгенде, мынадай құбылыстарды атап өткен жөн:

- Біздің пікірімізге кәсіби білігі жоғары және сенімге ие адамдар әсер ете алады.
- Өз мүддесіне толықтай қайшы ұстанымды қорғап, дәлелдей білсе, ақпараттандырушыға деген сенім арта түседі.
- Біздің пікірімізге әсер етуге тырыспайтын болса да ақпараттандырушыға деген сенім арта түседі.
- Таптаурын пікірлер мен іс-әрекеттерде ұнамды және өзімізді соған ұқсататын адам бізге өзінің пікірі мен іс-әрекетінен де қатты ықпал ете алады.
- Таптаурын пікірлер мен іс-әрекеттерде ұнамды адам бізге ықпал етуге тырысып, өзін үшін қандай да бір пайда көруге ұмтылып тұрғанын анық білсек те, оның ықпалына түсіп кетуге бейімбіз.

### **Қарым-қатынас табиғаты**

Ақпараттың мәнері оның тиімділігін анықтауда ерекше маңызға ие. Ақпараттардың бір-бірінен ерекшелігін білудің бірнеше тәсілі бар. Мен ең маңызды делінген бес тәсілді таңдадым: (1) Аудиторияның талдау қабілетін арттыруға арналса немесе оның эмоциясын көтеруге бағытталса, ақпарат сенімдірек бола ма? (2) Ақпарат жеке мықты тәжірибеге байланысты болса немесе күмәнсіз статистикалық мәліметтерге қанық болса, адамдарға қатты әсер ете ме? (3) Ақпарат біржақты дәлелге ғана сүйенуге тиіс пе, әлде қарсы пікірді терістеу мүмкіндігін пайдалана ала ма? (4) Дау кезіндегідей екі жақ қарсы келсе, дәлелдердің келтірілу реті екі тараптың қай-қайсысына болса да шартты түрде әсер ете ме? (5) Аудиторияның әуелгі пікірі мен

ақпаратта айтылған пікірдің арасындағы ақпараттың тиімділігі мен айырмашылығының арасында қандай өзара байланыс бар?

**Логикалық және эмоциялық үндеулер.** Бірнеше жыл бұрын мен тұрған қалада тісжегіге қарсы күрес құралы ретінде ас суына фторды қосу-қоспау жөніндегі референдум өткізілді. Фтор қосуды жақтайтындар өте қисынды және орынды ақпараттық науқан бастады. Фторидтердің артықшылығы туралы белгілі стоматологтердің жазбалары, фторланған суды тұтынатын аудандардағы тіс ауруларының азаюы дәлелденген пікірталастар, ауызсуды фторлаудың зиянды әсері жоқ екенін айтқан дәрігерлер мен денсаулық сақтау саласының басқа да органдары қызметкерлерінің мәлімдемелері осы науқанның негізі болды. Қарсы топ эмоциялық реңкі басым тәсілді қолданды. Мысалы, бір парақшада жиіркенішті егеуқұйрық бейнеленіп, астына: «Ішетін суымызға егеуқұйрықтың уын қостыруға жол бермейік!» деп жазылған. Референдум қорытындысында фтор қосуды жақтаушылар ойсырай жеңілді. Әрине, бұл жайт эмоциялық үндеулердің үнемі басым түсетінін дәлелдей алмайды. Өйткені болған жайт бақылауға алынған зерттеу емес еді. Біз жарнама қолданылмаса, жұрттың суды фторлауға қалай дауыс беретінін білмейміз, сондай-ақ қарсы топ шығарған парақшаның көп адамға жеткен-жетпегенін де, ғалымдар тобының жазбаларына қарағанда, осы парақшалар оқуға оңай болған-болмағанын да білмейміз. Бұл саладағы нақты зерттеулер нақты қорытындыларға келе қоймаса да, эмоциялық реңкі басым үндеулерге қолайлы жағдай тудыратын дәлелдер біршама. Ертеректегі зерттеулердің бірінде Джордж Хартманн<sup>39</sup> үндеудің қай түрін пайдаланғанына орай, адамдарды нақты саяси кандидатқа дауыс беруге итермелеу деңгейін анықтауға тырысты. Хартман эмоциялық реңкті хабарламаны бірінші алған адамдардың, логикалық негізі басым хабарлама алған адамдарға қарағанда, алғашқы хабарламада қолдау білдірілген кандидатқа дауыс бергенін көрсетті.

**Бірінші/алғашқы** сөзі бекерден-бекер көлбеу әріппен беріліп тұрған жоқ. Бұл сөз осы саладағы зерттеудің негізгі проблемасын, яғни «эмоциялық» және «логикалық» сияқты бірін-бірі жоққа шығаратын, сенімді анықтаманың жоқ екенін айқындап тұр. Мысалы, ауызсуға фтор қосу жағдайында фторлауға қарсы топтың парақшасы әдейі

қорқыныш тудыруға арналып шығарылғанын көп адам түсінді. Сонда да қорқыныш сезімін мүлде қисынсыз деуге болмайды. Өйткені аз ғана мөлшерде фторид шынында да тістің түсуінің алдын алатыны, ал көп мөлшерде егеуқұйрыққа қарсы у ретінде пайдаланылатыны рас. Басқаша қарасақ, кәсіпқой мамандар пікіріне фторлауды жақтайтындардың бет бұруы эмоциялық тартымдылықтан толық еркін емес. Дәрігерлер мен стоматологтердің фторидтер қолдануды жақтайтынын білу – эмоциялық тұрғыда жұбаныш қана болуы мүмкін.

Іс жүзінде «логикалық» пен «эмоциялық» арасындағы айырмашылықты тану қиын болса да, кейбір зерттеушілер өте қызықты және тым күрделі мәселені қарастыруға ден қойды. Олар нақты бір эмоцияның түрлі деңгейі пікірді өзгертуге ықпал ету мәселесін зерттеп көрді. Сіз пікірді өзгерту үшін тыңдаушылардың жүрегіне қорқыныш ұялатқыңыз келді делік. Сәл ғана қорқытқан дұрыс па, әлде жүректерін тас төбесіне шығарған жөн бе? Мысалы, сіз жүргізушілердің абайлап жүруі тиіс екенін ескерткіңіз келсе, оларға түрлі жолкөлік апаттарынан қираған машиналар мен қаза тапқан адамдар бейнеленген фильм көрсетуіңіз өте ықпалды болар еді. Ал жан-жағы аздап майысқан көліктерді көрсетіп, ережеге сай жүргізбеу салдарынан сақтандыру полистерінің қымбат тарифына ұрынып қалу қаупі барын ескертсеңіз және тым желігіп кеткен жүргізушінің жүргізуші куәлігінен айырылып қалуы мүмкін екенін есіне салсаңыз, әсер ете алар ма едіңіз? Салқын ақыл әсер етудің осы екі тәсілінде де бар. Бір жағынан, қатты қорқыныш адамдарды әрекетке жұмылдырады. Екінші жағынан, қатты қорқыныштың бүлдіргіш әсері де бар: ол адамның хабарламаға дұрыстап назар аударуына, оны түсінуіне және соның нұсқауы бойынша әрекет етуіне кедергі келтіреді. Біз үнемі «мұндай оқиға өзге адамның басынан өтеді, мен ондайға душар болмаймын» деп ойлаймыз. Осылайша, адамдар жоғары жылдамдықпен жүре береді, салдарының жақсы болмайтынын анық білсе де, рөлге масаң күйде отыра салады. Бұл әрекеттердің салдары тым ауыр болуы мүмкін болса да, адамдар ол туралы ойламауға тырысатын шығар. Сөйтіп, біздің қатты қорқыныш тудыратын ақпараттарға жіті назар аударма бермейтініміз айқын аңғарылады.



Эксперименттердің қорытындылары бұл мәселеге қалай жауап береді? Осы қорытындылардың басым бөлігі түрлі тең жағдайда, адам алған ақпараты бойынша төнген қауіптен қатты қорықса, істің алдын алу үшін оң әрекет жасауға соншалық жақын екенін көрсетеді. Бұл мәселеде Ховард Левенталь мен қызметкерлері 40 жемісті зерттеулер жасады. Бір экспериментте олар адамдарды темекіден бас тартуға және кеуде қабатын рентгенге түсіруге үгіттеді. Кейбір қатысушыларды аздап қана қорқытты: оларға темекі шегудің зияны туралы кепілдеме көрсетілді және кеуде қабаты рентгеноскопиясының профилактикасы пайдалы болатыны айтылды. Басқа қатысушылар қаттырақ қорқытылды: оларға рентген арқылы өкпе обырына шалдыққаны анықталған жас жігіт жайлы фильм көрсетілді. Өте қатты қорқытылуы тиіс болған қатысушыларға да осы фильм ұсынылып, өкпе обырына жасалған ота да көрсетілді. Нәтижеде енді темекіні тастап, рентгенге түсуге құлыншынғандар өте қатты қорыққандар болып шықты.

Бұл әдіс адамдардың бәрі үшін оңтайлы ма? Жоқ. Салқын ақылдың кейбір адамдарды «үлкен қорқыныш әрекетсіздікке әкеледі» деген ойға бекіндіруінде себеп бар: бұл барлық адамда емес, белгілі бір жағдайларда белгілі бір адамдарда ғана. Левенталь мен әріптестері ашқан жаңалықтың мәні мынада: өздерін-өздері жоғары бағалайтын адамдар әрекетке бірден көше алады. Ал өздерін төмен бағалайтындар қатты қорқыныш тудыратын ақпараттан хабардар болған кезде баяулау қимылдайды, бірақ, ең қызығы, біраз уақыт өткен соң, олар да дәл өзіне бағасы жоғары жандардай іс-қимыл жасайды. Анығырақ айтсақ, бірден әрекет етудің қажеттілігі жоқ болып, кейінірек қимылдауға болатын болса, өздерін төмен бағалайтындар көп жағдайда үлкен қорқыныш тудыратын ақпараттың әсерінен солай әрекет етеді. Өздерін төмен бағалайтындар қауіп-қатерге тап болса, қатты қиналуы мүмкін. Өте қорқынышты ақпарат оларды тіпті тұқыртып, төсекте басын қымтап алып, тығылып жатуға мәжбүрлейді. Олар болмашы немесе орта деңгейлі қорқынышпен бетпе-бет келсе ғана дұрыс әрекеттене алады. Дегенмен әлі де уақыты болса, яғни тез қимылдау талап етілмесе, олар хабарлама өздерін есінен тандыра қорқыта алса ғана жылдам әрекеттенеді.

Левенталь мен әріптестері өткізген кейінгі зерттеулер де осы қорытындыны растады. Бір экспериментте қатысушыларға ірі автомобиль апаттары туралы фильм көрсетілді. Қатысушылардың біразы фильмді – үлкен экраннан, басқалары алыс қашықтықтан кішкентай экран арқылы тамашалады. Өздерін жоғары немесе орташа бағалайтындардың ішінде фильмді үлкен экраннан көргендер кіші экраннан көргендерге қарағанда қажетті қорғаныс жасауға көбірек дайын болды. Ал өздерін төмен бағалайтындар фильмді кіші экраннан көрген соң белсенділік танытты, олардың ішінде фильмді үлкен экран арқылы тамашалағандары өздерін қатты шаршаңқы сезініп тұрғанын, өздерін апат құрбандары орнында әзер елестеткенін айтты. Осылайша, өздерін төмен бағалайтындар тез әрекет ету қажет болса, қатты қорқыныштан не істерін білмей қалатыны байқалды.

Өздерін жоғары бағалайтындарды өздерін төмен бағалайтындар секілді ұстауға көндіруге болады. Біз оларды тұқыртып, төнген қауіптің алдын алу үшін ештеңе істей алмайтынын сезінуге мәжбүрлей аламыз. Бұл жағдайда адамдардың көпшілігі, тіпті өзін жоғары бағалайтындар да, басын құмға тығып алуы мүмкін. Енді сіз көлік апаттарын азайтқыңыз немесе адамдардың темекіні қоюына көмектескіңіз келді делік. Бірақ өзін төмен бағалайтындарға жолығып қалдыңыз. Не істейсіз? Егер сіз нақты, анық және оптимистік реңкі басым нұсқаулық әзірлесеніз, аудитория мүшелерін қорқыныштарға қарсы тұрып, осы қауіптің бетін қайтаруға қайраттандыруы мүмкін. Осы жорамал Левенталь мен әріптестері өткізген экспериментте нақтыланды. Онда байқалғандай, қорқынышты сәттерде қашан және қалай әрекет ету қажеттігі жазылған нұсқаулықтар мұндай тапсырмасы жоқ ұсыныстардан әлдеқайда тиімді болып шыққан. Мысалы, студенттерге сіреспе аурына қарсы екпе алу жөніндегі колледж ғимаратында өткізілген шарада екпені нақты қайдан, қалай алуға болатыны айтылды. Шараға арнайы жасалған картада студенттер емханасының мекенжайы көрсетіліп, әр студенттің өзіне ыңғайлы уақытта екпе жасатуға мүмкіндігі бар екені жазылған. Нәтижеде студенттерге сіреспеге қарсы екпеге қатысты жағымды аура тудырып барып үлкен тәуекелге шақыру кіші тәуекелге қарағанда тиімді болып шықты және екпе салдыруға ниетті студенттер саны арта түсті. Екпе алуға шақырған

нақты нұсқаулықтардың болуы да студенттердің ниеті мен қалауына еш әсер ете алған жоқ, дегенмен іс-әрекетке кәдімгідей ықпалы бары байқалды: қалай әрекет жасау қажеттігі айтылған қатысушылардың 28 пайызы екпе алды, ал ешқандай нұсқаулық алмағандардың 3 пайызы ғана екпе алуға келді. Не істеу керектігіне арнайы нұсқаулық берілген бақылаудағы топқа қорқыныш тудыратын ештеңе айтылған жоқ, бұл топтан екпеге ешкім де келмеді. Демек, әрекет ету үшін нақты нұсқаулықтың өзі жеткіліксіз. Мұндай жағдайда қорқыныш әрекет етудің қажетті бөлшегі болады.

Осындай нәтижелер Левентальдің темекіге қатысты экспериментінде де байқалды. Левенталь үлкен қорқыныш тудыратын хабарламалардың темекіні тастауға қатты итермелейтінін анықтады. Бірақ бұл хабарламаларда нақты іс-әрекетке қатысты нұсқаулық болмаса, жүріс-тұрысты қатты өзгерте алмайды. Ішінде үрей тудыратын ештеңе болмаса, «екі қорап темекінің орнына журнал сатып ал», «темекі тартқың келген кезде суды көбірек іш» дегенге саятын нақты нұсқаулықтар да тиімді бола қоймайды. Қорқынышты ояту мен нақты нұсқаулық бірлігі жақсы нәтиже берді: студенттер эксперименттен кейінгі төрт ай бойы темекі шегуді азайтты.

Демек, кей жағдайларда үрейді күшейтуге арналған, нақты жүріс-тұрысқа қатысты нақты нұсқаулығы бар үндеулер арқылы қажетті әрекетке қол жеткізуге болады. Бірақ Левенталь мен оның әріптестері көрсеткендей, қорқыныш тудыратын шағымдар түпкі ойына байланысты нақты формаға ие болады. Осындай шағымдар нақты нұсқаулықтарға сүйенсе де, қажетті нәтижеге қол жеткізе алмауы мүмкін.

Кейде қорқытқыңыз келсе де, сәтсіздікке ұрынуыңыз мүмкін. Мұндай жағдай қорқыныштың өзі қатты үрейлі емес кезде бола алады. Мысалы, жаһандық жылынудың аса қауіпті екені рас. Оны көп ғалым баяу тықылдап, уақыты жақындап келе жатқан бомбаға ұқсатады. Температура артқан сайын мұздықтар еріп, теңіздердің деңгейі көтеріле береді. Таяу уақытта көп елді мекен су астында қалуы мүмкін. Ауру тарататын насекомдар бұрынғы салқын жерлерге қоныс аударған соң, безгек секілді кейбір аурулар көп таралады. Дауылдар да

құрғақшылық пен жылылық толқындары секілді жиілей береді және күшейе түседі, сөйтіп, адам шығыны көбейіп, тамақ өнімдерін өндіруге қауіп төндіреді. Солай жалғаса береді. Осы көңілсіз болжамдарға қарамастан, «Оскар» сыйлығын алған «Ыңғайсыз ақиқат» (An Inconvenient Truth) фильмінде анық көрсетілсе де, америкалықтар нақты іс-әрекетті талап етудің орнына, әлі де тым салғырттық танытуда. Таяуда жүргізілген сауалнамалар<sup>41</sup> бойынша, адамдар терроризмнен, жыландардан, бүйілерден, өлімнен, жеке сәтсіздіктерден және жұрт алдында масқара болудан қатты қорқады. Сауалнамаға қатысқан мыңдаған адамның санаулысы ғана жаһандық жылынудан қорқатынын айтқан. Неге бұлай?

«Жауаптың бір бөлігі миымыздың қалай жұмыс істейтінінде жатыр» дейді Даниэль Гилберт.<sup>42</sup> Біздің миымыз қорқынышты сезінудің эволюциясынан өтті, тұмау немесе рецепт бойынша берілген дәрілердің жанама әсері сияқты қауіптерден емес, терроризм немесе қорқынышты жыландар қаупінен көбірек үрейленеді. Шынында да, жыл сайын лаңкестік әрекет құрбандарынан да көп адам тұмау мен дәріден өлімге душар болады, ал жаһандық жылыну жер халқының басым бөлігін қырғынға ұшыратып, жоқ дегенде зор азап шектіруі мүмкін. Осыны жоққа шығару немесе ескермеу арқылы, біз бейімделуден бас тартамыз. Басты мәселенің бірі – біздің біртіндеп келетін емес (мысалы, құрғақшылық немесе дауылдардың жиілеуі), тас ғасырынан бергі нақты және анық қауіптерге (жолбарыстар, жыландар немесе шокпар ұстаған үңгір адамдары) жауап қайтара отырып эволюциядан өттік. Сондай-ақ біз адами наразылық сезімімізді оятатын, терроризм сияқты адам қолынан болатын қауіптерге реакция білдіруге бағдарланғанбыз. Гилберттің ойынша, адамдар көліктің зиянды қалдықтарынан немесе орман ағаштарын жөнсіз шабудың салдарынан гөрі, жаһандық жылыну лаңкестердің астыртын әрекетінің нәтижесі ретінде көрсетілсе ғана, оған қарсы іс-қимылды талап ете алады. Лаңкестің санаға орныққан таптаурын бейнесі секілді, жаһандық жылыну да санамызда тамырланатын болса ғана көп адам шара қолдануға ыңғайлана бастайды.

Мэтью МакГлоун мен әріптестері<sup>43</sup> жақында жаһандық жылынуға емес, 2009 жылы адамзатқа қауіп төндірген шошқа тұмауы вирусына

екпін қоя отырып, жоғарыдағы қорытындыны тексеріп көрді. Сол жылдың сәуір айында «Ауруларды бақылау және профилактика жасау орталықтары» тез тарап бара жатқан тұмауға қарсы қолды жиі жуу, тұмау жұқтырған адамдармен ұшырасудан бой тарту, ең алдымен, вакцинациялану сияқты ұсынымдар әзірледі. Өз экспериментінде МакГлоу мен оның командасы осы ұсынымдар жасалған соң, бірақ вакциналар қолжетімді болғанға дейін, адамдардың шошқа тұмауы жайлы не білетінін анықтау үшін ақпараттық кітапша жасады. Экспериментке қатысушылардың жартысы тұмауды адамдарды қыратын (биыл шошқа тұмауынан мыңдаған адам өлуі мүмкін) әлдене деп қарастырды. Қалған жартысы тұмауды жыртқыш есебінде (шошқа тұмауы биыл мыңдаған адамды өлтіреді) бейнеледі. Тұмауды жаулаушы ретінде көрсеткен кітапшаны алған адамдар шошқа тұмауын қорқынышты індет деп білді және өздерін оны жұқтырып алуға, оған қарсы екпе алуды жоспарлауға бейім жандар ретінде көрсетті. Демек, қорқыныш шақыратын үндеулер біздің түрлі шабуылдан пайда болатын үрейлерімізбен астасар болса, тиімділіктің жоғары деңгейін көрсете алады.

***Қорқыныш пен терроризм қаупі.*** МакГлоун мен Левенталь қорқыныш тудыратын ақпараттардың әрекет етуге арналған нақты нұсқаулықтармен байланысын көрсетеді. Бірақ біз бәріміз қатты қорқып, қандай әрекет жасарымызды білмей тұрған кезде не болады? 11 қыркүйектегі лаңкестік шабуылдан кейін америкалықтардың басым бөлігі қатты есеңгіреп қалды, қорықты және ашуға булықты. Енді шабуыл қашан жасалатынын және қауіпті мейлінше азайту үшін не істей алатындарын білгісі келді. Іске Ішкі қауіпсіздік департаменті мен Құрама Штаттардың бас прокуроры араласты. Олар лаңкестердің талабы туралы мәлімет жинап, төнетін қауіпті хабарлауға және адамдардың не істеуі қажеттігін айтуға тиіс болды. Тұрғындардың басым бөлігі олар не айтса да ықыласпен істеуге дайын тұрды.

Көріп отырғанымыздай, ескертулер мен нұсқаулықтар аса тиімді болу үшін сенімді дәлелдерге сүйенуге тиіс және оны өте сенімді ақпараттандырушы ұсынғаны жөн. Ақпараттандырушы қауіптің қандай екенін және ықтимал апаттардан сақтану үшін адамдар қандай нақты іс-қимыл жасауға тиіс екенін айқын көрсетулері тиіс. Үйіміз

желдің өтінде тұрса да, дауыл соққан кезде ешқайда шықпауымыз қажет екені ескертіледі. Өзен таситын кезде биік жерлерге шығып кеткеніміз дұрыс екені де қаперімізге салынады. Маған осы демалыс күндері лаңкестер сауда үйіне шабуыл жасағалы жатқаны айтылса, сауда жасауға бармасым анық. Лаңкестер ұшақтарға, пойыздар мен автобустарға шабуылдайды делінсе, сапарға шықпауға тырысар едім.

Кез келген ескерту, егер қауіп-қатер төніп тұрғанын немесе ол қайдан шығатынын, адамдар оның алдын алу үшін не істей алатынын білдірмесе, тиімсіз болып қалады. 2001 жылдың 11 қыркүйегінен кейінгі жылдары үкіметтің жоғары лауазымды шенеуніктері жақындап қалған ықтимал лаңкестік шабуылдар туралы бірнеше рет ескерту жасады. Осы ескертулердің ешқайсысы қажетті талаптардың жоқ дегенде біреуіне де сай болмағандықтан, тиімді бола алған жоқ. Онда шабуылдың сипаты, уақыт пен орынның нақтылығы, адамдар құрбан болмас үшін не істеуі қажеттігі анық көрсетілген жоқ. Ұлттық қауіпсіздік мәселелері жөніндегі басшы адамдардың сақ болуын ескертті, бірақ ескертудің күнделікті өмірге кедергі келтіруіне тосқауыл қоя алған жоқ. Осы ескертулер нені айқындайды? Мүмкін, мен Нью-Йоркке жоспарлаған сапарымды шегермегенім дұрыс болар, бірақ бір күні ұшақ бортында қатар отырған жігіт өзінің іш киіміне жасырған жарылғыш затты іске қоспайтынына сенімді болуым керек дегенді білдіретін шығар.

Жағдай өте қауіпті болмаса, осындай ескертулердің астарынан мысқыл көруге де болар еді. Шынында да, мұндай ескертулер Джон Стюарт, Дэвид Леттерман сияқты адамдарға кәдімгідей азық болды. Мысалы, 2003 жылы үкімет шенеуніктері қауіп деңгейін жоғары деп көрсетіп, ықтимал улы газ бен түйнеме ауруының таралу қаупінен терезелер мен есіктерді қымтап қою үшін тұрғындарды пластик және жабысқақ пленкаларды көптеп алып қоюға шақырды. Бірақ кейбір сарапшылар мұндай әрекеттен соң адамдардың тұншығып қалуы мүмкін екенін ескертті. Үкімет шенеуніктері осы ескертуге: «Пленка алыңыздар дегеніміз рас, бірақ бұл оны қолданыңдар деген сөз емес» деп жауап берді.

Әрине, жағдай қауіпті. Өте қауіпті террорлық шабуылдың ықтималдығы өте жоғары. Ал мемлекеттік шенеуніктердің іс-әрекеті орашалақ екені былай тұрсын, олардың ескертуі көбірек пайдадан гөрі зиян әкелер еді. Адамдарға дұрыс іс-қимыл бағытын көрсетпей тұрып қорқыту сындарлы әрекет тудырмай, үрейді арттыра түседі. Анық емес ескертулер қайталана берсе және жалған қауіп болып шықса, көбіміз терістеу, жоққа шығару күйіне бейімделіп алып, жалығамыз, өзімізге көңіліміз тола береді, ақырында тіпті тыңдауды қоямыз.<sup>44</sup>

***Ерекше жеке мысалмен салыстырылған ортақ статистикалық дәлел.*** Сіз көлік базарына бардыңыз делік. Қоятын негізгі екі талабыңыз – сенімділік пен төзімділік. Яғни сіз көліктің сыртқы келбетіне, жасалу үлгісіне және қанша шақырым жүргеніне қарамайсыз. Көлікті қаншалық жиі жөндейсіз – көкейіңіздегі сұрақ осы. Ақылды және сергек ойлы адам ретінде сіз Consumer Reports журналынан керек кеңесті оқисыз да, көп жөндеуді қажет ете қоймайтын автомобиль «Вольво» екенін білесіз. Әрине, «Вольвоны» сатып алуға шешім қабылдайсыз. Бірақ сауда жасамас бұрын түскі асқа барып, өз ниетіңіз жайлы бір досыңызға айттыңыз делік. Ол болса, сеніңкіремей: «Шын айтасың ба? Менің бөлем өткен жылы «Вольво» сатып алды, содан бері тыным көрген жоқ. Бірінші жанармай бүрку жүйесі істен шықты, содан кейін жылдамдық ауыстыру қорабы сынды. Артынша қозғалтқыштан біртүрлі дыбыстар шыға бастады. Ақыр аяғында, қай жерінен екені белгісіз, майы ақты. Байғұс бөлем енді не болады деп қорқып, көлік айдаудан қалды» дейді.

Consumer Reports түзген рейтинг «Вольво» мінген 1000 адамның пікіріне сүйеніп жасалды деп есептейік. Досыңыздың бөлесінің сәтсіз тәжірибесі пікірді біреуге көбейтіп, 1001-ге жеткізді. Ол сіздің статистикалық мәліметтер жинағыңызға бір кері тәжірибе қосты. Логикалық тұрғыда бұл жайт шешіміңізге әсер етпеуі тиіс. Ричард Нисбетт пен әріптестері<sup>45</sup> жүргізген кең ауқымды зерттеулер (мына мысал да сол жұмыстан алынды) осындай жағдайлар өзгешелігінің арқасында өзінің логикалық статистикалық мәртебесінен де жоғары мәнге ие болып кететінін көрсетеді. Шынында да, мұндай жағдайлар көп жағдайда аса маңызды бола алады. Демек, досыңыздың бөлесінің

қиын жағдайға тап болуы санаңызға берік орнығып, сіздің енді «Вольвоны» сатып алуыңыз тым қиынға түседі.

Мысалдар тым өзгеше болса, оның сендіретін күші де жоғары. Бірнеше жыл бұрын, мен студенттеріммен бірге энергетикалық жағынан тиімді үй жасауға қажетті шаруалар істеуге, тұрғын үй иелерін көндіруге тырыстым.<sup>46</sup> Біз жергілікті коммуналдық компанияның тұрғын үй тексерушілерімен жұмыс істеп, үйді жақсартта түсу тәсілдерін ұсына отырып, оларға өзгеше үлгілерді қолдануды үйреттік. Мысалы, өз ыңғайына сай әрекет етуге ерік берсе, көп тексеруші есіктің жан-жағындағы сызаттарды жай ғана нұсқап, үй иесіне түрлі ауа райынан қорғайтын тығыздағыш салу қажет екенін айтады. Біз осы жағдай үшін бірнеше тексерушіні арнайы дайындадық. Олар барлық есіктің жан-жағындағы сызаттарды біріктірсе, қонақ бөлменің қабырғасында баскетбол добының көлеміндей ойық пайда болатынын ескертеді. «Үйіңіздің қабырғасындай мұндай ойық болса, сіз оны жабуға әрекеттенбес пе едіңіз? Тығыздағыш нәрсе осындайда керек» дейді олар. Нәтиже қайран қалдырды. Қажет сөздерді айтуға машықтанған тексерушілер өз тиімділігін төрт есе арттырды. Одан бұрын тұрғын үй иелерінің 15 пайызы ғана ұсынылған жұмысты жүзеге асырған болса, тексерушілер өзгеше әңгімелесу тәсілін қолдана бастаған соң, көрсеткіш 61 пайызға дейін өсті. Көп адамға қаптаған статистикалық мәліметтен гөрі нақты, анық, өзгеше жеке үлгі қатты ықпал етеді. Досыңыздың «Вольво» алуға қатысты әңгімесі немесе қонақ бөлмеңіздегі баскетбол добының көлеміндей ойық жайлы ой ерекше қатты әсер беруі мүмкін. Ішінде статистикалық терістеу болса да (күткен нәтиже емес), пікірлердің ерекше тиімді (Мен Дженни Крейгтің диетасы арқылы 40 фунт салмақ тастадым) болатынының бір себебі – осы.

***Екіжақты дәлелдерге қарсы біржақты дәлелдер.*** Сіз аудиторияны өлім жазасының қажеттігіне сендіруге арналған сөз айтуға дайындалып жатырсыз делік. Қандай жағдайда көп адамды сендіре аласыз: өз пікіріңізді ғана айтып, өлім жазасына қарсы дәлелдерді елемеген кезде ме, әлде қарсы дәлелдерді талқылап, оны терістеуге тырысқаныңызда ма? Осы сұраққа жауап бермес бұрын, оқиғаның қалай өрістейтініне жіті назар аударайық. Егер ақпараттандырушы



қарсы тараптың дәлелдерін келтіретін болса, бұл жайт ақпараттандырушының әділ, шынайы адам екенін көрсетуі мүмкін. Мұндайда оған сеніміңіз артады және оның жұмысының тиімділігіне күмәніңіз қалмайды. Басқа жағынан алсақ, ақпараттандырушы қарсы тараптың дәлелі мен пікіріне жиі сүйене берсе, аудитория мәселені даулы деп ойлауы да мүмкін. Онда аудитория мүшелері абыржып, көп ойланып қалмақ. Ақырында, осының бәрі ақпараттың сенімділігін азайтады. Осы мүмкіндіктерді есте ұстасақ, дәлелдің біржақтылығы мен хабарламаның тиімділігі арасында қарапайым байланыс бары оқырманды таңғалдырмауға тиіс. Бұл, бір жағынан, аудиторияның қаншалық хабарлар екеніне де байланысты: аудитория мүшелері көбірек хабардар болса, олардың біржақты дәлелдерге тез мойын бұратыны аса күмәнді. Керісінше, ақпараттандырушы жоққа шығарса да, қарсы жақтың дәлелдері де қарастырылған екіжақты ақпарат сенімді бола түседі. Бұл әбден түсінікті. Жақсы хабардар адам қарсы дәлелдерді біліп алуға қатты тырысады. Ақпараттандырушы оны еске салудан қашқақтаса да, білетін адамдар ақпараттандырушыны не әділетсіз, не мұндай дәлелдерді терістеуге қабілетсіз деуі мүмкін. Бір жағынан, хабары аз адам қарсы дәлелдердің бар екенін білмеуі де мүмкін. Қарсы дәлел ескерусіз қалса, аудиторияның хабардар емес бөлігі сенеді, ал осы адамдарға қарсы дәлел көрсетілсе, олар абдырап қалуы ықтимал.

Тағы бір маңызды фактор – аудиторияның бастапқы ұстанымы. Аудиториядағы адамдардың бірі ақпараттандырушының дәлеліне сенуге ықыласты болса, екіжақты дәлелге қарағанда, оның пікіріне біржақты дәлел қатты ықпал етеді. Дегенмен аудиториядағы бір адам қарсы пікірге бүйрек бұрса, терістейтін екіжақты дәлел сенімдірек болып шығады.<sup>47</sup> Көп саясаткер осы құбылыс жайлы жақсы білетін болу керек. Олар кімдердің алдында сөз сөйлейтініне орай, түрлі ыңғайдағы баяндама әзірлей алады. Олар партиядағы әріптестері алдында сөйлесе, өз партиясының платформасы мен кандидатурасын әспеттейтін дәлелдерді үйіп-төге салады. Ал әңгіме оппозиция жайында болса, сөз рәуіші мысқылға, кекетуге ауысады. Теледидарда сөйлей қалса немесе аралас аудиторияға сөз арнаса, олар

дипломатиялық позиция ұстанады. Қарсы тараптың пікірін түгелдей жоққа шығармай тұрып, әуелі, оны жұртқа жұмсақ етіп жеткізеді.

**Таныстыру тәртібі.** Елестетіп көріңіз, сіз қалалық кеңесте қызмет істейсіз. Қарсыласыңыз екеуіңіз кең залда үлкен аудитория алдында сөйлеуіңіз керек. Сайлауға уақыт аз қалды, аудиториядағылардың басым бөлігі әлі шешім қабылдаған жоқ. Нәтиже сіздің сөзіңізге байланысты болуы мүмкін. Сіз сөзіңізді жазуға ұзақ уақыт жұмсадыңыз, мұқият дайындалдыңыз. Сахнадағы өз орныңызға отырған соң, жүргізуші сізден қашан сөйлегіңіз келетінін сұрайды. Бірінші болып па, әлде қарсыласыңыздан кейін бе? Ойланасыз: бірінші сөйлеген адам басымдыққа ие болып кетуі мүмкін. Өйткені алғашқы әсердің маңызы өте зор. Егер мен аудиторияны бірінші болып өзіме қарата алсам, қарсыласым өзін «сатып» қана қоймай, аудиторияның маған көзқарасын толық өзгертуіне тура келеді, яғни ол қалыптасқан үдерісті бұзуға мәжбүр болады. Екінші жағынан, егер соңынан сөйлей болсам, одан да пайда көруім мүмкін. Өйткені жұрт залдан шыққанда, соңғы естігенін есінде сақтайды. Қарсыласым бірінші сөйлесе де, сөзі шымыр болса да, менің сөзім ерекше болғандықтан, соның тасасында қала береді. Сөйтіп, сіз кідіре бересіз. «Бірінші болып сөйлесем деп едім... жоқ, соңынан... жоқ, бірінші... жо-жоқ, бір минут күте тұршы». Не істеріңізді білмей, сахнадан жүгіріп түсесіз де, қалта телефоныңызды суырып алып, әлеуметтік психолог құрбыңызға қоңыраулатасыз. Кім бірінші сөйлеу керегін бір білсе, сол білер!

Сіз қысқа жауап күтсеңіз, өкініште қаласыз-ау деп қорқамын. Оны айтасыз, сіз әлеуметтік психологтің кәсіби ескертулері мен түрлі амалдар жайлы кеңесін тыңдау үшін іркілер болсаңыз, жұрт алдында сөйлеу мүмкіндігінен мүлде айырылып қаласыз. Шындығында, сіз сайлаудан құр қаласыз!

Мәселенің күрделі екені, ақпаратты сіңіру және оны жадыңызда сақтауға байланысты екенін айтудың қажеті жоқ. Мен оны мейлінше оңай етіп тұжырымдауға тырысамын. Осы мәселенің бір қыры сіз де, біз елестеткен саясаткер сияқты, жалғыз өзіңіз іске асырғыңыз келген жайтқа өте ұқсас. Тең жағдайда адамның жады соңғы шешеннің сөйлеген сөзін сақтап қалатыны рас, өйткені оның сөзі сайлау

уақытына жақынырақ. Екінші жағынан, екінші сөйленген сөз алғашқысындай терең және орнықты түрде сіңірілмейді, бірінші материалдың болуының өзі сіңіру процесін тежейді. Демек, сіңіру құбылысы туралы білімге сүйенсек, тең жағдайда бірінші дәлел тиімді болуы тиіс. Оны алғашқы әсер деп атайық. Бірақ жадымызда сақтау құбылысы туралы біліміміз бізге тең жағдайда соңғы дәлелдің тиімдірек болатынын айтады. Мұны кейінгі әсер делік.

Бұл екі тәсіл екі басқа болжам туындататындай көрінсе де, кімнің бірінші сөйлейтіні маңызды емес дегенді білдірмейді. Сондай-ақ осыған қатысты анық бір нәрсе айту тіпті мүмкін емес деуге де болмайды. Шығатын қорытындыны былай түйіндеген дұрыс: жадымызда сіңіру мен сақтау процестерінің қалай жүретінін білетіндіктен, біз алғашқы немесе кейінгі әсердің қайсысы басымдыққа ие болатын жағдайды айтып бере аламыз. Мұнда маңызды ауыспалы қасиетке уақыт, дәлірек айтқанда, біздің жағдайымыздағы оқиғалар аралығындағы уақыт ие: (1) бірінші және екінші сөз арасындағы уақыт; (2) екінші сөз аяқталған уақыт пен аудитория өз таңдауын нақты жасап біткен сәт аралығындағы уақыт. Негізгі қорытындылар мынадай: (1) екі сөз арасындағы уақыт өте қысқа болса, сіңіру өте күшті болады; бұл жағдайда бірінші сөз аудиторияның екінші сөзді қабылдауына қатты кедергі жасайды, сөйтіп, алғашқы әсер бой көрсетеді. Демек, одан бірінші шешен пайда көреді; (2) аудитория екінші сөзден кейін дереу шешім қабылдауға тиіс болса, жадында қазір сақталған нәрсе басымдыққа ие болады. Демек таразы басы кейінгі әсерге ауады.

Жақсы. Сіз әлі телефон тұтқасын қойған жоқсыз ба? Онда жоспарымыз мынадай: егер қарсыласыңыз екеуіңіз біріңізден кейін біріңіз еш үзіліссіз сөйлейтін болсаңыз, ал сайлауға әлі біраз күн бар болса, сіз бірінші сөйлегеніңіз жөн. Сіздің бірінші болып сөйлеуіңіз қарсыласыңыздың дәлелдерін сіңіру қабілетін тоқыратып тастайды. Өйткені сайлауға дейінгі бірнеше күн ішінде ақпаратты жадыда сақтап қалу ерекшелігі болмашы ғана. Бірақ сайлау екінші сөзден кейін дереу басталып кететін болса, ал екі сөз арасында кофе ішіп келуге үзіліс берілсе, сіздің соңынан сөйлегеніңіз дұрыс. Кофе ішуге арналған үзілістен кейін бірінші сөздің екінші сөзді сіңіруге кедергісі тіпті аз

болады. Аудитория екінші сөзден кейін бірден шешім қабылдауға тиіс болады да, сіздің сөзіңіз жадыға асықпай сіңіріледі. Сондықтан кейінгі әсер күш алып кетеді: мұндай жағдайда соңғы сөз ерекше сенімді болады.

Осы пайымдаулар Норман Миллер мен Дональд Кемпбеллдің<sup>48</sup> экспериментінде расталды. Бұл экспериментте қатысушыларға зиянды делінген булағышты өндірушілерге қарсы шығын өндіруге арналған талап-арыз бойынша алқабилер соты отырысының қысқартылған стенограммасы берілді. Айыптау дәлелдері (pro) талапкердің куәгерінің түсінігіне, талапкердің адвокаты өткізген қорғаушылар куәгерін екіжақты тергеу материалдарына, осы адвокаттың кіріспе және қорытынды сөздеріне сүйенді. Қорғау (contra) дәлелдері қорғаушылар куәгерінің түсінігіне, жауапкердің адвокаты жүргізген екі жақты тергеу материалдарына, осы адвокаттың кіріспе және қорытынды сөздеріне сүйенді. Стенограмманың қысқартылған нұсқасында барлық pro дәлелдер бір топтамаға, contra дәлелдер бір топтамаға орналастырылды. Зерттеушілер дәлелдердің екі тобын оқыған уақыт аралығын, сондай-ақ соңғы дәлелді оқыған уақыт пен үкім оқыған аралығын өзгертіп отырды. Нәтиже мынадай болды: бірінші және екінші дәлелді оқу аралығында үлкен үзіліс болғанда және екінші дәлел мен үкім аралығында қысқа үзіліс болғанда кейінгі әсерге қол жеткізілді. Ал алғашқы әсерге бірінші және екінші дәлелді оқу аралығындағы үзіліс аз ғана болғанда және екінші дәлел мен үкім аралығында үзіліс ұзағырақ болғанда қол жеткізілді. Бұл эксперименттің тақырыбы (алқабилер соты) осы екі құбылыстың қандай зор тәжірибелік мәнге ие болатынын айқындап көрсетуге мүмкіндік береді. Заңнамалардың басым бөлігі айыптаушыларға бірінші (әуелгі арыз бен дәлелдерді көрсету) және соңғы (сот жарыссөзін аяқтау) сөзді береді, сөйтіп, мемлекеттің «қолына» алғашқы әсердің де, кейінгі әсердің де артықшылығын ұстатады. Дәлелдерді ұсыну тәртібі алқабилердің күдіктінің кінәлілігіне немесе кінәсіздігіне қатысты шешіміне әсер ететіндіктен, мен сот төрелігіндегі алғашқы және кейінгі әсердің ықпалынан болуы мүмкін кез келген ықтимал қателіктердің алдын алу үшін сот процестерін өзгертуді ұсынар едім.

**Сәйкессіздік мәлішері.** Пікіріңізбен мүлде келіспейтін аудиторияға сөз арнап жатырсыз делік. Қандай жағдайда сөзіңіз ықпалды болады: өз ұстанымыңыздан еш айнымай сөйлеген кезіңізде ме, әлде аудитория ұстанымынан тым қатты ерекшеленбеу үшін оны мейлінше жұмсартуға тырысқан кезіңізде ме? Мысалы, денсаулықты сақтау үшін адамдар дене шынықтырумен айналысуы керек, күніне кем дегенде бір сағат тұрақты айналысса, кез келген жаттығу пайдалы болады дегенге сенесіз. Сіздің аудиторияңызда кітап парақтауды жеткілікті жаттығу деп санайтын университет профессорлары бар. Адамдар дене шынықтыруды жүгіру, жүзу, гимнастика сияқты күнделікті нақты бағдарламадан бастаулары керек деген ойды насихаттай отырып, олардың пікірін өзгерте аласыз ба, әлде оларға қысқа, жеңілдетілген режим ұсынған дұрыс па? Қысқаша айтқанда, аудитория пікірі мен ақпараттандырушының ұсынысы арасындағы тиімділігі жоғары деңгей қандай? Бұл кез келген насихатшы мен педагог үшін маңызды мәселе.

Осы жағдайға аудитория көзімен қарап көрейік. 2-тарауда айтып өткенімдей, көпшілігіміз дұрыс адам болып көрінуді – «дұрыс» пікірлі болуды және ақылды іс-әрекет жасауды қатты қалаймыз. Біреу келіп, бізбен келіспейтінін білдірсе, өзімізді кәдімгідей жайсыз сезініп қаламыз. Өйткені бұл жайт біздің пікіріміз бен іс-әрекетіміз бұрыс болып шығуы немесе жалған ақпаратқа негізделуі мүмкін екенін аңғартады. Пікір қайшылығы қаншалық үлкен болса, жайсыздық та соншалық зор болмақ. Осы жайсыздықты қалай азайта аламыз? Әншейін ғана пікірімізді немесе іс-әрекетімізді өзгертсек жеткілікті. Біз қаншалық қарсы болсақ, пікіріміз де соншалық өзгереді. Бұл ой тізбегі бойынша ақпараттандырушы күнделікті қатаң жаттығуларға бой ұруы тиіс: пікір қайшылығы қаншалық елеулі болса, пікір де соншалық өзгереді. Шынында да, бірқатар зерттеуші осындай бір-біріне байланысты қатынастың дұрыстығын дәлелдеп берді. Филипп Зимбардоның эксперименті<sup>49</sup> осыған жақсы дәлел бола алады. Экспериментке қатысушы студент қызға зертханаға жақын құрбысын ертіп келуге рұқсат берілді. Әрбір жұпқа кәмелетке толмағандар арасындағы құқықбұзушылық туралы тақырыптық зерттеу ұсынылды. Содан кейін қатысушылардың әрқайсысына жеке-жеке осы мәселе бойынша ұсыныс айту тапсырылды. Әрбір қатысушыға оның пікірімен

жақын құрбысының келіспейтіні айтылды, сенімсіздік деңгейі өте аз және өте көп деген өлшем арасында болды. Зимбардо пікірлер бір-біріне қарсы болып шыққан сайын, қатысушылар құрбысының пікірімен үндес деп есептегенге дейін өз пікірін өзгерте бергенін анықтады.

Дегенмен зерттеу әдебиеттерін мұқият қарап отырсақ, жоғарыда келтірілген қорытындыны растамайтын бірнеше эксперименттің барын да байқаймыз. Мысалы, Джеймс Уитакер<sup>50</sup> пікір қайшылығы мен пікірдің өзгеруі арасындағы қиғаштау байланысты анықтады. Қиғаштау деп отырғаным, пікір қайшылығы елеусіз арта бастағанда, пікір де солай өзгере береді, бірақ пікір қайшылығы көбейе түскен сайын, пікірдің өзгеруі азая бастайды. Соңында, пікір қайшылығы алшақтаған кезде, пікірдің өзгеруі байқалмай қалады, ақыр соңында тіпті жоққа тән болады.

Уитакердің жаңалықтарына сүйене отырып, Карл Ховланд, О.Дж. Харвид және Мұзафер Шериф<sup>51</sup> мынадай байламға келді: қандай да бір нақты хабарлама адамның өз ұстанымынан қатты ерекшеленетін болса, ол адамның таным көкжиегінен де шығып кетеді, сөйтіп, оған қатты әсер ете алмайды. Ховландтың пен әріптестерінің экспериментінде қатысушыларға «күйіп тұрған» хабарлама ұсынылды: олар тұратын штат «құрғақ» болуы тиіс пе, әлде «су астында қалғаны» дұрыс па? Анығырақ айтқанда, алкоголь ішімдіктерді тарату мен сатуға тыйым салатын заңды өзгерткен дұрыс па? Бұл сұрақ бойынша штат сайлаушыларының пікірі қақ жарылды, ал экспериментке қатысушылар түрлі пікір айта бастады: кейбіреулері штаттың «құрғақ» болып қала беруін жақтады, кейбіреулері тыйым салу қажетсіз деп санады, қалғандары нақты пікірге келген жоқ. Қатысушылар әрқайсысында осы үш ұстанымдағы адамдары бар үш топқа бөлінді. Әр топтың мүшелеріне үш пікірдің біреуін қолдайтын хабарлама ұсынылды. Осылайша, әр топта хабарлама мазмұнын өз ұстанымына мейлінше жақын деп санайтын қатысушылар болды, кейбіреулер оны мүлде қабылдаған жоқ, ал кейбіреулері өз ұстанымын одан сәл өзгеше деп есептеді. Нақтырақ айтқанда, бір топ алкоголь ішімдіктер шектеусіз және еркін сатылуы тиіс дегенді қолдайтын хабарлама алды, бір топ спирттік ішімдіктерге толық шек қойылуы тиіс деген

хабарламамен қаруланды, ал енді бір топқа «ылғалдылығы» аздау хабарлама берілді. Онда ішімдікті аздап, бірақ белгілі бір шектен шықпай ішуге болатыны айтылған. Хабарламаның мазмұны мен өз ұстанымдары арасында сәйкессіздік орташа болған жағдайда, пікірлердің көп өзгеретіні байқалды.

Мұндай жағдайлар ғалымдарды қатты шабыттандырады. Зерттеу қорытындыларының елеулі бөлігі бір бағытқа, тағы бір елеулі бөлігі басқа бағытқа ала қашса, бұл екеуінің біреуі қателесті дегенді білдірмейді. Бұл екі тарап та ескермей кеткен маңызды бір фактор бар екенін аңғартады. Бұл шынында да шабыттандыратын жай болуы мүмкін, ондайда ғалым өзін детектив рөлін ойнап жүргендей сезінеді. Мен осы тұста оқырманның адамгершілік танытқанын қалар едім. Өйткені бұл мәселе аса құнды болып тұрғандықтан ғана емес, әлеуметтік психологияның ғылым ретіндегі ең қызықты және тартымды қырын талдауға мүмкіндік беретіндіктен, тоқтала кеткім келеді. Детектив рөлінде табысқа жетудің екі жолы бар. Бір қорытындыны растайтын эксперименттің бәрін бір жерге жинап, екінші қорытындыға үйлесетіндерді бір жерге жинап, мұқият зерттеуге тиіспіз. Мақсатымыз – қолымызға үлкейткіш әйнек ұстап алғанымызды елестете отырып, А тобындағы барлық экспериментте бар, бірақ В тобындағы эксперименттерде жоқ сол факторды табу. Содан кейін осы фактордың неге аса маңызды екенін тұжырымды түрде анықтауымыз керек. Немесе керісінше, қай фактордың немесе факторлардың маңызды болуы мүмкін екенін терең пайымдаудан бастауымызға болады. Сол арқылы біз қолда бар әдебиетті парақтай отырып, осы фактор бойынша А тобының эксперименттері В тобынікінен қаншалықты ерекше екенін тексере аламыз.

Ғалым ретінде менің екінші жолға бүйрегім бұрады. Студенттерім Джудит Тернермен және Меррил Карлсмитпен бірге біз қандай фактордың немесе фавторлардың маңызды болуы мүмкін екеніне ой жүгірте бастадық. Біз жоғарыда айтылған – пікір қайшылығы үлкен болған сайын, аудитория мүшелері де зор жайсыздық сезінеді деген ұғымды негіз етіп алдық. Дегенмен жайсыздықтың міндетті түрде аудитоия пікірін өзгертуі мүмкін емес екенін де талқыладық. Аудитория өз жайсыздығын азайта алатын кем дегенде төрт тәсіл бар:

(1) олар өз пікірін өзгерте алады; (2) олар ақпараттандырушының өз пікірін өзгертуіне әсер ете алады; (3) олар ақпараттандырушы қарсы көзқарас білдіріп тұрса да, өздерімен пікірлес адамдарды тауып, өзінің әуелгі пікіріне қолдау іздей алады; (4) ақпараттандырушының ақылсыз және өнегесіз екеніне өзін сендіре отырып, сол арқылы оның пікірін тым құнсыздандырып, төмендетуі де мүмкін.

Көптеген коммуникативтік жағдайда, тіпті біз талқылаған эксперименттерде де, хабарлама не жазбаша мәтін ретінде (мысалы, газеттің немесе журналдың мақаласы), не аудиторияның қолы жете бермейтін ақпараттандырушы арқылы (теледидардан немесе мінберлерден сөйлейді) таратылады. Сонымен қатар экспериментке қатысушы көп жағдайда жалғыз немесе бір-бірімен өзара әрекеттесу мүмкіндігі жоқ адамдардың арасында болады. Мұндайда хабарлама алғандар ақпараттандырушының пікіріне тіпті де жылдам әсер ете алмайды немесе жылдам әлеуметтік қолдау да таба алмайды. Бұл жайт қатысушыларға жайсыздықты азайтатын екі негізгі жолды ғана қалдырады: олар өз пікірін өзгертеді немесе ақпараттандырушыға берген өз бағасын төмендетеді.

Қандай жағдайларда адам үшін ақпараттандырушының беделін төмендету жеңіл немесе қиын болады? Өзіңіз жақсы көретін, құрметтейтін жан досыңызды кемсіту қандай қиын болса, талқылап отырған мәселе бойынша өте мықты сарапшы саналатын адамды да төмендету сондай қиын. Дегенмен ақпараттандырушыға сенім төмендеу болса, оның беделін төмендету қиын бола қоймайды. Осы пайымдау бағыты бойынша біз жасаған қорытынды мынадай: ақпараттандырушының беделі жоғары болса, оның пікірі мен аудитория пікірі арасындағы сәйкессіздік көп болған сайын, оның пікірі аудиторияға қатты әсер етеді. Бірақ ақпараттандырушының беделі орташа болса, ол кемсітуге ұшырайтыны сөзсіз. Бұл ақпараттандырушы аудитория пікіріне әсер ете алмады деген сөз емес. Әрине, ол адамдардың пікірін өзгерте алуы да мүмкін, бірақ ақпараттандырушының пікірі аудитория пікірінен аса қатты ерекше болмаса ғана ниетіне қол жеткізе алады. Ақпараттандырушының ұстанымы аудиториянікінен алшақ болған сайын, тыңдаушылар оның



ақылына, парасатына, кең ойлайтынына күмәндана бастайды. Осыдан кейін оның аудиторияға ықпалы азаяды.

Дене шынықтыру жаттығулары мысалына оралайық. Жасы 73-те, бірақ сырт келбеті одан екі есе жас көрінетін ер адамды елестетіңіз. Ол осы қазір ғана Бостон марафонын жеңіп алды делік. Осы адам денсаулығыңыз мықты болып, ұзақ өмір сүруіңіз үшін күн сайын кем дегенде екі сағат бойы жаныңызды салып жаттығуға тиіссіз десе, мен оған сенер едім. Қалай сенбессің! Ол осылайша күніне 10 минут қана жаттығуым қажет екенін өтінсе, мен одан да көп уақыт жаттығар едім. Енді жағдайды басқаша қарастырайық, маған осындай ұсынысты сәл сенімсіздеу адам – орта мектептің жаттықтырушысы айтты делік. Ол маған күн сайын 10 минут дене шынықтыру жаттығуларымен айналысуды ұсынса, оның ұсынысы санамның көкжиегінен аспас еді де, менің пікірім мен жүріс-тұрысыма әсер ете алар еді. Бірақ ол күніне 2 сағатты қажет ететін екпінді жаттығуларға кіріскенім жөн екенін айтса, оны дүмше, «денелі оңбаған», қадалған жерінен қан алатын тықыр деп ой түйер едім де, жалқаулықтан арылмай жүре берер едім. Демек, Ховландпен, Харвимен және Шерифпен келісуге тура келеді: адамдар ақпараттандырушыға онша сене қоймайтын болса, өз көзқарасына мүлде үйлеспейтін ақпаратты өздерінің сана көкжиегінен тыс деп қарастырады.

Осы болжамдарға қанығып алған соң, мен студенттеріммен бірге осыған орай жасалған экспериментердің нәтижесін мұқият зерттедім. Біз ақпараттандырушының аудитория ығына қалай жығылғанына қатты назар аудардық. Біз пікір қайшылығы мен оның өзгеруі арасында сызықтық байланыс байқалған әрбір экспериментте, қиғаш байланыс байқалған эксперименттерге қарағанда, хабарлама көзі болған адамның үлкен сенім ұялататын жан ретінде сипатталғанын байқадық. Бұл жайт сенім рөлі жайлы пайымымызды нықтай түсті. Бірақ біз мұнымен шектеліп қалғанымыз жоқ: бір зерттеу жобасы аясында пікір қайшылығының көлемі мен ақпараттандырушыға алдын ала сенім көрсету мөлшерін жүйелі түрде зерттейтін эксперимент жасадық.<sup>52</sup> Бұл экспериментте университеттің студент қыздарына аты белгісіз ақынның бір өлеңінен бірнеше шумақ оқуды және өлеңнің көркемдігін бағалауды ұсындық. Одан кейін әр студентке қазіргі поэзияны сынға

алған эссе берілді, оның ішінде студенттің өзі нашар деп бағалаған шумақ та бар еді. Қатысушылардың бір бөлігіне эссеші бұл шумақты сүйсіне отырып сипаттайды. Бұл, әрине, ақпараттандырушының пікірі мен экспериментке қатысушы қыздың пікірі арасындағы үлкен пікір қайшылығын тудырды. Кейбір қатысушыға эссеші шумақты ұнамды деп ұсынды, бұл жағдайда эссеші мен студенттің пікірі көп қайшыласа қойған жоқ. Үшінші жағдайда эссеші шумаққа тәкаппарлау көзқарас білдіреді, оны қатысушылар аздаған пікір алалығы деп қабылдайды. Ең қызығы, экспериментке қатысушы студент қыздардың жартысына эссе авторы атақты ақын және сыншы Т.С. Элиот деп таныстырылды, қалған бөлігіне эссеші университет студенті делінді. Бұдан кейін қатысушыларға шумақты тағы бір саралауға мүмкіндік берілді. Т. Элиот автор делінген кезде, эссе студенттерге қатты әсер етті. Өйткені олардың пікірі мен сыншы пікірі қабыспайтыны анық еді. Ал орташа сенімді курстас студент эссеші делінген кезде, эссе қатысушылардың пікірінен онша алшақтамай немесе пікір қайшылығы жоғары болған кезде пікірдің өзгеруіне аздап ықпалын тигізді.

Бұл бөлімді қорытындылайық. Ақпараттандырушы жоғары сенімге ие адам болса, ол насихаттайтын нәрсе жайлы аудиториямен пікір қайшылығы зор болған сайын, аудиторияның сенімі арта түседі. Ал ақпараттандырушының беделі орташа болса, пікір алшақтығы аз болған сайын, ол аудиторияның пікірін қатты өзгерте алады.

### **Аудиторияның сипаттамасы**

Барлық тыңдаушылар, оқырмандар және көрермендер бір-біріне ұқсамайды. Кейбір адамдарды сендіру қиын. Сонымен қатар өзіміз аңғарғандай, бір адамға әсер ететін ақпарат екінші адамға тіпті әсер етпеуі мүмкін. Мысалы, аудиторияның білігі мен оның алғашқы пікірі екіжақты қарым-қатынастың біржақты қарым-қатынасқа қарағанда тиімдірек болатын-болмайтынын анықтау мәселесінде маңызды рөлге ие.

**Өзін-өзі бағалау.** Тұлғаның жеке қасиеттері оның жоғары сенімділігіне қалай әсер етеді? Жоғары сенімділікпен ерекше байланысы бар тұлғалық айнымалылық – адамның өз басын қадірлеуі. Өз-өздеріне көңілі толмайтын адамдар өздерін қатты қадірлейтін жандарға

қарағанда, сендіретін ақпараттың ықпалына көбірек түседі.<sup>53</sup> Бір қарағанда бұл өте дұрыс секілді. Адамдар өзін жақсы көрмейтін болса, өз идеяларын да жоғары бағаламайды, өз пайымдарына сене бермейді. Демек, олардың идеясы талқыға түсер болса, одан бас тарта салуға да дайын болады. Адамдар үнемі өзінікі дұрыс болғанын қалайды. Өзін-өзі жоғары бағалайтын Сэм өз пікіріне қарсы хабарлама алса, ол қандай жағдайда – өз пікірін өзгерткен кезде, әлде ұстанымынан айнымаған кезде дұрыс шешім қабылдайтынын шешуге тиіс. Өзі қатты сенетін ақпараттандырушымен келіспейтінін байқаса, өзін-өзі қадірлейтін адам ішкі қақтығыспен бетпе-бет қалады. Ол осы қақтығысты пікірін өзгерту немесе ұстанымынан айнымау арқылы шеше алады. Бірақ Сэмнің өзі жайлы пікірі төмен болса, ол ішкі әлемімен мүлде қақтығысқа келмес еді. Өзін қадірлемегендіктен, ол ақпараттандырушымен келісе салса, дұрыс шешім қабылдау мүмкіндігі жоғары деп санайды.

***Саяси бағдарлану.*** Теледидардың жаңалықтар бағдарламасын қадағалап отыратын кез келген адам республикалықтар мен демократтардың көп мәселе бойынша келіспейтінін біледі. АҚШ-та және Еуропада зерттеуге қатыстырылған адамдарды сараптай келіп, Джон Йост пен серіктестері<sup>54</sup> мұндай келіспеушіліктер басқаша ойлау қалпын білдіретінін және консерваторлар да, либералдар да бір дәлелге сене қоймайтынын айтады. 44 жыл бойы жүргізілген, 22 мыңнан астам адам қатысқан зерттеу мәліметтерін талдай келіп, Йост консерваторлардың либералдармен салыстырғанда белгісіздік пен қауіп-қатерді басқаруда психологиялық мұқтаждықты көбірек қажет ететіні жайлы қорытынды жасады. Демек, олар үрей тудыратын және мәселені еш боямасыз ұсынатын дәлелдермен көбірек қаруланған. Ал либералдар деректерге негізделген, нәзік, күшті эмоцияларға емес, ақыл-ойға салмақ салатын дәлелдерге көп назар аударады. Бұл ортақ үрдіс екенін атап айтқан жөн, біз бәріміз белгілі бір деңгейде үрейге бой алдырғанбыз, көпшілігіміз аз уақытқа болса да, ақыл-ойға реакция білдіреміз. Дегенмен базалық бағдардағы мұндай айырмашылық либералдар мен консерваторлар бір-бірінің ақылын тым сирек өзгерте алады деген өкіндіретін деректі түсінуге көмектеседі.

*Аудиторияның алдыңғы тәжірибесі.* Аудиториямен байланысы бар және ерекше маңызды келесі бір фактор – ақпарат алар алдындағы аудиторияның жалпы жағдайы. Тоқ, еркін және өмірге разы болса, аудитория қабылдауға, қарым-қатынас жасауға дайын болады. Ирвинг Джанис пен әріптестері<sup>55</sup> анықтағандай, өздерін бірдеңеге сендіретін хабарлама оқып жатқан кезде адамдарға қалаған асын жеуге мүмкіндік берілсе, тамақтанбаған адамдарға қарағанда, хабарлама қатты әсер етеді. Ричард Петти мен әріптестері<sup>56</sup> өз зерттеулерінде жақсы көңіл күйдің адамды илануға осал ете түсетінін жорамалдады. Джеффри Коэн мен әріптестері<sup>57</sup> жақын арада жоғары баға алып (мысалы, өздері ықыласпен оқып жатқан салада), өздеріне сенімі арта түскен жандардың да сенімді дәлелдерді қабылдауға бейім екенін дәлелдеді.

Керісінше, аудиторияны қабылдауға және иландыруға қабілетсіздеу етуге де болатын тәсілдер бар. Бұрын айтып өткенімдей, адамдар өздерінің телевизиялық жарнама роликтері сияқты иландырушы ықпалдарға қарсы тұра алатынына сенімді болады. Олардың сенімділігін азайтудың бір жолы – оларды бірдеңеге иландыруға талпыныс жасалатынын ескерту.<sup>58</sup> Бұл тәсіл олар алған ақпараттың мазмұны өздерінің сенімдерінен ерекшеленетін болса, жақсы әсер етеді. Ақпараттандырушының хабарламаны ешбір кіріспесіз айтқанынан гөрі, «ал енді біздің демеушімізден келіп жеткен ақпарат» деген тіркесті айту хабарламаны сенімсіздеу ете түседі. Бұл ескерту: «Абайла, мен сені сендіруге тырысамын» деп тұрғандай. Одан кейін адамдар хабарламаға қарсы қорғаныс жасап алып, қабылдауға ыңғайлана береді. Бұл құбылысты Джонатан Фридман мен Дэвид Сирс<sup>59</sup> өз эксперименттерінде дәлелдей түсті. Экспериментте «Неге жасөспірімдерге көлік айдауға рұқсат бермеу керек?» деген тақырыпта әңгіме өткізілетіні жасөспірімдерге айтылды. Он минуттан кейін баяндамашы алдын ала дайындалған хабарламаны оқып берді. Бақылау өткізіліп жатқан топқа дәл осы әңгіме ешбір ескертусіз-ақ айтылды. Алдын ала ескерту алғандарға қарағанда, бақылауға алынған топтағыларды хабарлама көбірек сендірген.

Адамдар өзінің бостандық сезімін қорғауға бейім келеді. Джек Бремнің реактивті қарсылық теориясы бойынша,<sup>60</sup> бостандық сезімімізге қауіп төнсе, біз оны қорғап қалуға тырысамыз. Мысалы, мен туған күнімде

сыйлық алғанды ұнатамын. Егер өз курсымнан «ұшып кеткелі» тұрған студент туған күніме қымбат сыйлықты дәл соның курстық жұмысын оқуға ыңғайланған кезімде сыйлар болса, өзімді жайсыз сезінер едім. Менің бостандық сезімім немесе автономиям күмәнді болып қалар еді. Шектен шыққан немесе мәжбүрлейтін иландырушы хабарламалар таңдау еркіндіне қол сұққандай болып көрінуі мүмкін. Мұндай жағдайда хабарламаға қарсы тұратын қорғанысымыз күшейе түседі. Мысалы, пысық сатушы дүкеннен бір затты алуым керек екенін айтса, менің бірінші көрсететін реакциям – дүкеннен шығып кетіп, өзімнің тәуелсіз екенімді дәлелдеу.

Лириан Бенсли мен Руи Вудың экспериментінде<sup>61</sup> колледж студенттері алкоголь ішімдіктерді ішуге қарсы екі хабарлама тыңдады. Хабарламаның бірі дәрігерлік және таптаурын ойға негізделген еді, яғни алкогольдің зиянсыз мөлшері жоқ екенін, одан адамның бәрі үнемі бас тартуы тиіс екенін ескертетін еді. Екінші хабарлама жұмсақтау болды, онда алкоголь тұтынудың шегі болғаны маңызды екені айтылды. Адамдардың ішімдік ішуін азайту мәселесінде екінші хабарлама ықпалды болып шықты. Бұл маскүнемдер үшін өте маңызды еді. Олар мағынасы ауыр соғатын алғашқы хабарламаны тыңдаған кезде, іштерінде қатты қарсылық оянганы сөзсіз.

Реактивті қарсылық бірнеше қызықты тәсіл арқылы әрекет ете алады. Көшеде келе жатырмын, біреу сыпайы түрде әлдеқандай бір петицияға қол қоюымды өтінді делік. Бұл мәселеден хабарым шамалы, дегенмен маған оны түсіндіріп жатқан кезде, басқа бір адам қол қоймауға тиіс екенімді айтып, қысым жасай бастайды. Реактивті қарсылық теориясына сәйкес, бұл қысымға қарсы тұрып, өзімнің таңдау еркіндігімді дәлелдеу үшін, менің қол қоюым өте ықтимал. Дәл осы сценарийді іс жүзінде Мадлен Хейлман<sup>62</sup> қолданып көрді. Нәтиже оның болжамын растады: көп жағдайда адамдарға қатты кедергі жасауға ұмтылған сайын, олар петицияға қол қоюға ыңғайлана берген. Осы және мұның алдындағы тарауда көз жеткізгеніміздей, адамдар ықпалға бағынады (баяғыда бағынған) және Эш экспериментінде айтылғандай, анық емес әлеуметтік қысымға бойсұнады. Бірақ бұл қысым тым айқын болып кетіп, адамдардың бостандық сезіміне қауіп

төндірсе, олар оған қарсылық танытып қана қоймай, кері бағытта әрекет етуге тырысады.

Адамның еркіндік пен дербестікті қажет етуінің тағы бір қырын еске салған жөн. Түрлі жағдайда, өзінің басты сеніміне қайшы ақпаратқа жолықса, адамдар мүмкіндігінше қарсы дәлелдер табуға тырысады.<sup>63</sup> Осылайша олар өз пікірін басқа адамдардың пікірінің қатты ықпалынан сақтай алады, сөйтіп дербестігін қорғайды. Бірақ бұл қарсылықты да бұзуға болады. Леон Фестингер мен Натан Маккоби<sup>64</sup> эксперимент өткізіп, аудиторияның қазір ғана танысқан хабарламаны жоққа шығаратын қарсы дәлелдерді табуына кедергі жасауға тырысты. Хабарлама айтылған сәтте аудитория назарын басқа нәрсеге айналдыра отырып, олар өз ниеттеріне қол жеткізді. Студенттік «бауырластық» тобына кіретін студенттердің екі тобы осы бірлестіктердің залалдығы туралы жазбаны магнитофоннан тыңдауға тиіс еді. Келтірілген дәлелдің мағлұматы мол, эмоциялық әсері күшті, ең бастысы, студенттердің сеніміне мүлде қайшы еді. Таныстырылым кезінде топтың бірінің назары қасақана басқа нәрсе аударылды. Оларға өте қызықты дыбыссыз фильм көрсетілді. Фестингер мен Маккоби былай деп ой түйді: бұл топ бір мезгілде екі шаруамен қатар айналысты, яғни бауырластыққа қарсы магнитофон жазбасын тыңдады және қызықты фильмді тамашалады. Бірақ олардың ақыл-ойы бос болмағандықтан, таспаға жазылған жазбаны жоққа шығаратын қарсы дәлел ойлауға мүмкіндік мүлде болған жоқ. Ал бақылаудағы топтың мүшелеріне фильм көрсетілген жоқ, оларда естіген хабарға қарсы дәлел табуға уақыт да, мүмкіндік те жеткілікті болды. Эксперимент нәтижесі осы пайымдаудың дұрыс екенін растады. Фильмді тамашалап, ойлары бөлінген студенттер алаңдатылмағандарға қарағанда бауырластыққа қатысты пікірлерін көбірек өзгертті.

Мәселеленің басқа қырына назар аударып көрейік. Басқа тараптан болатын ықпалдарға қарсы тұра алу үшін адамдарға қалай көмектессек болады? Уильям МакГуайр мен әріптестері осындай қарсылықтың индукциялық тәсілін жасап шығарды. Бұл тәсіл «вакциналау эффектисі» деген атауға ие болды. Біз бұған дейін екіжақты (жоққа шығаратын) дәлел келтірудің біржақты дәлелге қарағанда, аудиторияны иландыруда өте тиімді болатынын байқағанбыз. Осы құбылыстың

ауқымын кеңейте отырып, МакГуайр мынадай байлам жасады: егер адамдар кейін өздері жоққа шығара алатын қысқа ақпаратпен алдын ала танысса, олардың бойында осы дәлелдің кең көлемді ұғымына қарсы иммунитет пайда болады. Бейнелеп айтқанда, әлсіреген вирусқа қарсы аз ғана екпе алған адамда кейін осы вирусқа қарсы күшті иммунитет бой көтереді. МакГуайр мен Папагеоргистің<sup>65</sup> экспериментінде бір топ адам бір мәселе бойынша пікір білдіреді, бұл пікірге жасалған әлсіз шабуылды олар дереу тойтарып тастайды. Содан кейін дәл осы адамдардың алғашқы пікіріне бұлтартпас дәлел келтіріледі. Бұл топтың мүшелері бұрын әлсіздеу шабуылға ұшырамаған бақылау тобындағы адамдарға қарағанда, өз пікірлерін өзгертуге аса құлықты бола қойған жоқ. Бірінші топтағылар пікір өзгертуге қарсы екпе алғандай болды да, салыстырмалы түрде іштей қалқан жасап алды. Демек, көп жағдайда екіжақты (жоққа шығаратын) дәлелді насихаттау техникасы ретінде қолданудың тиімді тұстары бар, бірақ оны орнымен қолдана білсе, мұндай тәсіл аудиторияның кейінгі қарсы насихаттарға қарсы тұру күшін арттыра алады.

Альфред МакАлистер мен әріптестері<sup>66</sup> өте қызық эксперимент өткізіп, жетінші сынып оқушыларына темекі шегетін құрдастарының қысымына қарсы «вакцина» жасады. Мысалы, оқушыларға сол кездегі аса танымал жарнама көрсетілді. Онда нағыз еркін әйелдер – темекі тартатын әйелдер екені көрсетілетін-ді (Сен ұзақ жолды артқа тастадың, сұлуым!). Содан кейін оларға темекіге байланған әйелдің ешқашан шынайы азат болмайтыны айтылып, саналарына «екпе егілді». Жасөспірімдердің көпшілігі «мықты» және «нағыз еркекше» көріну үшін ғана темекі шеге бастайтыны рас (мысалы, «Мальбороның» жарнамасындағы ковбой сияқты), оның үстіне, ол темекі шекпейтін болса, құрдастары «тауықсың» деп келемеждеуі мүмкін. МакАлистер осы процеске қарсы жағдай тудырды: 7-сынып оқушыларына осындай келемежге қарсы уәж айтуды үйретті. Мысалы, олар: «Сізге жақсы әсер қалдыру үшін темекі шегер болсам, шынында да тауық болар едім» дейтін болды. Құрдастардың қысымына қарсы осы «екпе» шынында да өте тиімді болып шықты. Тоғызыншы сыныпқа жеткенше темекіге ұрынғандар саны басқа орта мектептегі бақыланушы топпен салыстырғанда екі есе аз еді.

Зерттеу<sup>67</sup> байқатқандай, «вакциналау» әдісі мәдени трюизмге шабуыл жасалғанда ерекше тиімділігін көрсетеді. Мәдени трюизм дегеніміз – белгілі бір қоғам мүшелері талассыз ақиқат деп қабылдайтын пікір. Мысалы «АҚШ – әлемдегі ең тамаша ел» немесе «Адамдар жанталасып жұмыс істесе, табысқа жете алады» деген сияқты. Мәдени трюизмнің күмән тудыратын сәті өте сирек, ал күмән болмаған жағдайда, осы сенімге неге сонша жармасатынымызды тез ұмыта саламыз. Күшті шабуыл жасала қалса, бұл сенімнің құл-талқаны шығады. Өз сенімімізді нығайта түсу үшін, біз оның осал тұсын білуге тиіспіз. Осыған қол жеткізудің ең дұрыс жолы – сенімімізге өзіміз әлсіз шабуыл жасап тұру. Сенімімізге әлсіз шабуыл жасау арқылы біз кейінірек болуы мүмкін күшті шабуылдарға төтеп беруге дағдыланамыз: (1) өз сенімімізді қорғауға жігер табамыз; (2) осы сенімге неге иелік етіп жүргенімізге ой жүгірту арқылы тәжірибелік машыққа қол жеткіземіз. Осыдан кейін күшті шабуылдарға қарсы тұруға бес қаруымыз сай болады.

Бұл өте маңызды мәселе болса да, «қырғи-қабақ соғыс» кезінде саясаткерлер көп ескерген жоқ. Мысалы, Кореядағы соғыстан кейін, қытай коммунистері жүйелі түрде америкалық әскери тұтқындарды «ми тазарту» шарасынан өткізген соң, Сенат комитеті жас жігіттер осындай шабылуға және коммунистік үгіт-насихаттың басқа да формаларына қарсы тұра алу үшін, мемлекеттік мектеп жүйесіне «патриотизм мен американизм» бойынша курстар енгізуді ұсынды. Бірақ вакциналау эффектісі бойынша жүргізілген зерттеулер арқылы мен мүлде басқа қорытындыға келдім. Нақтырақ айтқанда, адамдардың антидемократиялық үгіт-насихатқа қарсы тұруына көмектесудің үздік тәсілі – олардың демократияға деген сенімдерін тексеріп көру және жоғары оқу орындарында коммунизмнің тәжірибесі мен теориясын әділ оқытып, біржақты коммунистік үгіт-насихатқа қарсылық білдіруге үйрету.<sup>68</sup> «Қырғи-қабақ соғыс» бел алып тұрған кезде мұндай ұсыныс «жастарымыз коммунизмге қатысты оң көзқараспен жазылған нәрсе оқып жатыр» деп қарастыратын саясаткерлер үшін бүлдіргі әрекеттің нақ өзі болар еді. Олар үгіт-насихатқа өздерінің де қауқарсыздық танытып қоюы мүмкін екенінен қорықты. Бірақ тарихи оқиғалар да әлеуметтік зерттеулердің нәтижелерін растайды. Яғни



кімде-кім әлсіз үгіт-насихаттың ықпалын жеңілдеткісі келсе, барлық сипаттағы идеяларды еркін зерттеуді өзгертудің қажеті болмайды. Өзгенің айтқанына тез еріп кететін адам – сенімі ешқашан дауға салынып көрмеген ұрандарға негізделген адам.

### **Пікір мен ұстаным қайшылығы**

Адамды иландыру оңай ма? Бұл сұрақтың жауабы пікір мен қарым-қатынастың қайсысымен бетпе-бет келіп тұрғанымызға байланысты. Бұл тарауда қолданылып тұрған «пікір» термині – адам нақты бар деп есептейтін нәрсе. Осылайша мен көкөністі тағам ретінде пайдалану ұнайды, қауіпсіздік белдігін тағу жолдағы өлім көрсеткішін азайтады немесе Нью-Йорктің жазы ыстық деп есептеймін. Мұндай ойлар, ең алдымен – когнитивті, яғни олар ішекте емес, баста пайда болады. Оларға өтпелілік тән – мұндай ойларды жақсы, анық кері дәлелдермен өзгертуге болады. Мысалы, жарнамалардың ежелден бергі жақтаушысы Ральф Нейдер (автомобиль қауіпсіздігі жөнінде бес саусақтай білетін адам) қазіргі көліктер тым жеңіл жасалғандықтан, қауіпсіздік белдігі жол апаттары құрбандарының санын азайта алмайтынын айтса, мен бұл мәселе бойынша пікірімді өзгертуім өте ықтимал.

Екінші жағынан қарастырайық. Бір адам «еврейлер бизнесте «бармақбасты» әрекеттерге бейім, азиялықтар – қорқақ, қарт адамдар – қоғамның қалдығы немесе Құрама Штаттар – әлем тарихындағы ең ұлы (ең қорқынышты) ел немесе Нью-Йорк деген джунгли» дейді. Бұл пікірлер алдыңғы азатжолдағы пікірлерден несімен ерекшеленеді? Олар эмоциялық та, бағалаушылық та сипатқа ие бола алады, яғни симпатия мен антипатияның барын білдіреді. Азиялықтардың қорқақ екеніне сену – сол адамның бойында азиялықтарды жек көру сезімі барын айқындайды. «Нью-Йорк – джунгли» деген пікір «Нью-Йорктің жазы ыстық» деген пікірден өзгеше. «Нью-Йорк – джунгли» деген пікірдің танымдық сипаты ғана бар емес, оның астарында теріс баға мен үрейдің немесе қорқыныштың белгілері де бар. Өн бойында бағалаушы және эмоциялық құрамдас бөлік бар пікір ұстаным деп аталады. Пікірмен салыстырғанда, ұстанымды өзгерту өте қиын.

Сэм – денсаулыққа қатысты мәселенің бәріне қатал және сақ қарайтын тұтынушы деп есептейік. Ұзақ жылдар бойы ол автомобильдердің қауіпсіздігі, хот-догтардағы холестерин деңгейі, ауаның ластануы және т.б. мәселелер бойынша Ральф Нейдердің зерттеулеріне сенуге дағдыланып алған. Дегенмен Сэм ақыл-ой жағынан ақ нәсілді басқа барлық нәсілден биік тұр деп есептейтін ақ супремасист екен делік. Нейдер терең зерттеу жүргізіп, түрлі бақылау тестілерінен өткен басқа нәсілдердің ақыл-ой деңгейі ақ нәсілділерден еш кем емес екенін көрсетсе ше? Бұл ақпарат Сэмнің ұстанымын өзгерте ала ма? Өзгерте алмайтын болар. Неге бұлай? Сэм Нейдерді тыңғылықты зерттеуші деп есептемейтін бе еді? Бұл мәселе эмоциямен қатты тамырланып алғандықтан, Нейдердің ақыл-ой туралы зерттеуі Сэмге Нейдердің көлік, холестерин немесе ауаның ластануы сияқты ой-түйіндері сияқты жеңіл әсер ете алмайды. Қарапайым пікірге қарағанда ұстанымды өзгерту қиынырақ.

### **Теледидар әсері**

Біздің, америкалықтардың, теледидар қарауға жұмсайтын уақытымыздың көлемі естен тандырады.<sup>69</sup> Кәдімгі үй теледидары күніне 7 сағат қосулы тұрады,<sup>70</sup> ал орта деңгейлі америкалық аптасына 30 сағат теледидарға тесіледі – бұл жылына 1500 сағаттан көбірек. Мектеп түлегі өз ата-анасымен немесе ұстаздарымен әңгімелесуден гөрі, теледидар көруге көп уақыт сарп етеді.<sup>71</sup>

Қоршаған орта бізге қатты әсер етеді, ол ұсынатын шынайылыққа көзқарас әділ болатын жағдайлар тым сирек. Джордж Гербнер мен әріптестері<sup>72</sup> телевидениені кеңінен талдады. 1960 жылдардың соңынан бері қарай осы зерттеушілер мыңдаған телебағдарламалар мен прайм-таймдағы кейіпкерлерді зерттеді. Толықтай қарастырғанда, олардың қорытындысы телевидение көрсететін шынайы өмір америкалық көрермендерді дәстүрлі түрде адастырып келгенін растайды. Мысалы, 1960 және 1970 жылдарда прайм-тайм кезіндегі бағдарламаларда еркектер әйелдерден үш есе артық болған, ал әйелдер еркектерден жас әрі тәжірибесіздеу болып көрсетілген. «Түрлі-түстілер» (әсіресе латынамерикалықтар мен азиялық америкалықтар) мен қарт адамдар мүлде көрсетілмеген десе де болады. Аз топтар

өкілдері қосалқы рөлдерге ысырылып тасталған. Прайм-тайм кезінде кейіпкерлер ретінде кәсіпқойлар және менеджмент өкілдері шақырылған. Бұл кезде Құрама Штаттардағы жұмыс күшінің 67 пайызы «көк жағалылар» (жұмысшылар) немесе қызмет көрсету саласының өкілдері еді. Мұндай әлеуметтік топтардың 25 пайызы ғана телевидение кейіпкері болды. Шынайы өмірде қылмыс саны теледидардан көрсетілгендей емес, кемі 10 есе аз болатын. Теледидар кейіпкерлерінің жартысына жуығы апта сайын түрлі зорлық-зомбылыққа ұшырайтын, шындығында кез келген жылда америкалықтардың 1 пайызы ғана нақты зорлық-зомбылыққа душар болатын-ды. ФБР статистикасы бойынша, соңғы бірнеше жыл бойы елде зорлықпен жасалған қылмыстар үздіксіз төмендеумен болды, бірақ теледидар оны үнемі өсіп отыр деп көрсетті. Телесценарист және Америка жазушылар гильдиясының бұрынғы президенті Дэвид Ринтелс<sup>73</sup> осы құбылысқа анық қорытынды жасады: «Күн сайын кешкі 8-ден 11-ге дейін теледидар – таусылмайтын өтірік».

Ал адамдар өтірікке сенеді. Қазіргі кезде жүргізілген зерттеуде «ауыр салмақты» (экран алдында кемі 4 сағатын сарп ететін) және «жеңіл салмақты» телекөрермендердің ұстанымы мен сенімі салыстырылды. Зерттеу нәтижесі бойынша, «ауыр салмақты» көрермендер: (1) нәсілдер туралы таптаурын ұстанымға ие; (2) дәрігер, адвокат және спортшы адамдардың саны тым көп деп ойлайды; (3) еркектерге қарағанда әйелдердің қабілеті шектеулі және қызығатын мәселелері аз деп біледі; (4) қоғамда зорлық-зомбылық өте көп таралған деп санайды. Зерттеулер үнемі көрсеткендей, теледидарды көп көрген сайын, сіз әлемді адамдар үнемі өз-өзіне ғана қызығатын, мүмкіндік болса, сізді пайдаланып қалуға дайын тұратын қатерлі орын деуіңіз мүмкін. Басқаша айтқанда, «ауыр салмақты» көрерменге шынайы өмір кәдімгі реалисти-шоу секілді. Осы көзқарас пен сенім америкалық өмірдің теледидар ұсынған жалған бейнесін паш етеді. Теледидар арқылы көрінетін адам табиғатының көлеңкелі тұстарын ескерсек, «ауыр салмақты» көрерменнің өзін жарқын ойлы көрерменге қарағанда бақытсызбын деп санайтыны таңдандырмаса керек.<sup>74</sup>

Көпшілігіміз үшін телевидение – қоғамның кейбір қыры туралы жалғыз айқын ақпарат көзі. Қылмысты алып қарайық.

Телебағдарламалардың негізгі бөлігі қылмысты көрсетеді. Сонда 15 жастағы бозбала орта есеппен теледидардан кісі өлтіру туралы 13 000 жаңалықты көріп-естиді. Бірнеше зерттеу арқылы телебағдарламаларда полицейлердің де, қылмыскерлердің де бейнелері еш өзгеріссіз көрсетілетіні анықталған. Мысалы, теледидарда полицей өте мықты, олар әрбір қылмысты еш қатесіз ашады. Бағдарлама соңында жазықсыз адамдардың ешқайсысы түрмеге тоғытылмайды. Қылмыспен күрес мәселесінде телевидение сенімділік елесін тудырады. «Телеқылмыскерлер» әдетте қылмысқа қандай да бір психикалық жетіспеушіліктен немесе тойымсыз сарандықтан бойұрады. Телевидение қылмыскерлердің өз әрекетіне жеке өзі жауапты екеніне салмақ сала баяндайды, сөйтіп, қылмысқа байланысты жағдайдың, мысалы, жұмыссыздық пен кедейліктің қысымын ескермейді. Қылмыскерлерді осылай көрсетудің маңызды әлеуметтік салдары бар. Теледидарды тым көп көретін адамдар өздерінің күткен нәрсесіне әсер ететін, алқаби болу мүмкіндігі берілсе, қатаң ұстанымнан айнымауға мәжбүрлейтін осы иландыру жүйесін меңгеріп алады. «Ауыр салмақты» телекөрермендер тіпті «айыпкер әйтеуір бір нәрсеге кінәлі болуы мүмкін, әйтпесе жауапқа тартылмас еді» деп кінәсіздік презумпциясын жоққа шығаруы да өте ықтимал.<sup>75</sup>

Телевидение тарихы аңғартқандай, елдің белгілі бір аймағында телевидение іске қосылса, сол аймақта ұрлық жедел өсе түсетін болған.<sup>76</sup> Неге бұлай? Ең дұрыс түсіндірме қарапайым ғана: телевидение жарнама арқылы түрлі игіліктерді тұтынып көруге ынталандырады, сондай-ақ жоғары және орта таптың өмірін қалыпты образ ретінде сипаттайды. Шексіз байлық пен жоғары деңгейлі тұтыну әдетінің осындай елесі көрермендердің бір бөлігін ашуға булықтыруы мүмкін. Олар өз өмірін теледидар көрсетіп жатқан өмір салтымен салыстырып көреді де, кез келген тәсілмен «америкалық арманға» қосылып көруге ұмтылдырады.

Мен телевидение ықпалын зерттеуді түсіндіру мәселесінде мейлінше абай болуға тиіспін. Бұдан бұрынғы эксперименттерден ерекшелігі сол, телевизиялық зерттеу – корреляциялы (өзара байланысты). Теледидар көру басқа да айнамылалылармен – бақытпен, қылмысқа қатысты ұстаныммен, қылмыс туралы сеніммен және т.б. өлшенеді.

Ұстаным бағытын нақты анықтау өте қиын. Мысалы, теледидарды көп көретін адамдар ақыр соңында бақытсыздау болып қалады деп болжам жасау бір қарағанда дұрысырақ. Бірақ мұндай пікірді басына түскен бақытсыздық адамды теледидарға көп қарауға мәжбүрлеген жағдайда ғана айтуға болады.

Адамның ойлау қабілеті үнемі қисынды бола бермейді. Біз нақты және нәзік ойлауға қабілетті болсақ та, өзіміздің ойлау үдерісімізде бұрмалауға да, салақтыққа да бейімбіз. Ұстанымды қалай өзгерту керегін түсіну үшін, ең алдымен, адамның ойлау қабілетінің күрделілігін, сондай-ақ адамдарды өзгерістерге қарсы тұруға итермелейтін себепті түсіну қажет. Осы қызықты да маңызды мәселелерді мен келесі екі тарауда қарастырамын. 4-тарау – адамдардың түрлі әлеуметтік оқиғаларды қалай дұрыс және бұрыс түсіндіретінін түсінуге деген талпыныс, ал 5-тарау дұрыс және бұрыс түсіндірменің өзегінде жатқан негізгі себептерді баяндау.

#### 4 | Әлеуметтік таным

Көрнекті саяси сарапшы Уолтер Липман<sup>1</sup> өзінің «Қоғамдық пікір» атты әйгілі еңбегінде шағын кеншілер қаласында туып-өскен жас қыздың басынан өткен жағдайды келтіреді. Өмірге риза кейіпте жүрген әлгі қыз бір күні кенеттен үлкен қайғыға душар болады. Ұйытқыған жел асүй терезесін шағып тастаған секілді. Бірнеше сағат бойы жас қыз ештеңеге жұбанбай, түсініксіз сөйлей берді. Қыз түсінікті сөйлей бастаған кезде, сынған терезені жақын туысының қаза болғанын білдіретін белгі ретінде қабылдағанын жеткізді. Сол себепті «қайтыс болды» деп ойлап әкесін жоқтаған. Жас қыз әкесінің тірі екенін растайтын телеграмма келгенше, бірнеше күн бойы жұбанбады. Қыз қарапайым сыртқы фактіге (сынған терезе), ырымға (сынған терезе өлімді білдіреді), қорқынышы мен әкесіне деген махабатқа негізделген қияли дүние ойлап тапты.

Ортағасырларда контейнерге күнделікті жиналатын нәжісті терезеден көшеге төге салатын болған. Көше сасып-шіріп, жиналмай жата берген. Осылайша, эпидемия өрши түскен. Ежелгі римдіктердің ішкі су құбырларын қолданғанын ескерсек, онда бүгінгінің көзқарасымен қарағанда, бұл әрекет қарабайыр, жабайы және ақымақтық болып көрінеді. Сонымен, нәжіс жинайтын контейнерлер қалай пайда болды? Ортағасырларда адамдар жалаңаш жүруді күнә деп есептеумен қатар, «жалаңаш денеге жындар шабуыл жасайды» дегенге сене бастаған. Осы сенімнің әсерінен еуропалықтар римдіктерден қалған күнделікті жуыну әдебінен бас тартып, жылына бір рет қана жуынуға көшкен. Ақырында, ішкі ванналар жарамсыз болып қалады да, қоғамдағы ішкі әжетхананы ұстап тұру қажеттілігі жоғалады. Осылайша, нәжіс жинайтын контейнерлер қажеттіліктен пайда болған. Бірнеше ғасырдан кейін ғана ауру «жындардың» әсерінен пайда болады деген теорияны жоққа шығарып, вирус пен бактерияның қаупін көрсеткен заманауи теория өмірге келді.<sup>2</sup>

Бұл жерде ауытқуға ұшыраған мидың жұмысын немесе денсаулық сақтау мен гигиенадағы заманауи жетістіктерді айтқым келіп тұрған жоқ. Керісінше, мен бұл оқиғаларды келелі сұрақ қою үшін айтып отырмын: біз қаншалықты деңгейде кеншілер қаласындағы қыз секілді

және нәжіс жинайтын контейнерді қолданушылар сияқты әрекет етеміз? Біздің қиялымыз мінезіміз бен әрекетімізге қалай әсер етуі мүмкін? Жиырма бірінші ғасырдың әлеуметтік психология туралы жазатын қаламгері кітабының әлеуметтік танымға байланысты тарауын нәжіс жинайтын контейнерден емес, пестицидтердің шектен тыс көптігі мен ЖИТС вирусынан қаза болғандардың оқиғасынан бастаса таңғалмас едім. Ол оқиға шамамен былай өрбуі мүмкін:

«Жиырма бірінші және жиырма бірінші ғасырда миллиондаған адам аштықтан қаза тапты. Аштық азық тапшылығынан болған жоқ. Азық жылдар бойы шектен тыс химиялаудың әсерінен уланған еді. Көзі ашық адамдардың да уланып жатқаны күдікті еді. Алайда мұндайдың алдын алу үшін қандай да бір әрекеттің жасалғанын немесе мүлде жасалмағанын түсіну мүмкін емес.

Сонымен бірге бір жүз елу миллионнан аса адам ЖИТС вирусынан қаза тапты. Еркек пен әйелді айға ұшырған және көптеген қауіпті аурудың емін тапқан мәдениеттің осыншама парықсыз болуы заманауи оқырманды таң қалдыруы мүмкін. Ол кезде көп адам жыныстық қатынас туралы ашық сөйлесу күнә және ол өздеріне зиян келтіруі мүмкін дегенге сенгенге ұқсайды. Мысалы, жиырма бірінші ғасыр тоғысындағы жасөспірімдердің ата-аналары: «мектептерде мүшеқап тарату секстік азғындыққа алып келеді» деген қарапайым сенімде болған. Алайда тыңғылықты зерттеу арқылыз нәтиженің басқаша екеніне көз жеткіздік.

Менің осы оқиғаларды айтудағы мақсатым – жиырма бірінші және жиырма бірінші ғасырдағы адамдардың аңқау екенін көрсету емес, керісінше, үлкен мәселе көтеру: біз ЖИТС құрбандары мен пестицидтерді бейберекет қолданған фермерлерді жақсы көреміз бе?».

Әрбір ұрпақ өзінің алдындағы ұрпақтың теріс, иррационалды және кей кездері керітартпа ойларына таңғала қарайды. Әлеуметтік психологтер әр кезең адамдарының әлемді тану және түсіндіру, болжам жасау мен шешім қабылдау сияқты күнделікті ойларының көп жағдайда иррационалды болуының түпкілікті себептерін түсінуге уақытының біраз бөлігін арнаған. Әлеуметтік психологияның бұл бөлімін әлеуметтік таным деп атайды. Біз ғаламшардағы ең ақылды және сәтті

жаратылыс болсақ та, қателікке бой алдыруға ерекше бейімбіз. Алайда біздің қателіктеріміз – ақымақтықпен немесе кездейсоқ жасалған қателіктер емес. Ол компьютерлік бағдарламалар сияқты жүйелі теріс түсініктер мен қателіктер сияқты. Кей кездері бір нәрсеге қол жеткізгіміз келсе, бағдарлама жұмыс істейді, ал басқа бір жағдайда жұмыс істемей қалады. Біз қателіктерді зерттеу арқылы санамыз қалайша бағдарламаланғанын біле аламыз.

Біздің санамыз үнемі әлемді тану үшін жұмыс істейді және оның қалай жұмыс істейтіні маңызды. Біз бейтаныс адамға жолыққанда, бірінші ол туралы әсер қалыптастырамыз. Әрдайым супермаркетке кіргенде жүздеген өнім жинақталған сөрелерден өтіп, ең қажеттісін тауып алуға тырысамыз. Кейде біреулер өзіміз туралы сұрақ қойса, өзімізге ыңғайлы етіп өміріміздің бөлшектерін құрастыра бастаймыз. Күнде шешім қабылдаймыз – қандай киім киеміз, қандай тамақ жейміз, қандай кино көреміз, телефонға жауап берейін бе, бермейін бе? Кейде шешімдеріміз ерекше маңызды: кімге сенуге болады, қандай пәнді таңдаймын, қандай маман боламын, қандай әлеуметтік саясатты қолдаймын, кіммен отбасын құрамын, балаларымның болғанын қалаймын ба, т.с.с. кете береді. Біздің қарапайым және маңызды шешімдер қабылдауымыз әлеуметтік әлемімізді қалай түсінетінімізге байланысты.

### **Біз әлемді қалай түсінеміз?**

Адамдардың қуатты және өнімді жұмыс істейтін миы бар. Ол миымыз қаншалықты ғажайып болғанымен, кемел емес. Оның кемел болмау салдарының бірі – біз көптеген дүниелердің ақырғы түсінігі шындыққа жанаспайтынын білеміз. Кең тараған бір мысал келтірейін: көп адам бала тууға мүмкіндігі жоқ жұптардың бала асырап алғаннан кейін, табиғи жолмен балалы болуға мүмкіндігі бала асырап алмаған жұптарға қарағанда жоғары деп санайды. Ол ойды шамамен былайша түсіндіреді: бала асырап алғаннан кейін сананы шырмап тұрған қысым жеңілдейді, жұбайлар өздерін жеңіл сезінеді және бұл жүкті болуды жеңілдетеді. Том Гиловичтің<sup>4</sup> айтуынша, осы сенім кең тараған болса да, шындыққа жанаспайды. Бала асырап алған жұптардың бала асырап алмаған жұптарға қарағанда, табиғи жолмен балалы болу мүмкіндігі



жоғары емес. Неліктен адамдар осы тұжырымға сенеді? Екі себеп бар: (1) бұл идея сенуге тұрарлықтай тартымды және жұбанышты; (2) біз өзіміздің зейінімізді бала асырап алып, кейін балалы болғанда аз ғана мысалдарға бұруға бейімбіз, алайда бала асырап алып, кейін балалы болмаған немесе бала асырап алмай балалы болғандардың мысалына назар аудармаймыз. Бұл біздің зейініміз бен жадымыздың таңдауға бейім екенін көрсетеді.

Біз рационалды мақұлықпыз ба? Көп жағдайда рационалды болуға ұмтылатынымыз да түсінікті. Қалыптасып қалған және кең тараған көзқарасқа сәйкес, адам танымы толықтай рационалды, әр индивид өзінікін дұрыс деп санауға және дұрыс тұжырымдар мен сенімдерге сенуге тырысады. Адам ойының осындай көзқарасының ең негізгі жақтаушыларының бірі – он сегізінші және он тоғызыншы ғасырларда өмір сүрген, утилитаризм теориясының негізін қалаған философ Джереми Бентам. Ол адамдар өзінің іс-әрекеті мен шешімінің мейірімдігін немесе моральді статусын қалай анықтайтыны туралы жазған. Бентамның айтуынша, біз ненің жақсы, ненің жаман екенін анықтайтын бақыт есептегішін қолданамыз.<sup>5</sup> Қарапайым мысал келтірейін: менің жаңа көлік алғым келді делік. Сатып алатын көліктің маркасы мен моделін анықтаған кезде мен әрбір бренд сыйлайтын рақат сезімін (спорттық дизайн, ыңғайлы интерьер, қуатты қозғалтқыш) есепке аламын, ал ауыр тиетінін (бюджетімді шектейтін айлық төлемдер, жанармайға кететін шығындар) есептен шығарып тастаймын. Сосын, ең көп рақат сыйлайтын және аз шығын әкелетін көлікті таңдаймын. Бентам үкіметтер мен экономикалық жүйелердің рөлі – «мейлінше көп адамға мейілінше көп бақыт» сыйлау деп қарастырды. Басқалары келісті. Бақыттылықты есептеу концепциясы заманауи капитализмнің ең фундаменталды идеяларының біріне айналды. Бұл концепцияны Бентамның шәкірті Джон Стюарт Милл қайта қарастырып, кеңейткен еді.

Беріректе, 1960–1970 жылдары әлеуметтік психолог Герольд Келли одан да күрделі, дегенмен Бентамның концепциясына ұқсас адам ойының рационалды портретін жасау мәселесінде әжептәуір ілгеріледі. Келлидің айтуынша, адамдар аңғал ғалымдар сияқты ойлайды.<sup>6</sup> Белгілі бір оқиғаның немесе феноменнің ең жақсы

түсіндірмесін табу үшін ғалымдар өз деректеріндегі заңдылықтарға назар аударады. Олар «Х Y-тен бұрын пайда болады және Х әрkez Y-пен бірге өзгеріп отырады» дегенге ұқсас жағдайларды табуға тырысады. Мысалы, егер ғалым темекі шегудің өкпе обырына душар ететінін анықтағысы келсе, онда ол өкпе обырына шалдыққан барлық темекі шегетіндерді, өкпе обырына шалдықпаған барлық темекі шегетіндерді, өкпе обырына шалдыққан барлық темекі шекпейтіндерді және өкпе обырына шалдықпаған барлық темекі шекпейтіндерді іздестіруі керек. Осылайша, ғалымдар темекі шегудің өкпе обырына қатысын қарастырды. Келли қарапайым адамның (аңғал ғалым) өзге біреудің әрекетін түсіндіру кезіндегі процесін ұсынды. Мұны атрибуция процесі деп атайды. Адам ақпараттың үш бөлігіне назар аударады: актер әрекетінің бірізділігі (ол әрдайым қандай жағдайда және қандай уақытта болса да осылай әрекет ете ме?), консенсус (өзгелер де тура осындай жағдайда тура осылай әрекет ете ме?) және/немесе әрекетке жауапкершілігі (ол жалғыз өзі осылай әрекет ете ме?).

Мысалы, сіз Беттің Скотты сүйіп алғанын көрдіңіз және біреу сізден Беттің неге олай істегені туралы сұрады делік. Келлидің әдісіне сүйенетін болсақ, онда сіз ауқымды жауап беру үшін жағдай туралы тағы қосымша ақпарат білуіңіз керек: Бет айналасындағы кез келген адамды оңайлықпен сүйе бере ме? Егер Бет үнемі осылай әрекет етсе, онда бұл әрекет ол жайлы «өте ақ көңіл адам екен» деген тұжырымға әкелуі мүмкін. Алайда сіз Скотты адамның бәрі жақсы көретінін білдіңіз. Бұл жағдайда Беттің Скотты сүйіп алуының себебі – Скоттың өте жақсы адам екенін білдіретін консенсустық тұжырым деп қарастырамыз. Соңғы жағдайға келсек, Бет Скотты ғана сүйетін болса және Скотты басқа ешкім сүймейтін болса, онда айрықша сүйіспеншіліктің себебі Бет пен Скоттың арасындағы ерекше қарым-қатынасқа байланысты: олар бір-біріне ғашық немесе Скотт сүйеге тұрарлық ерекше бір нәрсе жасаған.

Атрибуция жасау үшін ақпаратты қалай қолданатымыз – бір адамның екінші бір адамды не себепті сүйгендігінен де әлдеқайда маңызды шешімдердің негізінде не жатқанын көрсетуі мүмкін. Оқытушы – студенттердің сабақ үлгеріміне байланысты, судьялар күдіктінің айыпты немесе жазықсыз екенін, мемлекеттер басқа мемлекеттердің

арандату әрекеттеріне қалай жауап беруі қажеттігін анықтауы керек. Осы жағдайлардың барлығында жүйелі түрде консенсусты тұрақтылық пен ерекшелікке негізделген ақпарат аса құнды әрі маңызды болуы мүмкін.

Адамдар, шынында да, осылай ойлай ма? Адамдар Бентам мен Келли ұсынғандай рационалды ма? Осындай мінез-құлыққа ие екенімізге аз ғана күмән бар. Мысалы, Бенджамин Франклин маңызды шешімдер қабылдайтын кезде шешімдердің артық және кем тұстарын қағазға түсіріп, тұрақты түрде бақыт есептегішін қолданғанын айтқан. Көпшілігіміздің тура осылай әрекет ететін кезіміз болады. Мысалы, жаңа көлік сатып алатын немесе қай университетке түсу керектігін анықтаған кезде; Бет пен Скотт туралы толымды ақпаратыңыз болса, олар туралы оңай шешімге келе алатыныңыз сіздің ғалым сияқты ойлай алатыныңызды көрсетеді. Алайда рационалды ойлау кемінде мынадай екі шартты талап етеді: (1) дұрыс әрі пайдалы ақпаратқа қолжетімдік; (2) деректерді қорыта алуға қажет менталды қабілеттердің болуы. Негізінен, осы шарттар күнделікті өмірде орындала бермейді.

Бізде барлығын білетін және соқыр сенімге негізделмеген «Құдайдың көзі» жоқ. Көлік алу сияқты қарапайым мысалды қарастырайық: мен барлық фактілерді білмеуім мүмкін. Егер бұл жаңа модель болатын болса, онда ол көліктің ақаулары туралы ұзақ жылдар бойы жиналған ақпарат болмайды. Сонымен бірге көлікке деген көзқарасым өз дүниетанымыммен ғана шектелген. Мен көлік туралы жарнамадан естимін, ал жарнама көліктің тек жақсы жақтарын асыра мақтауға орайластырылған. Көлік жүргізу тәжірибем де аз – дилердің нұсқауымен 10 минут қана жүргізуім мүмкін. Алайда бұл ұзақ уақыт бойы түрлі қауіпті жолдар мен түрлі күн райында жинаған тәжірибе емес. Көлік сатып алу секілді қарапайым жағдайдың өзінде толық емес және шатастыратын негізсіз ақпарат болуы мүмкін. Енді соғысқа бару, үйлену және салық ақшаларын жарату секілді өзге шешімдерді қабылдау кезіндегі қиындықты елестетіп көріңіз.

Деректер қолжетімді болған күннің өзінде алдымнан шығатын барлық проблемаға толық сараптама жасауға уақытым да, ынтам да жоқ. Қай

көлікті алу керек деген мәселеде мен бақыт есептегішін қолданамын және жақсы-жаман тұстарын, балама нұсқаларын зерттеуге бес сағатым кетеді делік. Дәл сол уақытта өзге де көптеген шешім қабылдауым керек: түскі асты қай жерден ішемін; лекцияға арналған жазбаларды қалай тексерген дұрыс; қай кандидатты жұмысқа қабылдауым керек; менің қызым, шынымен де, тіс брекетіне мұқтаж ба (тістердің қисық орналасуында тұрған не бар)?

Мен сонда алдағы өзге де шешімдерді шетке ысырып қойып, осы шешімдердің жақсы-жаман жақтарын тізіп шығуға құнды уақытымды арнауым керек пе? Біз хабарламалар мен шешімдердің тым көп заманында өмір сүріп отырмыз. Орташа есеппен бір америкалық өмірінде 7 миллионнан аса жарнама көреді және күніне есепсіз шешім қабылдауы қажет. Шешімдердің кейбірі маңызды, кейбірі қарапайым, ал тағы бірі қарапайым көрінгенмен, салдары маңызды болуы мүмкін. Бізге келетін әр ақпарат пен қабылдануы тиіс шешімді терең ойлану мүмкін емес.

Сонда не істеу керек? Мүмкіндік бар кездің бәрінде шешім қабылдау үшін төте жолмен жүруге тырысатынымызды сіз де түсінген боларсыз. Сюзан Фиске мен Шелли Тэйлордың<sup>8</sup> айтуынша, адамзат баласы когнитивті сараң болуға бағдарламаланған. Біз ұдайы когнитивті энергиямызды сақтауға ұмтыламыз. Біздің ақпаратты қорыту мүмкіндігіміз шектеулі. Сол себепті күрделі проблемаларды оңайлату стратегиясына жүгінуге тырысамыз. Бұған қол жеткізу үшін кейбір ақпаратты елемейміз және когнитивті жүктемені азайтамыз немесе көбірек білгіміз келген жағдайда өзге ақпаратты шектен тыс қолданамыз. Не болмаса, мәселенің мән-жайына терең бойламай, ішкі сенімге жүгініп, жетілдірілмеген баламаны таңдаймыз. Себебі таңдаған балама біршама жақсы. Когнитивті сараң стратегиясы тиімді болуы мүмкін. Оны біздің шектеулі когнитивті мүмкіндіктерімізді шегі жоқ ақпарат әлемін қорыту кезінде тиімді қолданғанымыздан көруге болады. Алайда бұл стратегиялар елеулі қателерге және соқыр сенімге алып келуі мүмкін. Мысалы, дұрыс емес төте жолды таңдауымыз және асыққан кезде ақпараттың маңызды бөлігін елемейміз мүмкін.<sup>9</sup>

Оқырмандарымыздың кейбірі өздерінің бейрационалды екенін немесе өздері ойлағандай терең ойлы емес екенін білген кезде көңілдері түсуі мүмкін. Адам миының шексіз күшке ие екеніне немесе абсолютті, объективті шындыққа қол жеткізе алатынына қатты сенгіміз келеді. Көңіліңізге тисе де айтайын, біз таңдаған төте жолдардың ақиқатты бүркемелейтін соқыр сенімдер тудыруы мүмкін екенін түсіну ерекше маңызды. Эмили Пронин мен оның әріптестері<sup>10</sup> «мен орташа адамға қарағанда соқыр сенімге азырақ бой алдырамын» деп ойлау кең тараған соқыр сенімдердің бірі екенін анықтады. Бұл біз әлемді – сол қалпында, ал өзгелер әлемді өздері көргісі келетіндей көреді дегенге саяды. Прониннің айтуынша, бізде бұл соқыр сенімнің болуының себебі мынадай: өзіміздің мотивациямыз бен ойлау процесімізді интроспекция жасау арқылы, «мен дұрыс емес шешім шығарып жатқан жоқпын ба» деп, өзімізге сұрақ қоямыз. Алайда бұлай соқыр сенімді анықтай алмаймыз. Себебі когнитивті соқыр сенімнің табиғаты бейсаналы және қасақана емес болып келеді. Керісінше, өзгелерді сынаған кезімізде, жүріс-тұрыстарын бақылаған кезімізде көп жағдайда олардың әрекеті соқыр сенімге ұқсайтындай көрінеді. Өзіміздің когнитивтік шектеулерімізді танып білмегенше, біз солардың құлы болып қала бермекпіз. Мысалы, өзгелерді соқыр сенім мен стереотиптер арқылы бағалайтынымызды немесе айрықша үлгіде берілген ақпараттың бір бөлігі біздің пайымымызды жаңсақ пікірге жетелеуі мүмкін екенін танып білмесек, онда осындай қателіктердің алдын алуға немесе түзетуге қадам жасай алмаймыз. Егер біз когнитивті сараң болудың салдарын түсінбесек, онда өзіміздің түсініктерімізді абсолютті ақиқатпен шатастырып алуға бейім боламыз және көзқарасымызды қолдамайтындарды алжасқан, ақымақ, жынды немесе шайтан деп қабылдаймыз.

Тарих көрсеткендей, адамдар өздерінікін – абсолютті дұрыс және өзгелердікі қате екеніне сенімді болған кезде, қатыгездік пен жеккөрінішке толы әрекет жасау оңай болып кетеді.<sup>11</sup> Біздің соқыр сенім мен қателікке бүйрегіміздің бұрып тұратыны – тұлғааралық және топаралық түсіністікке елеулі кедергі болады. Когнитивті сараң болуымыз және бейнасалы соқыр сенімдеріміз біздің бұзылғанымызды білдірмейді. Біз адам санасындағы шектеу мен көп кездесетін соқыр

сенімдердің кейбірін білген кезде, тәуірлеу ойлап, ақылдырақ шешім қабылдай бастаймыз. Мен осы тарауда біздің ой жүйеміздегі шектеулерді ғана тізіп шығуды мақсат етпеймін. Керісінше, осы шектеулерді тану арқылы сәл де болса, ақылды ойлауды үйренеміз деген үміттемін.

### **Әлеуметтік бағалауға контекстің әсері**

Адамдар мен өзімізді бағалауға әлеуметтік контекстің (заттардың ұсынылу және түсіндірілу жолы) қалай әсер ететініне назар аударудан бастайық. Әлеуметтік контекстің түрлі төрт аспектісін қарастырайық: баламаларды салыстыру; жағдай тудырған ойлар; шешімнің қалыптасу және қойылу жолы; ақпараттың ұсынылу жолы. Осы кезде әлеуметтік ойлаудың қарапайым принципі пайда болуы керек: барлық бағалау салыстырмалы; адам немесе зат туралы ойлауымыз олардың контекстіне тәуелді.

***Тірек нүктелер және контрасты әсерлер.*** Объект салыстырып жатқан заттың әсерінен жақсырақ немесе жаманырақ болып көрінуі мүмкін. Сатушылардың басым бөлігі осы феноменді жақсы түсінеді. Кейбіреуі оны пайдаланады. Мұны мен риелтордың үй сату кезіндегі әрекетімен түсіндіріп көрейін: қажеттіліктеріңізді анықтағаннан кейін риелтор сізге ұнауы мүмкін деген бірнеше үйді көрсетеді. Бірінші болып риелтор сізге аумағы шағын, екі жатын бөлмесі бар, құрқылтайдың ұясындай үйді көрсетеді. Бұл үйге жаңа әрлеу қажет, интерьері бейберекет орналасқан, асүйдегі линолеумның тозығы жеткен, қонақ бөлмесіндегі кілем жыртылған және күлімсі иіс шығарады. Үйдің ең үлкен жатын бөлмесі сондай тар. Ол жерге орташа жатын бөлмеге шақ жиһаздың өзі сыймайды. Риелтор үйдің бағасын айтқан кезде, сіз: «Есі дұрыс па?! Осындай үйге олар соншама сұрап тұр ма? Осындай лашыққа көп ақшаны тек ақымақтар төлейді» деуіңіз мүмкін. Сіз сонша ақша төлейтіндей ақымақ емессіз және өзгелер де бұл үйді қымбат бағаға алмайды. Алайда осы тозығы жеткен үйді көргеніңіз сізге келесі көрсетілетін жағдайы орташа үйді бағалауыңызға қалай әсер етуі мүмкін?

Тозығы жеткен үй белгілі бір деңгейде «тұзақ» болуы мүмкін. Тұзақтар біздің шешімдерімізге елеулі әсер етіп, балама нұсқаларға

көзқарасымызды қалыптастырады. Мейрамханалардың көбінде шараптың түріне байланысты түрлі бағаны кездестіре аласыз. Мысалы, мейрамханада бөтелкесі 14, 35, 70 және 170 АҚШ доллары тұратын Мерло шарабы бар делік. Онда 170 доллар тұратын шарапты көп сатпауы мүмкін, алайда шараптың сол түрін мейрамхана қоймасында ұстауы керек. Неге? Себебі қымбат шараптың болуы салыстырмалы түрде басқа шараптарды арзан етіп көрсетеді. Көп адам өзінің кедейлігін көрсеткісі келмегендіктен, ең арзан шарапқа тапсырыс бермейді. «Тұзақ» сипатындағы бөтелкеге аса қымбат баға қою арқылы, мейрамханалар баға тұрғысынан екінші және үшінші тұрған шараптарды қымбаттатып жібереді. Осылайша, екінші және үшінші бөтелке өз бағасынан әлдеқайда қымбат бағаға сатылады.

Осы секілді тұзақтарды қолдану принципінің негізінде контраст әсері жатыр. Аса қымбат бағаға сатылып жатқан лашықпен салыстырғанда, орташа бағаға сатылып жатқан үй таптырмайтын табыс болып көрінеді. 170 АҚШ долларына сатылып жатқан шараппен салыстырғанда, 70 долларлық шарап тартымды. Объект өзіне ұқсас, алайда сонша жақсы емес (әдемі, үлкен немесе арзан емес, т.с.с.) объектімен салыстырылған кезде жақсырақ, әдемірек, үлкенірек немесе әдеттегіден тыс тиімді келісім болып көрінеді. Егер 180 см болатын орта бойлы ер адам қысқа бойлы адамдардың ортасына келсе, оның бойы өте ұзын болып көрінеді. Егер ол кәсіпқой баскетболшылар тобының мүшесі болса, бойы аласа болып көрінеді. 1970 жылдары Нейт «Кішкентай» Арчибалд «Бостон Селтикс» командасының негізі ойыншыларының бірі болған. Оның бойы небары 185 см еді. Джонатан Свифттің «Гулливердің саяхаты» (Gulliver's Travels) атты классикалық романында орташа бойлы кейіпкері Лилипут елінің тұрғындарының арасында – алып, ал Бробдингнег тұрғындарының арасында ергежейлі болып көрінеді. Бұл контраст әсері деп аталады.

Контраст әсерінің ең жарқын мысалы ретінде, Дуглас Кенрик пен Сара Гутьеррес<sup>12</sup> жүргізген экспериментті айтуға болады. Олар студент жігіттерге «танымайтын қыздармен кездесуге барсаңыздар, олардың қандай болғанын қалар едіңіздер» деген сұрақ қояды. Ғалымдар бұл сұрақты 1970 жылдары танымал болған «Чарлидің періштелері» (Charlie's Angels) сериалының бір эпизодын көргенге дейін және

көргеннен кейін қояды («періште» деп отырғанымыз жеке детектив болып жұмыс істейтін әдемі келіншектер екенін білетін шығарсыз). Жігіттер сериалды көргеннен кейін кездесуге келген қыздарға аса бір тартымды емес деп баға береді. «Періштелер» тартымдылық көрсеткішіне қатты әсер етті және барлық респондент контраст әсерін сезінді. Одан кейінгі зерттеулерде үйленген ер жігіттерге тартымды модель қыздардың суреттері көрсетіледі. Суретті көргеннен кейін жігіттер – бақылау тобындағы заманауи өнер туындыларын тамашалаған жігіттерге қарағанда – сауалнамада өз әйелдерін қатты жақсы көрмейтінін айтқан.<sup>13</sup>

Контраст әсерлері үлкен әсер үшін стратегиялық тұрғыда қолданылуы мүмкін. Қолданылған көлік сататын дилер қол созым жердегі көлікті «тартымды етіп көрсету» үшін тозығы жеткен ескі көлікті де саудаға шығаруы мүмкін. Президенттікке үміткер өзімен бірге сайлауға түсетін вице-президенттің тартымды болғанын қаламайды. Осылай істеу арқылы президенттікке үміткер өзінің тұлғасын тартымдырақ етіп көрсетеді. Теледүкендер өздері сатып жатқан өнімді өте нашар өнімдермен салыстырады. Тозығы жеткен ескі үйдің мысалы есіңізде шығар? Сіз тозығы жеткен үйді ешқашан сатып алмайтыныңыз белгілі. Алайда келесі көретін үйлердің барлығы сізге тозығы жеткен үйге қарағанда жақсырақ болып көрінеді. Контраст әсерінен алатын сабағымыз сол – таңдаған кезде салыстыру рөл ойнайды. Контексте байланысты объектілер мен баламаларды жақсы немесе жаман етіп көрсетуге болады. Ұсынылып жатқан баламалардың жарамдылығына назар аудармаймыз және контекстің әсеріне көп жағдайда мән бермейміз. Бұл – «контекст жасаушы» саясаткерлерді, жарнама берушілерді, журналистерді және сатушыларды жойқын қарумен жабдықтайды. Олар жасайтын контекст біздің көзқарасымыз бен шешім қабылдауымызға әсер етеді және өзіміз қаламайтын шешімдерді қабылдауға итермелейді.

Өз-өзімізге беретін маңызды бағаларымызға контраст әсерінің елеулі ықпалы болуы мүмкін. Мысалы, мектепте үздік оқыған көптеген оқушы жоғары деңгейлі университетке түскен кезде өз бағасын төмендетіп алады. Себебі ол университетке өзге мектептерде үздік оқыған студенттер жиналады. Өмір бойы өз ортасында ең ақылды



болып саналған бала осындай ортаға түскен кезде өзін орташа қабілетті ақымақ адамдай сезінеді.<sup>14</sup> Басқа бір зерттеуде респонденттерге сымбатты адамдардың суреті көрсетілгенде, олар өздерін аса тартымды емес деп бағалайтыны анықталған. Ал орташа сымбатты адамдар көрсетілгенде, жағдай мүлде басқаша болған.<sup>15</sup>

***Прайминг және контраст қолжетімдігі.*** Ситкомдарда қолданылатын стандартты комедиялық тәсіл – екіұдайлық. Әдеттегі екіұдайлық шамамен былай өрбиді: сериалдың басында жасөспірім қыз өз таныстарының бәріне мектептің софтбол командасында кэтчер болып ойынның басынан ойнайтынын айтады, алайда ол туралы әкесін хабардар етпейді. Ал әкесі сол кеште қыздың сыныптастары ұйымдастыратын және «ерекше өтетін» сауық кеші жайлы біліп қалады. Әңгіменің шарықтау шегінде әке «бейкүнә» қызының досына питчэр жайында айтып жатқанын құлағы шалып қалады: «Досым, мен бүгінгі кешті асыға күтіп жүрмін, толқып тұрмын. Томмимен бұрын бірге ойнап көрмеген едім. Оның шеберлігіне тәнтімін. Егер ол барын салса, соңына дейін жете алады. Томми керемет қой». Мұны естіген әке ашуланады да, қызын ұстап алу үшін үйден шығып кетеді. Аудитория мән-жайды толық білгендіктен, күлкінің астында қалады: қыздың әкесі әңгіме секс туралы деп ойлайды, ал шын мәнінде әңгіме – софтбол жайында.

Ситкомда қолданылған екіұдайлық тәсіл әлеуметтік танымның маңызды принципін көрсетеді. Әлеуметтік оқиғаларға түсініктеме беру – әдетте біздің қазір не ойлап жатқанымызға және заттарды түсіну үшін қолданатын сенімдер мен категорияларға тәуелді. Әлемді түсіндіруде қолданатын категориялар адамға байланысты түрленіп отыруы мүмкін. Кейбір адамдар әлемді алқызыл көзілдірік арқылы көрсе, кейбіреулері тек күңгірт, депрессиялы түстерде көреді. Біздің түсінігіміз сол жағдайдағы ең маңызды дүниеге байланысты туындауы мүмкін. Ол маңыздылықты прайминг арқылы анықтауға болады. Прайминг процедурасы – жақында кездескен немесе көп қайталанған идеялардың адамның ойына келу ықтималдығы жоғары және сол идеялар әлеуметтік оқиғаны түсіндіру кезінде қолданылады дегенге негізделген.

Тори Хиггинс, Уильям Роулс және Карл Джонс жүргізген зерттеуде<sup>16</sup> өзге адамдар жайлы әсер қалыптастыруда праймингтің рөлі жайында айтылған. Бұл экспериментте субъектілер екі түрлі зерттеу тобына қатыстырылған: бірі – қабылдау тобы, екінші оқығанын түсіну тобы. Бірінші экспериментте ерекшелік категорияларын ажырату тапсырылады; кейбір адамдарға позитивті ерекшелік сөздерді (шытырманды жақсы көретін, өз-өзіне сенімділік, тәуелсіздік және табандылық) жаттау тапсырылды, ал өзгелерге негативті ерекшелік сөздерді (парасатсыз, атакқұмар, тұйық, қыңыр) жаттау тапсырылды. Бес минуттан кейін «оқығанын түсіну» зерттеуінің аясында Дональд атты ойдан шығарылған кісі туралы екіұдай параграф оқылады.

Параграфта Дональдтің бірнеше әрекеті сипатталған. Ол әрекеттерді «шытырманды жақсы көргіш» немесе «парасатсыздық» (мысалы, парашютпен секіру), «өз-өзіне сенімділік» немесе «атаққұмарлық» (өз қабілетіне сену), «тәуелсіздік» немесе «тұйықтық» (мысалы, басқа ешкімге сенбеу), «табандылық» немесе «қыңырлық» (ойын жиі ауыстырмайтын адам) ретінде түсіндірілуі мүмкін. Субъектілер кейін Дональдті өз сөздерімен сипаттап, оның қаншалық тартымды екеніне баға береді. Нәтиже адамдардың Дональд туралы пікірі қалай қалыптасқанын көрсетеді. Оларға негативті ерекшелік категориялары ұсынылған кезде, олар Дональдқа негативті баға берген және оны аса тартымды емес деп таныған. Ал позитивті ерекшелік категориялары ұсынылған кезде жағдай мүлде басқаша болған.

Осылайша, саналы түрде байқау оңайға түспейтін кішкентай белгілер өзге адамдардың әрекетіне беретін бағамызға әсер етуі мүмкін. Алайда осы белгілердің өзіміздің әрекетімізге әсері бар ма? Әбден мүмкін. Джон Барг және оның әріптестері<sup>17</sup> зерттеу жүргізіп, сөздердің адам әрекетіне елеулі әсер ете алатынын көрсеткен. Зерттеудің бірінде қатысушыларға бейберекет әріптерден (анаграммалар) сөз құрастыру тапсырылады және құрастырып болғаннан кейін келесі бөлмедегі эксперимент жүргізіп жатқан адамға бару өтініледі. Анаграмма тапсырмасы қатысушылардың қандай сөздер тапқанын көрсетті: кейбір қатысушылар дөрекілікке қатысты (басып кіру, алаңдау) сөздерді көрсе, қалғандары әлдеқайда бейтарап сөздерді көрген. Зерттеушіге баратын уақыт жеткен кезде, қатысушылар оның дәлізде

басқа адаммен беріле әңгімелесіп тұрғанын көреді. Нейтралды сөздерді көрген қатысушылармен салыстырғанда, дәрекілікке байланысты сөздерді көрген адамдар әңгімені бұзуға бейім болатыны анықталған.

Осыған ұқсас экспериментте 18 егде жастағы адамдарға байланысты таптаурын сөздер (Флорида, зейнеткерлік, қарттық) немесе оларға мүлде қатысы жоқ сөздер ұсынылады. Қатысушылардың зерттеуден шығып бара жатқаны бақыланады. Егде жастағы адамдарға байланысты сөздер ұсынылған қатысушылардың қимылы ерекше баяу болғаны анықталған. Аз ғана уақыт ішінде біз ойымызға келген кез келген нәрсеге айнала аламыз.

Праймингтің көп адамның, тіпті кәнігі кәсіпқойлардың мінез-құлқы мен көзқарасына үлкен әсері бар. Мысалы, ЖИТС-қа шалдыққан пациенттермен жұмыс істейтін дәрігерлерді алып қарайық. Олар өздерінің ЖИТС жұқтырып алу қаупі бар екенін анық түсінетін шығар. Линда Хез бен оның әріптестері 19 әркез олай емес екенін анықтаған. Олар жүздеген дәрігерден жұмыста жүріп ЖИТС-ті жұқтырып алу қаупі туралы сұраған. Бір тобына Хез жұмыс барысында вирусты жұқтырып алу қаупі бар екенін елестетіп көруді ұсынды. Дәрігерлер вирусты жұқтырып алу қаупін праймингтен кейін тереңірек сезіне бастайды. Прайминг жасалған дәрігерлер прайминг жасалмаған дәрігерлерге қарағанда, өздерінің ЖИТС жұқтырып алу қаупін жоғары деп бағалаған. Бұл тұжырыммен ЖИТС-ке шалдыққандармен тікелей жұмыс істеп көрмеген дәрігерлер де келіскен.

БАҚ-тағы праймингке назар аударайық. Бірнеше зерттеуде баспасөз баяндауымыз керек деп таңдаған оқиғалар мен көрермендердің күннің ең маңызды оқиғасы деп таныған жаңалығының арасында байланыс бары анықталған.<sup>20</sup> Басқаша айтқанда, БАҚ белгілі бір мәселені және концепцияны қолжетімді етеді, осылайша қоғамның саяси-әлеуметтік күн тәртібін анықтай алады. Бір мысал қарастырайық. Максвелл МакКомбс және Дональд Шоу<sup>21</sup> Солтүстік Каролинадағы сайлауды зерттейді. Зерттеу барысында дауыс берушілер сайлау науқанындағы ең маңызды деп тапқан мәселелер жергілікті баспасөзде жарық көрген осы тақырыптағы материалдар санымен сәйкес келген. Осыған ұқсас

басқа да мысал келтірейік. Баскетбол жұлдызы Меджик Джонсонның ЖИТС-қа шалдыққаны БАҚ-та үсті-үстіне айтылғаннан кейін гетеросексуалдардың басым бөлігі ЖИТС қаупі туралы тереңірек ойлана бастаған.<sup>22</sup>

Шанто Айенгар, Марк Петерс және Дональд Киндер сынды саяси психологтер қызықты эксперименттер топтамасын жүргізіп, баспасөзде жиі жарық көрген материалдар мен маңызды мәселелердің арасындағы байланыста праймингтің маңыздылығын көрсеткен.<sup>23</sup> Бір экспериментте зерттеушілер кешкі жаңалықтарды өзгертіп, қатысушыларға АҚШ-та кездесетін шетін мәселелерді жаңалық ретінде ұсынды. Мысалы, кейбір қатысушылар АҚШ қорғаныс мүмкіндіктерінің әлсіздігі жайлы жаңалық көрсе, өзгелері ауаның ластануы туралы жаңалықтар көреді, ал үшінші топқа инфляция және экономикалық мәселелер жайында жаңалық ұсынылады.

Зерттеу нәтижесі анық көрсеткендей, бұл жаңалықтарды көрген соң қатысушылар үшін елдегі шешімін табуы тиіс басты мәселелер өзгерген. Қатысушылар өздеріне өңі айналдырылған жаңалықтар арқылы ұсынылған мәселелерді басқаларына қарағанда маңыздырақ деп тапқан. Сонымен қоса, зерттеуге қатысушылар өздерінің праймингтен алған әсерлеріне сәйкес президенттің жұмысын жаңалықтарда көрсетілген мәселелерді қаншалықты шеше алғанымен бағалаған және қатысушылардың осы мәселелерді шешуге ниетті кандидаттарға көзқарасы позитивті болған. Саясатсаттанушы Бернард Коэннің<sup>24</sup> айтуынша:

«БАҚ-тар адамдарға көп жағдайда не ойлау керектігін айта алмауы мүмкін, алайда олар оқырмандардың не туралы ойлану керек екенін өте сәтті жеткізе алады. Жазушы, редактор және баспагер сызып берген картаға сәйкес, әлем адамдарға әртүрлі болып көрінуі мүмкін».

***Шешім қабылдау.*** Шешім қабылдау – әлеуметтік әлемімізді қалыптастыруымызға әсер етуші факторлардың бірі. Бұл дегеніміз – проблеманы немесе шешімді потенциалды ұтылу немесе ұту тұрғысынан қарастыру. Шешім қабылдаудың маңызын көрсету үшін өзіңізді АҚШ президентімін деп елестетіңіз. Ал ел 600 адамның өмірін жалмауы мүмкін ерекше эпидемияның алдын алуға дайындалып жатыр

делік. Сіздің кеңесшілеріңіз эпидемияға қарсы екі балама бағдарлама ұсынады. Осы екі бағдарламаның бірін қабылдаған кезде, салдары қандай болуы мүмкін екенін олар шамасы келгенше болжаған.

- Егер А бағдарламасы қабылданса, онда 200 адамның өмірі сақталады.
- Егер В бағдарламасы қабылданса, онда 600 адамның өмірін сақтап қалу ықтималдығы бар, ал үштен бірін сақтау мүмкіндігі жоқ

Құрметті Президент, қай бағдарлама сізге ұнап тұр? Оқуды жалғастырмас бұрын осы сұраққа мұқият ойланып, жауап беріңіз.

Дэниел Канеман және Амос Тверски<sup>25</sup> жүргізген эксперименттегі субъектілердің басым бөлігіне ұқсайтын болсаңыз, онда сіз А бағдарламасын таңдайсыз (мұны адамдардың 72 пайызы таңдаған). Сіз ішіңізден: «А бағдарламасы 200 адамның өмірін сақтап қалуға кепілдік береді, ал В бағдарламасын таңдаған жағдайда барлық адамның өмірін сақтап қалу ықтималдығы  $1/3$ -ге тең», – деп ойлайсыз.

Алайда сіздің кеңесшілеріңіз басқаша жағдайды ұсынды делік. Ол жағдайда:

- А бағдарламасын қабылдасаңыз, 400 адам өледі.
- В бағдарламасын қабылдаған жағдайда барлық адамның өмірін сақтап қалу ықтималдығы  $1/3$ -ге және барлық адамның қайтыс болу ықтималдығы  $2/3$ -ге тең.

Сіз қай бағдарламаны таңдайсыз? Оқуды жалғастырмас бұрын осы сұраққа мұқият ойланып, жауап беріңіз.

Екі таңдау да функциялық тұрғыда бірдей. Екі жағдайда да А бағдарламасында 200 адам тірі қалады, 400 адам өледі; В бағдарламасы жағдайында ешбір адамның өлмеуі мен барлық адамның қайтыс болу ықтималдығы –  $1/3$ -ге және ешкімді аман алып қала алмау мен 600 адамның барлығының қайтыс болу ықтималдығы  $2/3$ -ге тең. Алайда көп адамның осы эпидемияға байланысты қабылдайтын шешімі әртүрлі. Олар: «Егер мен А бағдарламасын таңдасам, онда 400 адам анық өледі. В бағдарламасын да пайдаланып көруге болады», – деген ойға келеді. Екінші жағдай ұсынылған кезде, Канеман мен

Тверскидің экспериментіне қатысқан адамдардың 78 пайызы В бағдарламасын таңдаған!

Ұсынылған сұрақтардың мәтінін жай ғана ауыстырғанда, адамдардың жауабы неге күрт өзгерді? Канеман мен Тверскидің айтуынша, адамдар өлімді жек көреді және оның болмағанын қалайды. 20 долларға ие болу 20 долларды жоғалтып алуға қарағанда жақсырақ. Сіздің кеңесшілеріңіз бірінші жағдайда В бағдарламасын көп нәрсе жоғалтып алатындай етіп ұсынады, ал екінші жағдайда А бағдарламасын таңдағанда жоғалтарыңыз көп болатындай ұсынады. Сұрақтың қойылуы да ерекше маңызға ие.

Алайда бұл тек қиялдағы жағдай. Бұл – гипотетикалық жағдай. Сөздердің орнын жай ғана ауыстыра салу шынайы өмірдегі шешім қабылдауға әсер ете қоюы екіталай. Оған бәс тікпей-ақ қойыңыз. Мен Марти Гонсалес және Марк Костенцо есімді екі студентіммен бірлесіп эксперимент жасадым.<sup>26</sup> Адамдар үйдегі жылуды сақтау үшін жүздеген доллар төлеуге ниетті. Эксперимент бұл мәселеде ақпараттың қалай жеткізілетіні үлкен рөл ойнайтынын көрсетті. Бірінші жағдайда сарапшылар әрбір үйді зерттегеннен кейін, үй иелеріне бір жылда жылуға кететін қаражаттан қанша үнемдеуге болатынын мұқият және бетпе-бет отырып сипаттап береді. Келесі жағдайда аудиторлар өз сипаттамасын шығын тұрғысынан баяндайды. Сарапшылар үй иелеріне олардың күнделікті шығынын айтады, былайша айтқанда, ақшаларының босқа шашылып жатқанын баса көрсетеді. Үй иелерінің «шығын» жағдайында үйлеріне жылуды сақтауға мүмкіндік беретін жүйені қондыруға ақша бөлу мүмкіндігі «үнемдеу» жағдайына қарағанда, 2 есе жоғары.

Сүт безі ісігінің алдын алуды қарастырып көрейік. Бұл індет көптеген әйелге қауіп төндіріп отыр. Бақытымызға орай, сүт безінің ісігі ерте анықталса, әйелдің аман қалу мүмкіндігі ұлғаяды. Бұл індетті анықтаудың ең жақсы әдістерінің бірі – ай сайын өз омырауын тексеру. Алайда мұны әйелдердің көбісі істемейді. Бет Мейерович және Шелли Чейкен<sup>27</sup> әйелдер өз омырауын тексеруін әдетке айналдырсын деген мақсатпен үш нұсқаулық әзірлеп, таратқан. Бір нұсқаулықта өз омырауын тексерудің қажеттігі мен оны қалай жүзеге асыратыны

жазылған. Екінші нұсқаулықта тексерудің қажеттігімен қоса, өз омырауын тексерудің позитивті салдарына байланысты дәйектер келтірілген (мысалы, осындай тексеру жүргізетін әйелдердің ісікті ерте, емдеуге келетін кезеңде табу мүмкіндігі жоғарылайды). Үшінші нұсқаулықта омырауын тексермеудің негативті салдарына екпін қойылған (мысалы, тексеру жүргізбейтін әйелдердің ісікті ерте, емдеуге келетін кезеңде табу мүмкіндігі азаяды). Мейерович және Чейкен нұсқаулық таратқанына төрт ай өткенде, қолдарына негативті салдарға екпін қойылған нұсқаулық тиген әйелдердің басқа нұсқаулық алған әйелдерге қарағанда, өз омырауын тексеру ықтималдығы әлдеқайда жоғары болған. Шешімді қалай ұсыну – үлкен маңызға ие, тіпті өлім мен өмір жағдайына да қатысты.

***Ақпараттың реттілігі.*** Әлеуметтік әлемімізді ұйымдастыру мен түсіндіруімізге әсер ететін тағы бір фактор – ақпараттың қай ретпен және қандай жолмен жеткізілетіні. Ақпараттың ұсынылу жолының екі ерекшелігі мен оның әлеуметтік баға беруімізге әсер етуіне назар аударайық: (1) бірінші не айтылды; (2) берілген ақпараттың көлемі.

***Бастапқы әсер және әсерді қалыптастыру.*** Алдыңғы тарауда біз тұсаукесерде айтылған дәйектердің ретін талқылағанбыз. Яғни пікірталас кезінде қай жағдайда қай аргументті бірінші (бастапқы әсер) немесе соңғы (жаңалық әсер) айту тиімді екенін айтқан едік. Өзге адамдарға әсер қалдыруға келетін болсақ, онда бұл жерде тартыс аса көп емес. Адам туралы бірінші білген ақпаратымыз сол адам туралы ойымызды қалыптастыруда шешуші ықпал етеді. Соломон Эш<sup>28</sup> өзінің жаңашыл экспериментінде әсер қалдырудағы бастапқы әсердің қуатын көрсетеді. Эш жүргізген зерттеуде адамдарға мынадай сөйлемдер беріледі және олар әр сөйлемде баяндалған адамға баға беруге тиіс болады:

а. Стив ақылды, еңбекқор, қызуқанды, сынағыш, қыңыр және қызғаншақ.

б. Стив қызғаншақ, қыңыр, сынағыш, қызуқанды, еңбекқор және ақылды.

Екі сөйлемде де Стив туралы бірдей ақпарат берілген, алайда (а) сөйлемінде – позитивті қасиеттері басында, ал (б) сөйлемінде соңында келтірілген. Эш Стивтің (а) сөйлемімен сипатталған кезде (б) сөйлеміне қарағанда, көбірек позитивті бағаланғанын байқаған. Бұл – бастапқы әсер.

Эштің бұл тәжірибесі бірнеше рет және түрленіп қайта өткізілген. Мысалы, Эдвард Джоунс пен оның әріптестері<sup>29</sup> эксперимент жүргізеді. Экспериментке қатысушылар басқа адамдардың ақыл деңгейін анықтайтын, 30 сұрақтан тұратын тесті тапсырып жатқанын бақылайды. Әр жағдайда адам 30 сұрақтың 15-іне дұрыс жауап береді. Кей кездері адамдар тестің басында көп сұраққа дұрыс жауап беріп, жиірек бастайды. Алайда соңғы сұрақтарға дұрыс жауап бере алмайды. Ал басқа бір жағдайда адамдар тесті жай бастап, алғашында көп сұраққа дұрыс жауап бере алмайды. Бірақ олар соңғы сұрақтарға дұрыс жауап береді. Сонымен, кім ең ақылды деп танылды? Бастапқы әсермен таныс адамдар тесті жиірек бастап, бірінші сұрақтарға дұрыс жауап берген адамдар – соңғы сұрақтарға дұрыс жауап берген адамдарға қарағанда, ақылдырақ деп танылғанын түсінген шығар (екі топтың да дұрыс жауаптарының саны бірдей).

Көп жағдайда біз өзіміз бағалап жатқан адамдарымызды жай ғана зерттемейміз: біз олармен әрекетке түсеміз және оларға әсер етеміз, сонымен бірге біздің әрекетке түсетін адамдарымыз туралы түсінік қалыптастыратын айрықша мақсаттарымыз бар. Мысалы, оқытушылар студенттерінің ақылына баға береді. Алайда олар өздері баға беретін қасиеттерді үйрете алады және оларға әсер ете алады. Осылайша, Джошуа Аронсон және Эдвард Джоунс<sup>30</sup> бастапқы әсерге бағынбайтын жағдайларды эксперимент арқылы тапты. Осы зерттеуде субъектілер анаграммалар топтамасын шешуге талпынып жатқандарға ұстаз болады. Студенттерінің ұпайларын жоғарылатқан жағдайда субъектілердің жартысына сыйлық уәде етілді. Қалған қатысушыларға сыйлық студенттерінің анаграммаларды шешу қабілетін мықтап дамытып, оны оңайырақ шеше алатын дәрежеге жеткізсе беріlmек. Оқу барысында студенттердің көрсеткіші Джоунстың жоғарыда келтірген зерттеуіндегі үлгідей болып шығады: студенттердің жартысы зерттеудің басында ерекше жақсы көрсеткіштерге қол жеткізеді де,



соңында нәтижелері төмендеп кетеді; өзгелері, керісінше, басын нашар бастап, соңында керемет көрсеткішке қол жеткізеді. Барлығының нәтижесі бірдей – тек реті басқаша.

Өз студенттерінің көрсеткішін мейлінше жақсартуға ынталылар бастапқы кезде жақсы көрсеткіштерге қол жеткізген студенттерін ақылдырақ деп бағалаған. Бұл – бастапқы әсер: олар өз студенттерінің жақсы көрсеткіштерге қол жеткізуіне көмектескісі келді және соңғы көрсеткіштерін есепке алмай, алғашқы бірнеше талпыныстан кейін шәкірттерін ақылды деп бағалады. Алайда студенттерінің анаграмма шешу қабілеттерін дамытуға ынталы оқытушылар басын нашар бастаса да, соңында жақсы көрсеткіштерге қол жеткізген студенттерін басқаларға қарағанда ақылдырақ деп таныды. Басқаша айтсақ, олар басында жақсы көрсеткішкерге қол жеткізгендерге қарағанда, соңына қарай көрсеткіштері жақсарған студенттерге көбірек бүйрегі бұрған. Егер ұстаздар өз студенттерінің білім деңгейін бірте-бірте өсіруді көздесе (келесі тесті қаншалықты жақсы тапсыратынын есепке алудың орнына), онда олар шәкірттерінің алғашқы көрсеткіштерін есепке алуға қарсы болады.

Дегенмен Аронсон мен Джонс жүргізген эксперименттің нәтижелері бұл феноменнің күрделі екенін көрсетті. Бұл – басты ережеге бағынбайтын қызық жағдай. Ережеге бағынбайтын кей жағдайларды есепке алмағанда, «Бірінші әсер – өте маңызды» деген тұжырым рас болып шықты.

Әсер қалыптастыруда неге бастапқы әсер пайда болады? Зерттеушілер екі түсініктеме бар екеніне дәлел тапты – жағдайға байланысты олардың біреуі рас болады. Зейіннің төмендеуі түсіндірмесіне сәйкес, тізімнің соңында тұрған дүниелерге адамдардың назары азырақ түседі, себебі адамдар шаршайды және олардың миы басқа нәрселері ойлай бастайды. Интерпретациялық топтама түсіндірмесіне сәйкес, бірінші дүниелер бастапқы әсер қалдыру мақсатында пайдаланылып, кейінгі ақпаратты түсіндіру үшін қолданылады. Ол шындыққа жанаспайтын фактілерді есепке алмау (егер Стив ақылды болса, онда неге ол қызғаншақ болу керек?), не болмаса тізімде кейінірек орналасқан сөздердің мағынасына аздаған өзгеріс енгізу (егер Стив ақылды

болғанда – сыншыл болу оң, ал қыңыр болғанда – теріс болатыны дұрыс) арқылы жүзеге асырылады. Түсіндіру ретіне қарамастан, бастапқы әсер әлеуметтік баға беруге айтарлықтай әсер етеді. Соған қоса, біз ақпарат алудың реттілігін де қатаң қадағалай бермейміз. Теледидардағы жаңалықтар болсын, достарымыз бен көршілерімізді күнделікті көре жүріп жинаған ақпараттамыз да ретсіз. Сол себепті әсерлерді түзетуге тырысып көру үшін осындай әсердің бар екенін түсіну өте маңызды.

**Ақпараттың көлемі.** Қиын шешімге тап болғанда, көпшілігіміз «молырақ ақпарат білгенімде ғой» дейтініміз бар. Кей кездері көбірек ақпарат білу пайдалы болуы мүмкін, алайда ол диллюция әсері арқылы объектінің қабылдануы және бағалануын өзгерте алады. Диллюция әсері деп бейтарап және қатысы жоқ ақпараттың бағалауымызды немесе әсерімізді әлсірету тенденциясын айтамыз. Генри Зукир<sup>31</sup> экспериментінен алынған мысалға назар аударайық:

- Тим апта сайын сыныптан тыс оқуға орта есеппен 31 сағат жұмсайды.
- Том сыныптан тыс оқуға орта есеппен 31 сағат жұмсайды. Томның бір інісі және екі қарындасы бар. Ол өзінің атасы мен әжесіне үш айда бір рет барады. Ол бір рет танымайтын қызбен кездесуге барады және екі айда бір рет пул ойнайды.

Егер сіз Зукир жүргізген зерттеудегі студенттерге ұқсайтын болсаңыз, онда сіз Тим Томға қарағанда ақылды деп ойлайсыз. Зукир тақырыпқа қатысы жоқ және диагностикалық емес (бауырлары, туыстары мен кездесуге байланысты ақпарат) ақпаратты қосу диллюцияға әкеліп, тақырыпқа қатысы бар ақпараттың (Тим және Томның көп оқитындығы) әсерін азайтуы мүмкін екенін айтады.

Саясат пен саудада жұмыс істейтін, әсерлерді басқарғысы келетін адамдарға диллюция әсері тәжірибелік тұрғыдан құнды. Жарнама берушілер әлсіз және қатыссыз мәліметтер арқылы, тауардың тартымды қасиеттерінің әсерін азайтады. Сүйкімі азайған саясаткер өзінің негативті бейнесінің әсерін азайту үшін сайлау науқанының жарнамасында тақырыпқа қатысы жоқ ақпаратты қолданады. Ол өзінің балалық шағындағы оқиғасы немесе үйінің сипаттамасы болуы

мүмкін. Алайда диллюция әсері неге пайда болады? Шешім шығарарда тақырыпқа қатысы жоқ ақпаратқа назар аударудың қажеті шамалы. Неге адамның қызбен/жігітпен кездесуге бару әдеті жөніндегі ақпарат біреуді ақылы аз етіп көрсетуі керек немесе неге саясаткердің туған жері туралы оқиғасы оның негативті бейнесінің әсерін азайтуы керек? Тақырыпқа қатысы жоқ ақпарат ол адамды өзгелерге ұқсайтындай етіп, сәйкесінше, оны өзгелерден айырмашылығы жоқ орташа адам ретінде көрсетеді деген бір жауап бар. Орташа адамның ерекше жақсы оқуы және аса бір негативті болуы екіталай.

### **Пайымдау эвристикасы**

Қызылды-жасылды және шулы ақпаратты қорытудың бір жолы – эвристиканы қолдану. Эвристика – белгілі бір мәселені шешуге арналған қарапайым және дәлдігі кемдеу ереже немесе стратегия.<sup>32</sup> Мысалы, «егер ер кісі мен әйел адам көшеде серуендейтін болса, онда ерлер әдетте жолдың жиегіне жақын жүреді». «Егер «Пайдалы тағам» дүкендерінде қандай да бір өнім сатылатын болса, онда ол денсаулығымызға пайдалы дегенді білдіреді». «Егер алдыңызға Арканзастың бір шағын қаласының баласы келсе, онда оның интеллектуалдық деңгейі төмен». Эвристика ұзақ ойлануды талап етпейді – бар болғаны лайық ережені (ол дұрыс болмауы мүмкін) тандайсыз да, қарастырылып жатқан мәселеге тікелей қолданасыз. Бұл әдісті жүйелі ойлауға қарсы қоюға болады. Біз жүйелі ойлау кезінде мәселені әр қырынан зерттейміз, реттейміз және көптеген маңызды ақпаратты зерделей келе, түрлі шешімдердің салдарын мұқият қарастырамыз. Енді эвристиканың кең тараған үш категориясына назар аударайық – көрнекі эвристика, қолжетімдік эвристикасы және көзқарас эвристикасы.

**Көрнекі эвристика.** Даниэль Канеманға және Амос Тверскиге<sup>33</sup> сенсек, біз өкілетті эвристиканы қолданған кезде, бір объектінің екіншіге ұқсастығына назар аударып, бірінші объект екінші сияқты әрекет етеді деп қорытынды шығарамыз. Мысалы, біз жоғары сапалы өнімдердің қымбат тұратынын білеміз: сондықтан өнім қымбат екенін көрсек, оның сапасы, расында, жақсы деп есептейміз. Демек, егер мен сөреден бағасы екі түрлі екі шарап көрсем, санама «бағасы

қымбаттауының сапасы жақсы» деген ой сап ете қалады. Бірақ шараптың мән беріп қарауға тұрарлық басқа да сапалық қасиеттері бар еді, айталық, жүзімнің сорты, шарап өндіруші, сақталу мерзімі, қай өңірдің жүзімдігі дегендей. Бірақ мен арасынан тек бағаға ғана назарым ауып, соның негізінде шешім қабылдадым. Ал ақылды тұтынушылар бағаның қымбаттығы үнемі сапаның көрсеткіші емес екенін жақсы біледі. Көрнекі эвристиканың қолданылуына тереңірек үңілу мақсатында жергілікті супермаркеттердің бірінде анасы мен баласының арасында болған әңгімеден үзінді келтірейік.

Әңгіме былай өрбіді: Жеті жасар Рэйчел өзі дәмін ұнататын «Лаки Чармс» жарма боткасын көріп қалды. Сосын, сөреден бір қорабын алды да, ақырын ғана арбаға сала қойды. Анасы мұны көріп, тыжырына қарады. Қорабы алқызыл түсті. Сыртындағы суретте эльф қызғылт және күлгін зефирлердің үстіне жұлдыздай жалт-жұлт еткен бірдеңені (шамасы, кант болуы керек) шашып тұр. Қораптың артқы жағынан анасы «жасырынған эльфтерді тауып алғың келсе, қорап ішіндегі арнайы көзілдірікті кию керек» деген жазбаны оқиды.

«Рейчел, мынау түк құнары жоқ бәлені орнына қоя сал, қанты тым көп», – деді анасы қатуланған дауыспен.

Рейчел: «Анашым, бірақ бұл сондай тәтті», – деп қатты қиылды.

Анасы ақылға салып, Рейчелге таңғы ботканың басқа түрлерін ұсына бастады. «Мынаны көрсек қайтеді? Жүз пайыз табиғи гранола екен. Денсаулыққа өте пайдалы. Мынаны жесең, үлкен қыз болып өсесің», – деді, көңілін аулап.

Рейчел қорапқа қарады. Көлемі кішкентай, бірақ ауыр. Сыртында егіс алқабы және ыдыстағы қоңырқай жарма ботқа мен дәнді дақылдың собығы бейнеленген. Артқы жағында жыпырлаған, оқуға қиын ұсақ жазулар бар. Рейчел мына көрініске көңілі толмады ма, әп-сәтте: «Юкко, менің үлкен қыз болғым келмейді» – деп бұртиып қалды.

Таңғы асқа жарма таңдаудың осы тұйыққа тірелген мәселесін сіз қалай шешер едіңіз? Рейчел анасы таңдаған жүгері жармасын мүлде жемей қоятынын біле тұра, анасын құптап, «құнарлы» асты алар ма едіңіз? Әлде Рейчелді түсінуге тырысып, оныкі қате болса да, өз таңдауын

жасауға ерік берер ме едіңіз? Менің кеңесім сізді таңғалдыруы мүмкін, бірақ дауласқаннан түк шықпайды. Одан гөрі Рейчел мен анасына «Лаки Чармс» жармасын алсын деп айтыңыз, себебі ол, анығында, «табиғи» жүгері жарнамасынан гөрі нәрлі. Егер Рэйчелдің анасы қорап артындағы майда жазуды оқуға ерінбесе, «Лаки Чармстың» калориясы мен майлылығы «100 пайыз табиғи» гранолаға қарағанда, әлдеқайда азырақ екеніне көз жеткізер еді.<sup>34</sup> Әрі «Лаки Чармстағы» қанттың сәл-сәл көптігі денсаулыққа айтарлықтай зиян емес. Шын мәнінде, 1981 жылы тұтынушыларға сенімді ақпарат жеткізетін Consumer Reports таңғы асқа арналған жарма дақылдарына шағын тестілеу жүргізді.<sup>35</sup> Зерттеушілер 14–18 апта бойы қоректену қажеттігі жағынан адамға анағұрлым жақын келетін егеуқұйрықтарға тек су мен отыз екі түрлі маркалы жарма дақылдарын берді. Нәтижесінде «Лаки Чармс» жарма дақылын жеген егеуқұйрықтар сау қалып, кішкене өсті. Ал жүз пайыз табиғи өнім саналатын «Куакер» граноласымен қоректенген тышқандардың өсуі, керісінше, баяулаған.

Сонымен, Рейчел мен анасының арасындағы келіспеушілікке не себеп болды? Олар көрнекі эвристика ретінде, жарма дақылының өзіне емес, оның қаптамасына назар аударғаны анық. Анасының бар ойлағаны – жарма дақылының құнарлығы, ал Рейчел үшін оның дәмді және қызықты болғаны бірінші орында тұр еді. «Лаки Чармс» қорабы балалардың ойыншығына ұқсайды: ашық түсті, мультфильмдердің кейіпкерлері, аппақ қардай шағылысқан қант. Біздің ойымызша, бұл жарма ботқасы балалардың талғамына сай безендірілген. Егер қадағаламаса, балалар татымсыз асқа әуес, ал жарма дақылы сол құнарсыз тамақ қатарына жату керек. Бір жағынан, «100 пайыз табиғи» гранола қорабы тым қоңырқай түсті, шикізат күйіндегі дәнді дақыл собығы бейнеленген. Бренд атауы – атына заты сай. Біздің ойымызша, ол – «табиғи», ал табиғи дүние жақсы, денсаулыққа пайдалы деп есептеледі. Бұл жарма дақылы, расында да, нәрлі болуы керек.

Көрнекі эвристика супермаркеттен де басқа жерлерде жиі қолданылады.<sup>36</sup> Халық емі мен ерте замандағы Батыс медицинасына жүргізілген сараптама аурудың емі оның себебіне ұқсау керек деген түсінік ауа жайылғанын көрсетті. Мысалы, бір мәдениетте эпилепсияны ебедейсіз қимылына қарай маймылдан жасалған дәрімен

емдейді. Сол сияқты, Батыста Уолтер Ридтың «сары безгек москиттен, яғни масадан тарайды, өйткені себеп (москит) пен сары безгек арасында ұқсастық бар» деген пікірін газеттер біраз әжуалап жазды. Көрнекі эвристика психологиялық желеуді анықтауға да қолданылады. Мысалы, 1960 және 1970 жылдары ескішіл көзқарастағы ересектер «сол кездегі колледж студенттері арасында бұрқ еткен саяси радикализм – баланың бетін қақпай өсірудің салдары» деген пікірге кәдімгідей иланды. Ерте психоаналитикалық теорияда қияли-желікпе жандардың ұсақтығы мен қазымырлығы ерте жастан қатаң түрде дәретке өз бетінше отыруға үйретудің нәтижесі деп саналады. Америка президентін сайлаудың басым бөлігінде, екі үміткердің қайсысының бойы ұзын болса, соның үнемі жеңімпаз болып шығуы кейбір америкалықтар бойдың ұзындығы мен көшбасшылық қасиет арасынан байланыс көреді-ау деген күдік ұялатады.

Көрнекі эвристика басқа адамдардан әсерленіп, оларға сырттай баға беру кезінде де қолданылады. Кез келген тұлға туралы іле-шала білетін мағлұматымыз – жынысы, нәсілі, дене сымбаты және әлеуметтік мәртебесі әдетте біздің ой мен мінез-құлыққа басшылық ететін қарапайым заңдылықпен салыстырылады. Этникалық және жыныстық стереотип бізге тек «еркек пен әйелдің бір-бірінен айырмашылығы қандай» және «этникалық топтың белгілі мүшесі қандай» деген сұрақтарға жауап береді.

Біраз зерттеудің қорытындысы жұрт көрікті, тартымды адамдар ұсқынсыздарға қарағанда анағұрлым жетістігі мол, сезімтал, жылы, және мінезге бай деген ойда екенін көрсетті. Тұлғаның киген киімі мен жүріс-тұрысы арқылы әлеуметтік мәртебесінен хабар беруге тырысуы жиі құрметтеледі және жоғары бағаланады.

Тұлғалық өсу туралы кітаптардың көбі оқырмандарды «адам көркі – шүберек» дегенге сендіреді, жетістікке жеткің келсе, сондай жанның имиджін қалыптастыратын стильдегі киім киіп, эвристиканың пайдасын көруге үндейді. Мұны нақты іс-әрекет барысындағы көрнекі эвристика дейді.

**Қолжетімдік эвристикасы.** Достарыңызбен мейманханаға бардыңыз делік. Досыңыз Нил пияз қосылған стейкке тапсырыс берді, бірақ

даяшы стейкті қуырылған картоппен бірге алып келді. «Е, мейлі енді, – дейді ол, – Ештеңе етпес. Қуырылған картопты да ұнатамын». Осы тұста «ол қате орындалған тапсырысты қайтарып тастау керек пе еді?» деген ой туады. Марлен досы Нилді «тым ұялшақсың» деп сөкті. Ол досының бетіне бажырая қарады да: «Сен, расымен мені ұялшақ деп ойлайсың ба?» – деді. Мұндайға сіз не дер едіңіз?

Егер сіз Нилмен таныс болсаңыз және үнемі ұялшақтық танытатынын білсеңіз, сұраққа оңай әрі тез жауап берер едіңіз. Бірақ сіз ешқашан Нилдің ұяңдығы туралы ойланып көрмеппін деп елестетіңіз. Осы секілді жағдайда көпшілігіміз еске оңай әрі тез оралатын мысалдарға сүйенеміз. Егер дәл осы сәтте Нил батылдық танытқан бір оқиға есіңізге сап ете қалса (мысалы, ол кинотеатрда алдын кесіп өткен адамды тоқтатқан сәті), сіз Нил батыл жігіт деген байламға келер едіңіз. Егер Нилдің өз пікірін жасқанып айта алмаған сәті есіңізге түссе (мысалы, бір жолы ол адвокаттың Slap-Chop-ты 29 долларға сатып алу үшін, телефон соғуына келісті), сіз оны жасқаншақ, ұялшақ дер едіңіз.

Бұл заңдылық қолжетімдік эвристикасы деп аталады. Басқаша айтқанда, ойыңызға оралған жекелеген мысалдың негізінде баз біреуге немесе бірдеңеге атүсті баға беру дегенді білдіреді. Қолжетімдік эвристиканың пайдасы тиетін әрі дөп түсетін кездері де жоқ емес. Мысалы, егер сіз Нилдің өз құқығы үшін күрескен кейбір сәтін еске түсіре алсаңыз, сіз оны батыл жан деп санайсыз. Егер Нилдің басқаларға өзін басынуға жол бергеніне куә болсаңыз, ынжық еді дей салуыңыз мүмкін. Бұл әдістің бір ғана кемшілігі – ойыңызға сап ете қалған мысал кейде жалпы жағдаятқа тән болуы мүмкін. Содан келіп қате түсінік қалыптасады.

Бір нәрсені сынап көрейік: АҚШ-та адамдар акуланың шабуылынан көбірек өледі деп ойлайсыз ба, әлде құлаған ұшақтан көбірек өлім құша ма? Адамдар өрттен көбірек опат болады деп ойлайсыз ба, әлде суға көп кете ме? Бірер сәтке ойланып көріңіз.

Осы сұрақтар қойылғанда, адамдардың басым бөлігі: «Америкалықтар акуланың шабуылуынан және өрттен жиі өледі» деп жауап берді. Шынтуайтында, екеуі де қате. Неге адамдар бұлай ойлайды?

Зерттеулер нәтижесі көпшіліктің мұндай қорытындыға келуінің бір себебі – акула мен өрт туралы оқыс оқиғалар кешкі жаңалықтарда көбірек қамтылатынынан болу керек деп топшылайды.<sup>37</sup>

Сол секілді, егер сіз адамдардан АҚШ-тағы жыл сайын болған қылмыстардың санын бағалауды сұрасаңыз, олар прайм-таймда қаншалықты теледидар көретініне байланысты әртүрлі жауап беретінін 3-тарауда айттық. Теледидарды күндіз-түні тамашалайтын, яғни зорлық-зомбылық туралы жаңалықтарды жиі көретін жандар қылмыс деңгейін әдетте әсірелеп жібереді.<sup>38</sup>

**Көзқарас эвристикасы.** Көзқарас – эмоциялық және бағалау компоненттерінен тұратын пікірдің айрықша бір түрі. Белгілі бір деңгейде көзқарас дегеніміз белгілі бір объект туралы жақсы не жаман деп бағалаудың жиынтығы десек те болады. Энтони Пратканис пен Энтони Гринуолдқа<sup>39</sup> сенсек, адамдар көзқарас эвристикасын мәселе шешкен кезде және шешім қабылдаған да жиі қолданады. Көзқарас арқылы әлдебір нәрсені ұнамдылар қатарына (оған: ұнатуды, мақтауды, әспеттеуді, тіпті қорғаштауды да қосуға болады) немесе ұнамсыздар қатарына (жек көру, қашқақтау, кінәлау, елеп-ескермеу, зиян келтіру) жатқызуға болады. Мысалы, егер Джон президент Обаманы ұнатпаса, ол оны рецессияға қатысты саясаты, жұмыссыздық немесе тапшылық үшін кінәлап шыға келеді. Егер ол Обаманы ұнатса, жаңағы мәселелердің бәрін одан бұрынғы президенттерге ысырып тастайды.

Бірқатар зерттеулер көзқарас арқылы біз қоғам өміріне қарым-қатынасымыз қалыптасатынын көрсетті. Мысалы, Энтони Пратканис<sup>40</sup> зерттеуінде адамның көзқарасы оның не нәрсені «шын» деп білуінде маңызды рөл атқаратынын анықтады. Бұл зерттеуде колледж студенттеріне бұрынғы президент туралы деректің қайсысы дұрыс екенін анықтауды тапсырды.

а. Рональд Рейган Эврика колледжін А деңгейінде бітірді;

б. Рональд Рейган ешқашан С-дан жоғары деңгейге жетіп көрген емес.

Пратканис не тапты дейсіз ғой? Көпшілігі, шынында да, Рейганның сабақ үлгерімі қандай болғанынан бейхабар еді. Олардың жауабы тұлғаға қатысты көзқарасына қарай, құбылып отырды. Рейганды жақсы



көретін студенттер «А» дерегіне сенуге бейіл, ал Рейганды ұната қоймайтындар «В» нұсқасын көбірек таңдады. Рейганға қатысты көзқарасы неғұрлым күшті болса, олар да соғұрлым сенімді жауап берді. Басқаша айтқанда, ненің рас, ненің өтірік екенін ажырату үшін олар субъективті көзқарастарына сүйенді, әрі оның дұрыс екеніне нық сенімді болды. Білгілеріңіз келсе, дұрысы – «В» нұсқасы. Рейган колледжде оқығанда ешқашан С деңгейінен артық баға алып көрмеген. Бұл енді шынайы факт. Менің Рейганға деген жеке көзқарасымның бұған түк қатысы жоқ.

Көзқарас эвристикасын қолдану логикамызға және пайымдау қабілетімізге әсер етуі мүмкін. Мысалы, 1940 жылдардың соңында Дональд Тислуейт<sup>41</sup> қатысушылардан төмендегі силлогизмдердің қайсысы орынды екенін сұраған:

1-пайым: Егер өндіріс маңызды болса, бейбіт индустриалдық қарым-қатынастардың болғаны дұрыс.

2-пайым: Егер өндіріс маңызды болса, онда шеберлерді – кара нәсілділерден, ал басшыларды ақ нәсілділерден сайлау қате.

Қорытынды: Егер бейбіт индустриалдық қарым-қатынастың болғаны дұрыс десеніз, шеберлерді – кара нәсілділерден, ал басшыларды ақ нәсілділерден жасақтау қате.

Байыппен қарасаңыз, жоғарыдағы силлогизмдер қате екенін аңғарар едіңіз. Қорытынды алдындағы пайымдармен логика тұрғысынан мүлдем қиыспайды. Бірақ Тислуейт жаңсақ ойлайтындар, яғни қорытындымен келіскендер басқалармен салыстырғанда, оның қисындылығына шүбә келтірмейтінін аңғарды (қате пікір).

Көзқарас эвристикасының тағы бір өлшемі – гало-әсер деп аталады. Әлдебіреуді алғаш көрген кездегі жағымсыз немесе жағымды әсер үстірт болса да, ол кісі туралы ой-пікірімізге негіз болып жатады. Мысалы, егер сіз президент Обаманы, шынында, ұнатсаңыз, сіз оған қатысты теріс қылықтар мен қаракеттерді жоққа шығарып, тек жақсы іс-әрекеттерін мадақтайсыз. Яғни сіздің көз алдыңызда құдды бір күнәден ада періште тұрғандай көрінеді десек артық айтқандық емес. Сол секілді, ұнамсыз жандардың әдетте тек теріс қылықтарын көруге

бейімбіз. Ричард Штейн және Кэрол Немероф<sup>42</sup> жүргізген эксперимент барысында колледж студенттері әйелдерге жейтін тамағына қарай үстірт баға (жағымды әрі жағымсыз) берді. Олар барлық жағынан тең еді. Бірақ кей әйелдердің тек денсаулыққа пайдалы тағамдар жейтіні белгілі болған кезде, олар зиянды тағамдармен қоректенетіндерге қарағанда анағұрлым нәзік, сүйкімді болып қабылдана бастаған.

Көзқарас эвристикасының келесі бір өлшемі – жалған консенсус әсері. Көпшілігімізде өзімізбен пікірлес адамдардың беделін өсіріп айтатын әдет бар. «Мен не ойласам, басқалар да солай ойлайды» деген қарабайыр түсінік. Мысалы, Ли Росс пен оның әріптестері<sup>43</sup> жасаған бір экспериментте студенттерден «Джойдан тамақтан!» деген жазуы бар тақтайша белгіні мойнына іліп алып, кампусты айналып жүруді өтінеді. Белгіні тағып жүруге келісім бергендер – басқалар да бас тартпас еді деп ойлапты. Ал, керісінше, келіспеген студенттер басқалардың да белгіні тағып жүретініне шек келтіреді. Яғни бізде өзіміз нені жақсы көрсек, өзіміз не қаласақ, өзгелер де соны қалайды деген өзімшіл түсінік бар.

***Эвристиканы қай кезде қолданамыз?*** Шешімнің бәрін эвристикаға негіздеу міндетті емес, әрине. Рейчелдің анасы жарма ботқасының құрамын асықпай оқуына немесе тұтынушыға арналған журналға жазылып, құнарлы ас туралы кітаптардан мол мағлұмат алар еді. Сол секілді, біздер пікірімізді дәйектеген кезде немесе саясаткерлер туралы деректер мен олардың жетістіктерін саралаған кезде ыждаһатты болсақ, дүниеге басқаша көзқараспен қарар едік. Көпшілігіміз кейде ғана жан-жақты саралап шешім қабылдаймыз. Осыдан келіп мынадай маңызды сұрақ туады: салмақты шешім шығарудың орнына эвристикаға жүгіну қандай жағдайда көбірек байқалады? Зерттеу қорытындысы жиі кездесетін бес жағдаятты анықтады.<sup>44</sup> Адамның таяз таным-түсінігіне қатысты осыған дейінгі талқылаулардан-ақ топшылап отырған шығарсыз, эвристикаға көбінесе мәселеге байыппен қарауға уақытымыз тапшы болған кезде немесе қаптаған ақпарат ағынын електен өткізу қиындап кеткен кезде жүгінуіміз мүмкін. Одан бөлек, аса маңызы жоқ мәселеге атүсті қарау

немесе шешім шығаруға білім, ақпарат аздық еткен кезде де эвристикамен «құтыла саламыз».

Қарап отырсақ, Рейчел мен анасының көзқарасына әсер еткен орта, расында, эвристикалық шешім қабылдауға амалсыз итермелейтін орта сияқты. Басқа америкалықтар сияқты, Рейчелдің анасы да уақыттың қыспағында қалды. Өйткені соңғы онжылдықта оның бос уақыты азайды. Ол тұтынушы ретінде, 400 түрлі дәнді-дақыл жармасының бренді бір-бірімен бәсекелесетін, «ақпараттық қоқысқа» толы ортада өмір сүреді. Бәлкім, оның сауатты тұтынушы болуға даярлығы аз шығар. Күндіз-түні атауы естіліп, суреті көз алдында көлбеңдей беретін миллион жарнаманың жадында қалғаны супермаркетке барғанда, жаңғырып сала береді. Осындай қым-қуыт тіршілік ортасында барлық шешімдер асығыс, эвристика аясында жасалатынына таңғалмасқа лажың жоқ.

### **Категорияға бөлу және әлеуметтік стереотиптер**

Парсы шығанағындағы 1991 жылғы соғыстан бұрын, АҚШ Конгресі соғысқа араласудың оң және теріс салдарын бірнеше мәрте талқылады. Соғысты құптағандар Саддам Хүсейінді «жаңа Гитлер» көріп, күрдтерді газбен улаған Саддам мен жөйттерді газбен қырған Гитлерді, Кувейтке шабуылдаған Ирак және Польша мен Балтық елдеріне басып кірген Германияны салыстырды. Саддамның да, Гитлердің де қарулануды арттырғанына наразы болды. Ал соғысқа араласуға қарсылық танытқандар Ирактағы жағдайды Вьетнамға ұқсатты. Екеуінде де азаматтық соғыс өршіп кетті – Вьетнамда оңтүстігі мен солтүстігі қырылысса, Иракта түбі араб бір халық қан майдан болып жатты. Олар сондай-ақ АҚШ әскерінің бөтен елдің батпағында және шөлейтінде ұрыс жүргізе аларына шәк келтірді. Америка соғысқа тек «майшелпек» мұнай үшін және ақша үшін құмартып отыр деп айыптады.

Иракпен соғыс туралы пікірталаста мұндай даулы мәселеге қатысты екі жақтың категориялануы, яғни санатқа бөлінуі орынды деуге болады. Әрі негізсіз де емес. Оқиға қай категорияға жататыны шешілген кезде, одан әрі қандай әрекет ету қажет екені белгілі болады. Егер Саддам «жаңа Гитлер» болса, онда экономикалық санкция саясаты (қыспаққа

алып, райынан қайтарудың бір жолы ретінде қарастырылды) тек бейбітшіліктің шырқын бұзып, соғысқа ұластырар еді. Егер Ирак Вьетнамның кебін киді десек, интервенция салдарынан ұзақ уақыт қырғи-қабақ соғыс өршіп, кімнің жеңгенін, кімнің жеңілгенін біліп болмайтын аласапыранға тап болар еді.<sup>45</sup>

Біз адамдар мен оқиғаларды қай категорияға бөлуді аптасына жүз рет саралаймыз. Нәтижесі соғысқа барып тірелмесе де, кез келген оқиғаны түсінуімізге қарай, салдары да үлкен болуы мүмкін. Мысалы, өз басым замандастары сөзсіз мықты зерттеуші деп есептейтін бір әлеуметтік психологті танимын. Мінезі байыпты, бипаз, X (белгісіздік – ред.) теориясына қомақты үлес қосқан жандардың бірі. Алайда оны «X теориясының жақтаушысы» немесе «өз саласының майталманы» деп көп айта бермейді. Керісінше, «өте талантты қара нәсілді әлеуметтік психолог» деп таниды. Басқа да қырлары бола тұра, осы тұлғаға үнемі «қара нәсілді» деген анықтауышты таңудың соңы неге апаруы мүмкін? Біз жаңсақ пікірдің табиғаты мен түпкі салдарына кейін кеңірек тоқталамыз. Қазір оқиғалар мен адамдарды категорияға қалай бөлетінімізді және оның әсері қандай болатынын тарқата түсіндіріп кетейік.

**Стереотип білім және үміт.** Категорияға бөлудің маңызды салдарының бірі – ол кейін біздің үмітімізге арқау болатын әлдебір нақты мағлұматты немесе стереотипті желеу ете алады. Мысалы, мына сөздердің әрқайсысының өзіне тән мағынасы бар: хипстер, колледж профессоры, сауықшыл қыз, нәсілшіл және либерал демократ. Осы шарттардың бірін қолдана отырып, адамды немесе оқиғаны жіктеген кезімізде, біз өз болжамымызды болашақ өзара әрекетке, сәйкес стереотиптерге негіздейміз. Айталық, мен үнемі досым «дұрыстап тамақтанатын орын» дегеннен гөрі «әншейін бас сұға кететін бар» есебінде қабылдайтын кафеге барамын. Яғни мен осы орын туралы басқаша ойлап, басқаша әрекет етуім мүмкін. Оны қате айдарласам, яғни дұрыс категорияламасам, мен ол ортаға оғаш қылық көрсетіп, басыма бәле тілеп алуым ғажап емес.

Джон Дарлей және Пейджет Гросс<sup>46</sup> жүргізген қызық бір зерттеудің нәтижесі сырттай үміт етудің, бірдеңе күтудің адамдар жайлы ой-пікірімізге ықпалы күшті екенін көрсетті. Олар экспериментте бастауыш мектептің төртінші сынып оқушысы Ханна атты қыз туралы төрт түрлі оқиға тыңдатты. Әңгіменің біреуін тыңдағаннан кейін, колледж студенттерінен Ханнаның оқу үлгерімін бағалау ұсынылды. Алғашқы екі оқиғада студенттер Ханнаның ылғи бай-бағландар тұратын аулада және кедей-кепшік тұратын аулада ойнап жүргенін

қарапайым бейнежазбадан көрді. Бұл Ханна жайлы стереотип қалыптастыру үшін әдейі жасалды.

Келесі екі оқиғада студенттер бейнежазбадан Ханнаның ойнап жүргенін көрді. Сондай-ақ қыздың жетістік туралы 25 сұрақтан тұратын сынаққа жауап беріп жатқаны да көрсетілді. Ханнаның тестіге жауап беруі біртүрлі күмән туғызады: ол кейбір қиын сұрақтарға жауап берді де, оңай сұрақтарға келгенде қиналып қалғандай болды.

Дарлей мен Гростың анықтауынша, экспериментке қатысушылар Ханна саябақта ойнап жүрген екі бейнежазбаның біреуін көрген кезде, олар оның сабақ үлгерімі орташа деп ойлады. Ханна кәдімгі мектеп оқушысы сияқты қабылданды. Басқаша айтқанда, бейнежазбаны көргендер оның қабілетін бағалауға келгенде, бай отбасының балалары немесе кедей отбасының балалары туралы стереотиптің тар шеңберіне сала қоймады. Алайда бейнежазбаға қоса, Ханна тест тапсырған фильмді көрген кезде, стереотиптің әсері кәдімгідей байқалады. Қыздың әлеуметтік-экономикалық ортасы байдан гөрі төмен таптың өкілі секілді көрсетілгенде, студенттер қыздың оқу қабілеті төмен деп есептеді. Олар Ханнаның тестіге әркелкі жауап беруі өздері берген бағаны растап тұр деп ойлады. Олардың ойынша, тест қиын емес, бірақ Ханна кедей ортаның қызы болғандықтан, аз ғана есепті шығаруға шамасы жетті-мыс. Бұл эксперименттен стереотиптер туралы екі түрлі ой түюге болады. Біріншісі, көп адамның стереотип туралы шала-пұла болса да түсінігі бар, сондықтан нақты мәлімет жоқ кезде де стереотиптерге сүйенуге аса құлықты емес секілді. Екіншісі, бір нәрсені бағалау барысында жалған пайым тудыратын қосымша екіұдай ақпарат араласса, біз қанша жерден түсінуге тырыссақ та, стереотиптердің жетегінде кетіп қалады екенбіз.

Жүзбе-жүз қарым-қатынас кезінде Дарлей мен Гросстың экспериментінде зерттелген үдеріс қарапайым бағалаумен шектеліп қалмайды. Роберт Розентал мен Ленор Джейкобсон өздерінің классикалық экспериментінде<sup>47</sup> шәкірттерінің сабақ үлгеріміне өте зор ықпалы бар мектеп мұғалімдерінің миына жалған стереотиптерді сіңдіреді. Бұл зерттеуде экспериментшілер әуелі бастауыш мектептегі барлық балаға 5 сұрақтан тұратын IQ тест жүргізеді. Тестілеудің

нәтижесін шығарған соң, әр сыныптан кездейсоқ әдіспен балалардың 20 пайызы таңдап алынады. Мұғалімдерге «мына балалар – «өсіп келе жатқан өрендер», алдағы жылдары ақыл-ойымен керемет жетістіктерге жетеді» деп алдын ала айтылды, осылайша кей оқушылар туралы оң (бірақ мүлдем өтірік) сенім ұялатты. Сосын, зерттеушілер біраз уақытқа үнсіз қалды да, сыртынан жай ғана бақылап отырды. Жылдың соңына қарай олар басқа IQ тест ұйымдастырды.

Не болды дейсіз ғой? Мадақ естімеген балалармен салыстырғанда, мұғалімдерге «келешегінен көп үміт күттіреді», «оқуға қабілеті бар» деп жорта сендірілген балалардың білімі артып, ақыл-ойы біршама толысканы байқалған. Осындай жалған үміт немесе стереотиптердің кесірінен адамдардың басқалармен сол үміттің үдесінен шығатындай, қарым-қатынас жасау үдерісін ғылымда өздігінен орындалатын сәуегейлік деп атайды. Алдағы тарауларда біз бұл құбылысты талай кездестіреміз. Өздігінен орындалатын сәуегейлік баз біреулер туралы әуелгі әсеріміздің ыңғайымен әрекет етіп, олардың мінез-құлқынан сол әсерімізді растайтындай белгілер көруге тырысу дегенге саяды. Сонымен, мұғалімдердің сенімі «келешегінен көп үміт күттіреді» делінген балаларды қалайша білімпаз қылды? Мұғалімдер өз шәкірттерінің ынта-жігерін көрген кезде, оларды мейлінше қолдап-қолпаштайды (сөзімен де, іс-әрекетімен де), көбірек көңіл бөліп, анағұрлым сыни баға береді және сабақты жиі сұрайды. Бұлар – кез келген адамның оқуға зеректігін арттыратын жағдайлар. Қысқасы, шәкірттерге сенім арту – мейлі ол рас не өтірік болсын – олардың ақыл-ойы толысуына қосымша жағымды әсер етеді.

***Жоқ жерден байланыс іздеу: иллюзорлық корреляция.*** Категорияға бөлудің (категоризация) тағы бір нәтижесі – біз екі бөлек заттың арасынан әлдебір байланыс іздейміз, бірақ ешқандай байланыс жоқ. Әлеуметтік психологтер бұған иллюзорлық корреляция деп ат қойды. Айтпақ ойымды Дэвид Хамилтон мен оның әріптестері 48 жасаған бір эксперимент мысалымен түсіндіріп өтейін. Бұл тәжірибеде нысаналы топ (субъектілер) түрлі адамдардың атын, мамандығын және бірден байқалатын екі ерекшелігін сипаттайтын 24 мәлімет оқыды. «Том – сатушы, сөзуар және беймаза» немесе «Бил – есепші, именшек әрі тым сыпайы» деген секілді. Алайда ондағы кейбір ерекшеліктер әлгі

мамандық иелеріне ортақ стереотиптермен сәйкес келіп қап жатады: «сатушы – энтузиаст және сөзуар» немесе «есепші – ұқыпты әрі именшек» деген секілді. Зерттеу нәтижесі әр мамандықты сипаттауға арналған стереотип сөздердің қолданылу жиілігін нысаналы топтың тым асыра бағалап жібергенін көрсетті. Басқаша айтқанда, олар мамандық пен ерекшеліктердің арасында иллюзорлық корреляция жасады.

Қоғамдық пікірде иллюзорлық корреляция айтарлықтай жиі көрініс табады. Мына екі мысалды алып қарайық: бейресми сауалнама барысында адамдар лесбияндардың ЖИТС (жұқтырылған иммун тапшылығының синдромы) вирусын жұқтыру ықтималдығын келісіп алғандай әсіре бағалады.<sup>49</sup> Шын мәнінде, лесбияндар гомосексуалдар мен гетеросексуалдарға қарағанда, АИТВ (адамның иммун тапшылығы вирусы) инфекциясына әлдеқайда сирек шалдығады. Алайда АИТВ дертіне душар болу деңгейі жоғары еркек гомосексуалдар әйелдер арасындағы гомосексуалдықпен шатастырылып, лесбияндар да ЖИТС-қа жиі шалдығуы мүмкін деген жалған пікір қалыптастырды. Клиникалық сараптау кезінде, адамдарды диагнозына қарай категорияға бөлу (шизофренияға шалдыққан немесе желікпелі-депрессиялы психоз деген секілді) адам мен оның мінезінен әлгі ауру белгілерімен (тіпті ондай болмаса да) ұқсастық, байланыс іздеуге әкеп соғуы мүмкін.<sup>50</sup> Айналадағы жағдайға қарамастан, иллюзорлық корреляция біздің байырғы стереотиптерімізді кәдімгідей күшейтеді, содан келіп заттардың не құбылыстардың арасынан әртүрлі байланыс табуға итермелеп, бастапқы стереотиптерді шын көріп қалатын жағдайға жеткізеді.

***Өзімсіну/Бөтенсіну эффектілері.*** Адамдарды категорияға бөлудің кең тараған түрлерінің бірі – оларды екі топқа бөлу: «менің» тобымдағылар және одан тысқарылар. Мысалы, біз көп жағдайда дүниені біздікі және басқанікі деп бөлеміз: менің мектебім және сенің мектебің, менің команدام мен қарсыластардың командасы, америкалықтар және шетелдіктер, менің этникалық тобым және оныкі немесе менімен дастарқандастар және басқалар. Біз дүниені осылай екі тарапқа бөлуіміздің салдары екі түрлі нәрсеге – біртектілік эффектісіне және топшілік фаворитизмге алып келеді.



Біртектілік эффектісі бөтен топтағылардың бәрін өзіміздің топ мүшелерімен салыстырғанда, бір-бірімен ұқсас деп тануға бейімдігімізді білдіреді. Бөтен топтың мүшелері бір-бірінен аумайды, бірдей ойлайды, бірдей әрекет етеді деп жиі елестетініміз, расында, жасырын емес. Мысалы, Бернадет Парк пен Мирон Розбарт<sup>51</sup> колледждегі қыздар клубын зерттеп көрді. Олар әйелдер еркектермен салыстырғанда, басқа топ мүшелерінің арасынан көп ұқсастық көретінін анықтады. Бұл эффектінің бір себебі мынада: әйелдер өз тобындағы мүшелердің әрқайсысын жақсы таниды, олардың өмір сүру дағдысынан, мінез-құлқынан хабардар. Ал басқа бір топтың мүшесі туралы ойлағанда, оның жеке басына қатысты сырды жете білмегендіктен, тек сол топтың шегінде ғана қарастырады.

Топішілік фаворитизм дегеніміз – әлдебіреудің өз тобын барлық қырынан артығырақ көріп, оны көтермелеу тенденциясы. Ол ең төменгі топтық парадигма тұрғысынан көп зерттелді. Британ әлеуметтік психологі Генри Тайфел<sup>52</sup> әзірлеген процедура мүлде бейтаныс адамдарды топқа ең қарабайыр, еш ақылға сыймайтын критерийлерге сүйеніп бөледі. Мысалы, бір зерттеуде Тайфел тиынды аспанға лақтырып, кімнің «X» тобына, кімнің «W» тобына қосылатынын анықтаған. Тайфелдің зерттеулерінің ең қызықты жері сол – ол айтарлықтай мағынасы жоқ топ идентификациясына сүйеніп, үлкен нәтижелерге қол жеткізді. Субъектісі – зерттеуге дейін бейтаныс, бір-бірімен өмірінде жүздесіп, араласып-құраласып көрмеген жандар әрі олардың қимыл-әрекеті толықтай құпия сақталады.

Соған қарамастан, олар түк мағынасы жоқ белгілері (X немесе W мысалы) ортақ болған жандарға құдды бір туысқанындай немесе досындай қарым-қатынас жасайды. Зерттеу нәтижесі қатысушылардың өздерімен бір топтағыларға іш тартатынын көрсетті. Олардың бағалауынша, топтастарының жақсы қасиеттері көбірек және басқа топқа жататындарға қарағанда жұмысты да жақсырақ істейді. Ең таңғаларлығы, нысаналы топ өз қатарына жататындарға көбірек ақша бөліп, ынталандыру жасайды. «Осындай болмашы нәрсеге бола неге бөлінуге құмармыз» деген заңды сұрақ туады. Эволюционист-психологтер өзімізін және бөтенсіну процесі адамзат дамуының ерте

кезеңдерінде, яғни біз тайпа-тайпа болып өмір сүрген сәттен-ақ қалыптасқанын алға тартады. Ол заман тайпа мүшелері мен бөгделер арасындағы айырмашылыққа ылғи да қырағы қарауды қажет етті, себебі жатжұрттықтың аты – жатжұрттық, күндердің күнінде бақталасыңа не жауыңа айналмасына кім кепіл? Осындай желеу, түсінік тайпаның бірлігін нығайтады, өйткені ресурс баршаға ортақ және тайпаны қорғауға бір кісідей ат салысады. Сондықтан біз сияқтылар немесе бізге бөтендер деп бөліп-жаратын тайпалық салт-сана – адамзат баласының сүйегіне әбден сіңіп кеткен, кез келген сәтте бас көтеретін байырғы инстинкт. Ал осы үдеріс нәсілдік және этникалық тұрғыдан ұшқары пікірлердің пайда болуына негіз болатынын 7-тарауда кеңірек тарқатып айтамыз.

### **Конструкциялық жорамалдар және реконструкциялық жады**

Әлеуметтік танымда екі түрлі ойлау процесі айырықша рөл атқарады – келешекте болатын оқиғаларға біздің реакциямызды болжау және өткен оқиғаларды есте сақтау. Екеуі де орасан, орны толмас қателікке ұрындырады. Түпкі нәтиже бізге қалай әсер ететінін жорамалдау алға қойған мақсатымыз бен бел буған тәуекелімізге кедергі келтіреді. Расында, біз не нәрсеге кіріспестен, шешім қабылдамастан бұрын (сэндвич алу, жұмыс, айырылысу, т.б.), «бұл бізді бақытты ете ме?», «бұдан ұшпаққа шығамыз ба?» деген ой сап ете түседі. Соған қарамастан, біз өзіміз жайлы жорамал жасауға жиі жол береміз.<sup>53</sup> Ол – қате. Егер сіз лотереядан 500000 доллар ұтып алсаңыз, өзіңізді қалай жақсы сезінер едіңіз? Ол қуанышыңыз қашанға дейін созылуы мүмкін? Егер сіз курстық жұмысыңызға D деген баға алсаңыз, өзіңізді қаншалықты жаман сезінер едіңіз? Әрі ол жабырқаулы көңіл күй қашанға дейін созылуы мүмкін? Ал мен лотерея ұтып алған кезде дәл сол сіз ойлағандай, қатты қуанбайтыныңызға немесе D алған кезде дәл соншалықты ұнжырғаңыз түспейтініне бәстесе аламын. Бірқатар зерттеулер қорытындысы оқиғалардың (мейлі жақсы, мейлі жайсыз оқиға болсын) эмоциялық әсері мен оларға реакциямыздың ұзақтығына тым қатты мән беретінімізді көрсетті. Мысалы, зерттеулердің бірінде<sup>54</sup> профессор ассистенттерінен тұрақты қызметке тағайындалса, қаншалықты қуанатынын және ол қуаныштары қаншалықты ұзаққа созылатынын, ал егер тұрақты еңбек

келісімшартына қол жеткізе алмаса қаншалықты және қашанға дейін мұңайып жүретінін бір сәт ойланып көруді сұрады. Сосын, бұл жорамалдар осы жағдаятты бастан өткергендердің – тұрақты қызметке жеткендер мен жете алмай қалғандардың бақыттылық рейтингімен салыстырылды. Талдау нәтижесінде ассистенттер тұрақты жұмысқа қабылдау шешімі шыққаннан кейін қаншалықты қуанатынын әлде мұңаятынын тым асыра бағалайтыны анықталды. Жұмыс ұсынылғандардың өздері күткендей, бақыттан басы айналмаған, сол секілді, іріктеуден өтпей қалғандар да қатты уайым-қайғыға салынбаған. Яғни тұрақты жұмыс университет қызметкері үшін маңызды жетістіктердің бірі саналса да, бес жылдан кейін мезгілсіз келісімшартқа ие болғандар да, болмағандар да бірдей бақытты көрінді.

Неге біз болжам жасағанда шалыс басып, қиыс кетеміз? Бір себебі – өмірде біз қуанышқа да, қайғыға да тез үйренеміз, бірақ келешегімізді ойша қиялдағанда сол бейімделгіштігімізді оңайлықпен мойындай қоймаймыз. Басқа бір себебі – біз келешекті көзімізге елестеткен кезде барлық нәрсені ысырып қойып, тек бір ғана мәселеге (айталық, тұрақты келісімшартқа жету-жетпеу) көбірек көңіл аударатын секілдіміз. «Үйленсем, лотерея ұтып алсам немесе атақты тұлға болсам, ұзақ уақыт бойы бақыттың құшағында шалқып жүремін деп қиялдаймыз» немесе «жұмысымнан әлде сүйіктімнен айырылсам, өмірім ойран болады» деп ойлаймыз. Ал, шын мәнінде, рақат та, ауыртпалық та уақыт өте ұмытылады.

Келешекті елестету мен өткенді еске алу – қоғамдық қарым-қатынасымызда маңызы қандай жоғары болса, жаңсақ пікірдің қалыптасуына да тигізер әсері сондай. Енді еске сақтау туралы айтайық. Еске сақтау – психологтер бірнеше рет нақтылағандай, реконструкциялық процесс. Айтпағым, біз өткен оқиғаларды тап сол күйінде жадымызда жаңғырта алмаймыз. Бұл – қалаған музыканды қосу үшін таспаны кері айналдыратын түймені баса салу емес. Керісінше, біз нақты сол оқиғаның кейбір сәттерін ой елегінен өткізіп, яғни «не болуы мүмкін еді, қалай болғаны жөн еді немесе біз оның қалай болғанын қалар едік» деген сияқты сұрақтар арқылы сараптап барып еске түсіреміз. Оқиға өткеннен кейін, «жұрт не ойлады екен»

деген ой да жадымызға кәдімгідей әсер етеді. Энтони Гринвалд<sup>55</sup> айтып кеткендей, өз өміріміздің өткінші сәттерін еске түсіруге тырысатын, біз секілді, тарихшылар да тарихты қайта қарап, деректі бұрмаласа, баяғыда-ақ жұмыссыз қалар ма еді? Әлбетте, бәріміз естеліктер өткен өмір туралы тек шындықты шертеді деп сенгіміз келеді. Көп адамдарды естеліктің шындықтан қиыс кету мүмкін екені айтарлықтай алаңдатады.

Әйгілі когнитив-психолог Элизабет Лофтус реконструкциялық жадыны<sup>56</sup> зерттеудің кешенді бағдарламасын атқарды, нақтылай айтсақ, «әлдебір ойға жетелей отырып» сауал қою адамның есте сақтау қабілеті мен одан кейінгі куәлік етуге қалай ықпал ететінін зерттеп көрді.<sup>57</sup> Эксперимент барысында Лофтус адамдарға түрлі көлік апаттарын көрсетті. Фильм аяқталған соң, қатысушылардың бір тобына «көліктер бір-бірімен күл-талқан болып түйіскен кезде олардың жылдамдығы қандай болды деп ойлайсыз» деген сұрақ қойды. Басқаларға да сол сұрақ қайталанды, бірақ сөйлемдегі «күл-талқан болып түйісті» деген сөздің орнын «соқтығысты» деген етістікпен ауыстырды. «Күл-талқан болып түйіскен» көліктер туралы сұрақ қойылған топ «соқтығысты» деген сөзі бар сұраққа жауап бергендерге қарағанда, көліктің жылдамдығы қатты болды деп есептейді. Ол аздай, бейнежазба көрсетілгеннен кейін, бір аптадан соң олар «апат болған жерде күл-парша болған әйнектер шашылып жатты» (қате болса да) деп еске алды.

Бұдан шығатын қорытынды, жетелеуші (жетекші) сұрақтар тек фактіні бағалауға ғана емес, не болғанын еске сақтауға да әсер етеді. Тағы бір зерттеуінде Лофтус адамдарға көлік апатын және жаяу жүргіншілер душар болған апаттың көріністерін слайдтан көрсетті.<sup>58</sup> Сосын, ілешала қатысушылардың тең жартысынан «соңғы келіп соқтығысқан көк машинаның төбесіне шаңғы бекітулі болды ма» деп сұрайды. Қалған жартысына да сол сұрақ қойылды, бірақ «көк» сөзін әдейі жасырып айтпай қалды. Көк түсті көлік туралы сұраққа жауап бергендер тек қана көк түсті көлік көргендеріне сенімді болды. Қарапайым сұрақ оларды жаңылыстырды.

**Автобиографиялық жады**

Көлік апатының жай-жапсарын еске түсіру сияқты, тез, бір мезеттік жағдаяттарда жады реконструкциялық болуы мүмкін екені анық. Бірақ оның орнында әлдеқайда ұзақ сақталатын оқиға, айталық, өз өміріміздің сыры болса ше? Осы жерде біз өткеннің бәрін сол күйі еске сақтай алмайтынымызды еске сала кетейін. Өміріміздің әр сәтін есте тұту мүмкін емес. Уақыт өте маңызды өзгерістер де, ауытқулар да болады. Мән беріп қарасаңыз, бұл өзгерістер тегіннен-тегін емес. Біз өз өмір тарихымызды Хазел Маркусс59 ат қойып, айдар таққан төл сызбаға ыңғайлауға тым бейілміз. Бұл жерде төл сызба дегеніміз – бір-бірімен жымдасып, тұтасып кететін жеке өміріміз туралы өз сеніміміз, сезіміміз бен естеліктеріміз. Жадымыздың өзгертіні сондай, есімізде өткен өміріміз тек еміс-еміс сақталады. Мысалы, егер балалық шағымыздың бақытсыз сәттері мен ата-анамыздың бізге қаталдық танытқанын, жақын болмағанын білсек, осы жалпылама көріністі толықтыратын сәттерден басқасын еске түсіру әлдеқайда қиын болар еді. Осылайша, жылдар өте біздің естеліктеріміз барған сайын өзара байланысты болады, бірақ көмескіленіп, дәлдіктен айырылады. Біз өз өмір тарихымызды сол өзара байланыса қалған оқиғалар тізбегінің ыңғайына бейімдейміз. Бұл – өткен өміріміз туралы өтірік айту емес, төл сызбаға лайықтау үшін кей сәттерді естен шығаруымыздың салдары.

Майкл Росс, Кэти МакФарланд және Гарт Флетчер жасаған қарапайым эксперимент мұның іс жүзінде қалай болатынын анық түсіндіреді.<sup>60</sup> Эксперимент барысында колледж студенттері тісті жиі шайып тұрудың пайдасы мен маңызы туралы нанымды хабар алады. Содан кейін олардың тіс тазалау дағдысы өзгереді. Былай қарасаң, таңғалатын дәнөңе жоқ. Бірақ қызық жері мынада: дәл сол хабар таратылған күні, сәл басқаша жағдайға орайластырып, студенттерден «соңғы екі аптада тісіңізді қанша рет тазаладыңыз?» – деп сұрайды. Қатаң қадағалаудағы студенттерге қарағанда, әлгіндей хабарламамен таныс студенттер тістерін әлдеқайда жиі тазалағандарын еске алады. Студенттер зерттеушіні алдайын деген жоқ, тіпті өтірік айтуға негіз жоқ еді. Олар есте сақтауға көмектеседі деп санап, өздерінің жаңа әдетін эвристика ретінде қолданды. Белгілі бір деңгейде өздерінің қылықтарына есеп

беріп келгеніне сенгісі келді, дегенмен олар саналы қылықтың қандай болатынын білді.

Элизабет Лофтус бұл бағыттағы зерттеуді одан әрі ілгерілетті. Ол жақын адамына өтірікті шындай қылып айтқызып, жас адамның санасына балалық шағы туралы жалған естеліктерді сіңіру оңай екенін дәлелдеп берді.<sup>61</sup> Мысалы, егер жас балаға әпкесі: «Бес жасыңда бір сағат бойы Университет қалашығының үлкен дүкенінде адасып қалғаның есінде ме? Ой, біраз абдырап қалдық. Бір қарт кісі саған көмектескісі келді емес пе? Біз сені тауып алған кезде, сен әлгі қарт кісінің қолынан тас қылып ұстап алғансың. Бақырып жылап тұр екенсің» дейді. Осындайды естігеннен кейін көп адам бірер күннің ішінде оны ойына сіңіріп, өз жанынан дерек қоса бастайды («Иә, әлгі маған көмектескен қарт кісінің үстінде фланель жейдесі бар еді ғой, солай емес пе?») және оның шын болғанына имандай сенеді, ал, негізінде, ондай оқиға басынан өтпеген еді. Мұны жалған естелік синдромы деп атайды.

***Жаңғырған жады (еске сақтау) феномені.*** Лофтустың біреуге балалық шақ туралы жалған естелікті таңу жөніндегі зерттеуінен кейін, өзі және басқа когнитив-психологтер<sup>62</sup> айналадағы әлеуметтік феномен – жаңғырған жады феноменін тереңірек қауза бастады. 1980–1990 жылдары бұрын-соңды өздеріне беймәлім болған балалық шақтың сұмдық оқиғаларын аяқасты есіне түсірген мыңдаған ересектер пайда болды. Жадында жатталып қалған әлгі жаман оқиғалардың басым бөлігінде әкелері немесе отбасының басқа мүшелері жылдар немесе айлар бойы жыныстық қатынасқа мәжбүрлегені айтылады. Тіпті арасында сәбилерді өлтіріп, етін жеу секілді сұмдық, жантүршігерлік қылмыстық әрекеттерге қалай күштеп қатыстырғанын анық түсіндіріп беретін естеліктер де болды.<sup>63</sup> Әдетте мұндай беймәлім, құпия сырлар қарқынды психотерапия кезінде (көбінесе гипноз арқылы) немесе әртүрлі тәжірибелік кеңестер беретін психологиялық кітаптарды оқығаннан кейін ашылып жатады.

Жасыратын несі бар, секске мәжбүрлеу отбасында болып тұратын жағдай. Мұндай жағдайдың салдары ауыр болуы мүмкін. Сәйкесінше, оған бейжай қарауға болмайды. Алайда адамның жадына жүйелі

зерттеу жасаған когнитивті бағытын зерттеуші көптеген ғалымдар бұл айтылған естеліктердің басым бөлігі шындыққа жанаспайтынына анық көз жеткізген. Олардың пікірінше, полиция мен адвокат куәгерді ешқашан болмаған оқиғаны көргендей қылып айтып беруге қалай көндірсе, адамдар да бала зорлығы секілді сұмдық оқиғаға ешқашан душар болмаса да, әлгіндей сырттан күштеп таңуға оңай көніп қалады.

Адам жады табиғатын жан-жақты зерттеген ғалымдарға сенсек, ауыр жағдайлар ұзақ уақыт бойы бірнеше мәрте қайталанса, ұмытыла қоюы екіталай. Мұндай жағдайлар сирек болса да, адам жадының қалай жұмыс істейтініне өлшем емес.<sup>64</sup> Керісінше, Лофтустың экспериментіндегідей, психотерапевт қарау ойсыз, шын жүректен көмектесе келіп, байқаусызда зорлық-зомбылық естеліктерін клиент миына сіңіріп жіберуі мүмкін. Мысалы былай: терапевт адамның кейбір мінез-құлқы немесе қорқу (өзін төмен сезіну, қараңғыда жалғыз қалуға қорқу, ақыл-естен адасудан қорқу)<sup>65</sup> – секстік зорлық-зомбылыққа душар болған адамның симптомы деген теорияға сүйенеді. Оның кеңсесіне осы сипаттағы адам келді делік. Ем-шара барысында терапевт теріс пиғылсыз-ақ, «осындай жайттар басыңыздан өтпеді ме» деп сауалды әріден тастайды. Сосын, клиентке еске түсіріп көруін өтінеді. Ал клиент сөйлей бастаған кезде, таңғалған сыңай танытады. Мұндай кезде клиент оқиғаларды бір-бірімен қабыстырып, болмаған нәрсені болды деп айтатындай жағдайға жетуі әбден мүмкін. Сондықтан да авторлары кеңес беремін деп кесірін тигізіп, адам жадында жалған естеліктерді туындататын балалық шақтағы бәймәлім сырларға үңілуге жетелейтін практикалық психология кітаптарын зерттеушілер қатаң сынға алады. Мысалы, тәжірибелік кеңес беретін бестселлерлердің бірі,<sup>66</sup> шынтуайтында, адамдарды балалық шағын еске түсіруге итермелеп, зорлық-зомбылыққа қатысы бар-мыс түрлі ойларды түртпектейді. Оның бір тізімін тізуге тырыстық. Кіріспесі былай басталады:

«Зорлық-зомбылық болған отбасыларға тән мынадай белгілер бар. Бәлкім, олардың барлығы сіздің басыңыздан өтпеген шығар, бірақ кейбіреуін ұшырастыруыңыз ғажап емес».

- «Отбасым үшін қатты ұялдым».

- «Мен айтқым келмейтін жайттар бар».
- «Отбасымызда қаншама жамандық болса да, жақсы сәттер де аз болған жоқ»;
- «Ата-анамның біреуі есірткі шегіп, маскүнемдікке салынды».
- «Мені ылғи кемсітіп, адам құрлы көрмейтін».
- «Отбасымызды берекесіздік жайлады әрі күтпеген оқиғалар көп болатын».
- «Уәдесінде тұрмайтын еді».
- «Зорландым ба, жоқ па білмеймін, алайда жыныстық қатынасқа мәжбүрлеу туралы және оның салдары туралы естіген кезде, бұл тақырып өте таныс, бірақ жиіркенішті көрінеді».

Секстік зорлыққа жақын кез келген оқиғаны бастан кешірейік, кешірмейік – бірақ мына жерде айтылған жайттардың кейбірі көбіміздің басымызда болатыны анық. Сонымен қатар Джон Кихлстом<sup>67</sup> айтпақшы, осы таңілеттес тексеру амалдары мен жыныстық қатынасқа мәжбүрлеу арасындағы байланысты нақтылайтын ешқандай ғылыми дәлел жоқ. Алайда мыңдаған адам «балиғатқа толмастан бұрын жыныстық қатынасқа мәжбүрлеудің құрбаны болдық» десе, олар кезінде бастан өткерген қорлықты ұмытқысы келіп, кейін мына кітапты оқыған кезде бәрі қайтадан есіне түссе қайтеміз? Бір жағынан, біз бұл оқиғаларға бейжай қарай алмаймыз. Егер әлгіндей оқиға болса, расында, трагедия. Тағдырдың мұндай ауыр соққысын бастан кешіргендерге шын тілеулеспіз. Бірақ ол естеліктер жалған болса ше? Егер қосымша дәлелі болмаса, отбасының кінәлі мүшесін айыптап, сотқа беру қажет пе? Мыңдаған адам осылай істеді, ақырында, айыптаулардан кейін біраз отбасының шырқы бұзылды.<sup>68</sup> Өзіңіз де ойлап үлгерген шығарсыз. Отыз жылдан кейін жаңағыдай қылмыстық әрекеттер үшін айыптаса, адамға өзінің кінәсіздігін дәлелдеу қиын болар еді.

Жалған жады – заманауи психологияның ең кереғар тақырыптарының бірі. Кейбір кәсіби психологтер бұл түсініктемелерді көпе-көрінеу мән ретінде қабылдағысы келеді. Бірақ когнитивист-ғалымдар өздерінің



ғылыми-зерттеулеріне сүйене отырып, зорлықты нақтылайтын дәлел болмаса, отбасы мүшесін қараптан-қарап қаралау қате деп пайымдайды. Бұған дейін келтірілген ғылыми-зерттеулерден бөлек, зерттеушілер күнделікті өмірдің мысалынан да жадыда жаңғырған жәбірлену туралы естеліктердің көбі зер салып қарағанда, әлде бірыңғай өтірік, әлде шын болуы екіталай болып шығатынын айтады. Мысалы, осындай оқиғалар кезінде бір бөлмеде ұйықтаған ағасы мен қарындасы, бірнеше жас ондай жайт ешқашан болмағанын айтып ант-су ішті, кейбірінде әлгіндей жағдай болды делінген сәтте айыпталушы жүздеген шақырым шалғайда (мысалы, әскерде) болған. Кейбір жағдайларда, психологиялық ем-шара кезінде әлгіндей «жаман естеліктерді» ойына жамап алғандар бірнеше жылдан кейін ондай оқиға ешқашан болмағанын түсінеді, сосын, бұрынғы айыптауларынан бас тартып жатады.<sup>69</sup> Кей кезде анық дәлел болуы керек жерде оның жоқтығы бірден көзге көрініп тұрады. Мәселен, жоғарыда айтқанымдай, кейбір адамдар күштеп итермелеумен бірнеше рет сәбилерді өлтіріп, жеп, өлексесін жерге көмген жан түршігерлік қылмысқа қатысы болғанын анық біледі. Тіпті кейбіреуі өлі дененің қай жерде көмілгеніне дейін айтып берді. Алайда заңды бұйрық арқылы оқиға орнын егжей-тегжейлі тексерген полицейлер ешқандай адам сүйегін қазып алған жоқ және бала ұрлығы туралы анық қолға ұстайтындай дерек таппады.<sup>70</sup>

Көп сұрақ жауапсыз қалады. Мені мазалайтын сұрақ мынау: жәбірленуші сезіну үшін нені бастан кешіру керек? Кішкентай кезінде үлкен дүкеннің ішінде адасып қалу секілді салыстырмалы түрде қарапайым жағдайды өтірік естелік ретінде айту дәнене емес, бірақ секстік жәбір көру туралы жадына оралған естеліктер жаныңды жаралайды. Егер бұл оқиғалар, шын мәнінде, болмаса, неге кейбіреулер оның болғанына сенімді? Бұған нақты жауап жоқ. Мысал ретінде, бір жайтты келтірейін: жақын досым, өте ақылды, мінезі қиындау келіншек туралы. Мен оны Маделейн деп атаймын. Мынау соның жазғаны:

«Мен өз өмірімде кемсітуді көп көрдім. Бақытсыз әрі қорғансыз едім. Жақында күйеуімнен айырылыстым. Еркектің кесірінен басым бәлеге қалды. Қызметімнің қиюы қашты. Өз-өзімді дәл бұлай қор сезінбеген

шығармын. Әбден бағдардан жаңылғандай болдым. Қолыма өмірлік кеңестер туралы бір кітап түсіп, бейберекет отбасылар туралы – нақтылай айтсақ, бала кезінде секстік жәбір көрген адамдар туралы – секске мәжбүрлеу болған отбасылар туралы оқи бастаған кезде құдды бір санамда бірдеңе жалт ете қалғандай болды. Мен біртүрлі жеңілдеп қалғанымды сездім – «о тоба, бұл менің бейшара күйімді жазбай танып тұр ғой» деген ой шықпай қойды санамнан.

Кітаптың астарлап жеткізуінше, нақтысын білмесем де, сұмдық оқиғаларды өз ішімде тежеп ұстап келген екенмін. Өзімді құдды бір детектив сияқты сезініп кеттім. Балалық шағымды жиі еске алған сайын, көптеген нәрсе көз алдыма келді. Бірнеше апта бойы әрі-сәрі болып жүрдім. Әкеме қатты кейідім, іштей қорландым, ауырлық сезіндім, сосын, бір сәт жеңілдеп қаламын. Жеңілдеп қалатын себебім; егер мен өзімнің бақытсыздығыма кішкентай кезімде бастан кешкен әлдебір сұмдық жайтты айыптасам, ересек ретінде, өз өмірімнің жауапкершілігін басқаға ысырып тастағандай болар едім.

Бақытыма қарай, ата-анама қарсы шықпадым, өйткені есіме түскен оқиғалар нанымсыз екенін ұқтым – жай-жапсары мүлде басқаша жайттар есіме түсе бастады. Екі естелікті де шын деуге келмейді. Көп себепке байланысты есіме түскен оқиғалардың орын алуы неғайбыл екенін түсіндім. Бірақ менің қайғым мен жан-жарам анық, көзге ұрып тұр деген ойдан арылу оңай болған жоқ. Кітапты оқыған кезде басымда барлығы шатасып кетті. Егер сырымды өзгелерге ашар болсам, отбасымның да, өзімнің де абыройыма қатты нұқсан келтірер едім. Мен әлі ашулымын, бірақ әлгі сайтан алғыр кітаптағыдай, ата-анама еш кінә арта алмайды екенмін!».

### ***Адам танымы қаншалық консервативті?***

Өзіңізді қараңғы бөлмеде кім бейнеленгенін анық ажырату мүмкін емес фотосуретке қарап тұрмын деп елестетіңіз. Бірте-бірте сұлбасы көрініп, сәл ғана бұлдыр болады. Осы сәтте сіз оның не екенін ойлана бастайсыз. Егер сіз тәжірибеге қатысушылардың басым бөлігі сияқты жауап берсеңіз, шамамен 25 пайызға дұрыс болып шығасыз. Бірақ сіз сәл бұлыңғыр суретке көз үйретпестен, қарай бастадым деп ойлаңыз. Әуелгіден гөрі жақсы аңғарасыз ба, әлде нашар ма? Алдымен, суретке

аз уақыт қана қарағандықтан, дәлдік кемитіндей көрінуі мүмкін. Олай емес. Тіпті суретті қарауға бұдан гөрі аз уақыт кетіргеннің өзінде, шамамен 75 пайызға дұрыс болар еді – дәлдік үш есе. Қалайша? Сынақ нәтижесінде алдын ала пікірдің жаңсақтығы бастапқы әсерді немесе сенімді растауға тырысу үрдісін көрсетті. Сурет бұлыңғыр болса, көп адамдар бұл не болуы мүмкін деп тұспалдайды – вафельді балмұздақ сияқты ма, жоқ әлде, атырылып тұрған атқа ұқсай ма? Эйфель мұнарасына да келеді. Осындай әуелгі болжамға байланып қалатынымыз сонша, кейде сәл бұлыңғыр суретті де ажыратуымызға кедергі келтіріп жатады. Алдын ала пікірдің жаңсақтығы адамның ойлау қабілетіне тән үрдіс екеніне көп дәлел бар. Мысалы, Марк Снайдер және Уильям Суонн<sup>72</sup> жүргізген экспериментте колледж қыздарына: сендер танысқалы жатқан адам – интроверт (тұйық, салмақты әрі енжар) немесе экстраверт (көпшіл, жылы шырайлы) болуы мүмкін деп алдын ала айтылды. Сосын, олар әлгі жанмен жақынырақ танысып-білісу үшін өздері сұрағысы келетін сұрақтарды дайындады. Олар қандай сұрақ қойғысы келді деп ойлайсыз, негізінен, сынаққа қатысушылар өздерінің бастапқы болжамдарын растайтын дерек естігісі келді. Экстравертпен кездесемін деп ойлаған қыздар өз болжамдарымен сәйкес келетіндей, «кешкі сауықты қыздыру үшін не істер едің» және «қай кезде көп сөйлейсің» дегенге ұқсас сұрақтар қоюға тырысты. Ал интровертті іштей күткендер: «қандай жағдайда өзіңіздің ашық-жарқын болғаныңызды қалар едіңіз» және «шулы сауық-сайранның сізге несі ұнамайды» деген сұрақтарды қоюға тырысқан. Байқасаңыздар, сұрақтарға шынайы жауап берілсе, сынаққа қатысушылардың әлгі адам туралы болжамы рас болып шығуы ықтимал еді. Яғни экстравертке де, интровертке де жатпайтын жан бірінші лектегі сұрақтарға жауап берсе – экстраверт, екінші топтағы сұрақтарға жауап берсе, интроверт көрінуі мүмкін.

Біз тек болжамымызды растауға тырысып қана қоймаймыз, кейде оның шын екеніне имандай сенеміз. Мұны Барух Фишхоф атау таққан ретроспективалық көзқарас жаңсақтығы – «мен мұны баяғыдан білгенмін» эффектiсiнен анық аңғаруға болады.<sup>73</sup> 1-тараудағы пікірталасымыз еске түседі. Бір жағдайдың соңы не боларын білсек, біз оны алдын ала болжап білуге болатынына сенуге өте бейіміз. Фишхоф

экспериментінде сынаққа қатысушыларға тарихи оқиғалар туралы білімін тексеру үшін тест берілді. Олардың міндеті – оқиғаның төрт ықтимал нәтижесінің қайсысы шын мәнінде болуы кәдік екенін анықтау. Қатысушылардың кейбіріне төрт ықтимал жайттың біреуі расында да болғаны айтылды. Бірақ «дұрыс» жауапты алдын ала білмедім деп есептеп, өзі таңдағысы келетін нұсқаға тоқтаңыз деген өтініш айтылды. Зерттеу нәтижесі сынаққа қатысушылар әлгі сөзге құлақ асатынын көрсетті, олар өздерінің дұрыс жауапты алдын ала білгеніне тым сенімді болып шықты. Басқаша айтқанда, сынаққа қатысушылар тест жауабын білмесе де, жауабы айтылған сәттен-ақ, мұны баяғыдан білетін сыңай танытып, ұмытпағанына сенімді болған.

Бұдан растау мен ретроспективалық көзқарас жаңсақтығы адам танымы консервативті болуға бейім екенін нақтылай түседі. Яғни біз бұрыннан барды сақтауға – білімімізді, сенімімізді, көзқарасымызды және стереотиптерді құптауға тырысамыз. Көп жағдайда кітапта біз когнитив (танымдық) консерватизмге бірқатар мысал келтірдік: алғашқы ақпараттың ықпалы күшті болады, бір нәрсеге көзқарасымыз қалыптасқанда, оңай қабылданатын категориялар тым көп пайдаланылады; көрнекі, қолжетімді және көзқарас эвристикасы кейде қате қолданылады, стереотиптер ақпаратты бұрмалап, стереотиптердің алдамшы екенін танытады; сол кездегі жағдайға сай болу үшін адам жады жаңғырады (реконструкцияланады).

Өзінің провокациялық мақаласында Энтони Гринвалд<sup>74</sup> когнитив консерватизмнің кем дегенде бір пайдасы бар деген уәж айтады. Бұл бізге қоғамдық өмірді үйлесімді әрі тұрақты орта ретінде қабылдауға мүмкіндік береді. Мысалы, кітапханаға үнемі бұдан бұрынғы каталог жүйесіне келмейтін жаңа кітаптар келіп түседі. Кітапханашы ондағы барлық кітапты қайта нөмірлеп, қайтадан каталог жасап шыққанын елестетіп көріңіз: «НМ251s» (әлеуметтік психология кітаптары) аяқастынан «АР57s1» болып кетті, ал «BFs» (психология) «EAs» және «DBs» болып екіге бөлінді делік. Кітапханашыға кітаптарды каталог бойынша қайта реттеп шығуға жылдар қажет болар еді. Әлеуметтік танымға арналған курстық жұмысыңызға қатысты зерттеу жасаған кезде, қажет еткен кітаптар мен мақалаларды табу қиынға соғып, кітапхана ненің қайда екенін біліп болмайтын астаң-кестең орынға

айналуы мүмкін. Ең төте жолы – кітапхана үздіксіз жұмыс істеп тұру үшін қолданыстағы каталогтау жүйесіне сәл өзгеріс енгізіп, жаңа кітаптарды ескі жүйеге кіріктіру. Сол секілді, ақылымыздан адаспас үшін, біз когнитив консерватизмге сүйеніп, когнитив танымымызды болмашы ғана өзгертеміз.

Дегенмен осы тараудан оқып-білгеніңіздей, когнитив консерватизмнің залалы да бар. Жарамсыз категорияларды қате пайдалану кесірінен адамдар оқиғаларды бұрмалайды немесе маңызды ақпаратты елемей қалады. Эвристиканы дұрыс қолданбау бұрыс шешімге алып келеді. Жаңа, кереғар мағлұматтар арқылы дүниетанымымызды жаңартуда қабілетсіздік көрсетсек, нақты дүние туралы қате түсінік қалыптастырып алуымыз мүмкін. Мұның психикалық салдары ғана болмайды, сонымен қатар нәсілшілдік, жыныстық кемсіту (сексизм), соқыр сенім және ақыл таяздығы секілді әлеуметтік мәселелерде де айқын көрініс табады.

Когнитив консерватизмнің теріс салдарын айналып өту үшін не істей аламыз? Бұлжымайтын төрт негізгі заңдылықты сақтаудың көмегі болуы мүмкін. Біріншіден, жағдаятқа қарай, саған өз түсінігін таңғысы келетіндерден абай бол. Адамдарды немесе оқиғаларды анықтап-ажыратудың түрлі жолы бар. Өзіңе ұдайы «бұл ненің белгісі» деген сұрақ қой. Екіншіден, адамдарды немесе оқиғаны категорияға бөлу, сипаттаудың бір емес, бірнеше жолын қолдануға тырыс. Өйткені оқиғаны немесе адамды жан-жағынан қарастыру арқылы біз белгілі бір қалыпқа сүйеніп, кейін оны қате қолданбаймыз – жаңсақ, үстірт көзқарасымызға сәйкес болу үшін ақпаратты өзгертпейміз. Үшіншіден, адамдарды немесе маңызды оқиғаларды бірегей деп ойлауға тырыс, олар белгілі бір танымал категорияға жатса да (айталық, нәсілі немесе жынысы жағынан), олардың басқа да категорияларға қатысы бар және өздеріне тән қырлары болады. Индивидуация эвристика мен стереотиптерді шамадан тыс қолданудан сақтандырады. Ең соңғысы, әсерленген ылғи да қателесуің мүмкін екенін естен шығарма – осы тарауда суреттелген когнитивті бұрмалаудың құрбаны болып қалып жүрме. Ақталу туралы келесі тарауда біз когнитивті консерватизмді кеңірек талқылап, өзімізді жаңсақ ойдың теріс салдарынан қорғаудың жолдарын қарастырамыз.

## **Қарым-қатынас пен сенім мінез-құлыққа қалай әсер етеді?**

Соңғы бөлімдерде біздің қоғам өмірі туралы ойымызға қарым-қатынас пен сенім қалай ықпал ететінін мұқият қарастырдық. Осы орайда мынадай заңды сұрақ туады: біздің мінез-құлқымыз бен көзқарасымыздың арасында қандай байланыс бар? Қалай әрекет ететінімізді болжау үшін қарым-қатынасымызды қолдана аламыз ба? Мәселен, мен ванильді балмұздақты жақсы көремін. Бірақ сен ұнатпайсың. Ванильді балмұздақты көрген кезде екеуміздің әрекетіміз әртүрлі бола ма? Түйсігіміз «иә» дейді. Көпшілік күткендей, мен ваниль қосылған балмұздақты басқа түріне қарағанда, көп сатып алуым мүмкін, ал сен оны өте сирек сатып аласың. Ванильді балмұздақ секілді қарапайым таңдауға келгенде, әдетте бұл дұрыс. Егер ұдайы осылай болады деп топшыласақ, қателесеміз. Ұзақ зерттеудің нәтижесі көп жағдайда түйсік қателестіруі мүмкін екенін айтады.

Кеңірек түсіндіріп көрейік: көзқарас пен мінез-құлық арасындағы байланысты зерттеген классикалық зерттеулердің бірін 1930 жылдардың бас кезінде Ричард Ла Пьер<sup>75</sup> жүргізді. Ол кезде АҚШ-та терісінің түсі өзгешелерге қазіргіге қарағанда, ашық әрі тым тұрпайы, теріс көзқарас өршіп тұрған-ды. Шыққан тегі азиялықтарды, испандарды немесе афроамерикалықтарды су бұрқақтарына жолатпау, қоғамдық әжетханаларға, мейманхана, мейрамханаларға кіргізбеу қалыпты жағдай еді. 1933 жылы Ла Пьер 128 қонақүй және мейрамханаға хабарласып, олардың қытайлықтарға көзқарасын бағалау үшін: «өз мекемеңізде қытай тектес қонақтарды қабылдайсыз ба» – деп сұрады. Байланысқа шыққандардың 90 пайыздан астамы «жоқ» деп жауап берді. Алайда қытайлық жас ерлі-зайыптылар келген кезде, әлгі 128 орынның біреуі ғана қызмет көрсетуден бас тартқан. Қонақ үйдің немесе мейманхана қожайындарының қытайлықтарға көзқарасы олардың нақты әрекетіне әсер еткен жоқ.

Ла Пьердің зерттеу қорытындысы кездейсоқтық емес. 1969 жылы Алан Уикер<sup>76</sup> қырыққа жуық зерттеуге ғылыми тұрғыдан талдау жасап, қарым-қатынас пен мінез-құлық арасындағы байланысқа үңілді. Осы зерттеулерде жұмысына қанағаттанушылық, этникалық белгісі бойынша құқығын шектеу, тұтынушы талғамы және саяси көзқарасына

қатысты түрлі қарым-қатынас пен пікірдің астарын тексерді. Уикер көзқарас мінез-құлықты айқындайды деген гипотезаға жалғыз ғана әлсіз дәйек тапты. Оның жазуынша, «жалпылай алғанда, бұл зерттеулер көзқарастың ашық мінез-құлыққа қатысы жоқ немесе қатысы шамалы екенін анық аңғартады».

***Біздің санамыздағы көзқарас пен мінез-құлық байланысы.*** Ендеше, осы зерттеу жиынтығы мен «адамның көзқарасы оның мінез-құлқына байланысты» дегенге сенетін түйсігіміздің арасын қалай үйлестіреміз? Бір жолы – көзқарас пен мінез-құлық арасындағы байланыс әлсіз деп қорытындылау. Бұл тек біздің санамызда ғана; адамдар ғана өз мінезіне немесе көзқарасына сай әрекет етеді деп ойлаймыз. Бұлай байлам жасауға біраз негіз бар. Алдыңғы екі тарауда сәйкестікті туындатуда әлеуметтік жағдайдың ықпал-күшін көрдік. Ла Пьердің зерттеу нысанына айналған қонақүй мен мейрамхана қожайындары әлеуметтік қысымның зор салдарынан қытайлықтардың қабылдау туралы өтінішіне «жоқ» деген жауап айтты. Сонымен қатар олар қонақүйге келген қытайлық жұпты орналастыру мәселесіне келгенде, ыңғайсыз жағдайға тап болды. Мүмкін, олар кәдімгідей екі қыспақтың ортасында қалды. Бәлкім, өз әлеуметтік ортамыздағы түрлі қысымға беріле салу жаратылысымызда бар болар.

Қарым-қатынас пен адамның мінез-құлқы арасынан байланыс көру «біздің басымыздағы ой» деген пайымның дұрыстығына бір мысал – адамның тосын қылығының шығу себебін нақты жағдайдан емес, адамның жеке қасиеттері немесе көзқарас сынды тұлғалық сипатынан іздеу үйреншікті үрдіс. Мысалы, «Кішкентай Джонни неге үй жұмысынан төмен баға алды» деген сұраққа әдетте «өйткені ол ақылсыз немесе еріншек» деген жауап айтылады, сөйтіп, мектепте баланың шамадан тыс көптігі немесе жұпыны академиялық орта секілді ситуациялық факторлар есепке алынбайды. Басқаша айтқанда, 1-тарауда танысқанымыздай, бір жағдай бола қалса, ол оқиға адамның қандай екенін білдіреді деп топшылауға асығамыз. «Адамдар неге лайық болса, соған жетеді және неге жетсе, соған лайық» деген көзқарастамыз. Эдвард Джон мен әріптестері адам қылығының туындау себебін оның сәйкес келетін жеке қасиеттерінен көру үрдісін лайықты тұжырым деп атайды. Адамның жүріс-тұрысы, қылығы

туралы түсінік оның мінез-құлқына ұқсас белгілер арқылы қалыптасады.<sup>77</sup> Мәселен, «Сэм кілемге шарап төгіп алды, өйткені ол ебедейсіз» (сол сәтте көңілі бір нәрсеге ауып кеткені есепке алынбайды) немесе «Эми Тедті тыйып тастады, себебі ол оны бұрыннан жек көреді» (оның аяқасты ашуы келгені ескерілмейді).

Эдвард Джонс және Виктор Харрис жасаған эксперимент мұндай сыртынан тон пішу дағдысы көп жерде ұшырасатынын көрсетті.<sup>78</sup> Сынақ барысында қатысушылар саясаттануда оқып жатқан студенттердің қолынан шықты делінген Фидель Кастроның Кубадағы режимін қолдап немесе сынап жазған эсселерді оқиды. Сынақ тобының жартысына эссені жазғандарға «тақырыпқа қатысты көзқарастарын ашық білдіруге еркіндік берілді» десе, екіншілеріне эссені жазушылар тақырыпты алуға және оны барын салып жақтап шығуға мәжбүр болғаны айтылды. Бұдан кейін сынақ тобы эссе авторларының Кастроға қатысты көзқарасы, қарым-қатынасы жөнінде өз жорамалдарын айтты. Кастроны қолдап жазғандар – Кастроның жақтастары, Кастроны айыптағандар оған қарсы деп топшыланды. Бұл енді түсінікті жайт. Бір таңғаларлығы, эссені жазушылардың өздеріне жүктелген позиция тұрғысынан пікір таластыруға мәжбүр болғаны анық айтылса да, қорытынды дәл сондай болды. Яғни Кастроны қолдауға мәжбүр болғандар – Кастроны жақтаушылар, ал қарсы уәж айтуға мәжбүр болғандар Кастроға қарсылар деп қабылданды. Тұжырым жасарда сынақ тобына әлгі позиция күштеп таңылғаны қаперге алынбады және эссе жазушының ой-пікірі оның көзқарасын танытады деп топшыланды. Бұл жағдайда, мінез-құлық пен қарым-қатынас арасынан байланыс іздеу бақылаушы тараптың ақыл-ойын меңдеп алған.

***Көзқарас әрекетті қай кезде анықтайды?*** «Көзқарас әрекетпен ұдайы сәйкесе бермейді» деген сөз «көзқарас әрекетті ешқашан анықтамайды» дегенді білдірмейді. Ғалымдардың міндеті – оқиға қандай жағдайда болуы әбден мүмкін екенін анықтау. Рассел Фазио<sup>79</sup> біздің көзқарас арқылы әрекет етуімізді арттыратын ең басты фактордың бірін анықтады: ол – түсініктілік. Көзқарастың түсініктілігі нысан мен оған берілетін бағаның арасындағы байланыстың күштілігін білдіреді. Мысалы, егер мен «жылан» десем, көп адамға «жаман,



қауіпті» деген ой келеді. Егер мен «Ренуардың картинасы» десем, көбі «ғажап» деп тамсануы мүмкін. Адамдар туралы атүсті «о, әлгі сілімтік пе, атын атамашы» немесе «ой, бір керемет жан» деген асығыс пікір айтатын танысымыз бар шығар. Бұл – өте түсінікті көзқарас.

Бірақ барлық көзқарас пен сенім аса түсінікті емес. Мысалы, Пуэрто-Риконың мемлекеттігі немесе жарнаманың нарқы туралы өз пікіріміз болуы мүмкін, бірақ бұл пікір бірден ойымызға келе қоймайды. Кейде шынайы көзқараста болмаймыз, өйткені ол туралы ойланып көрмеппіз. Бірақ сұраса, өз пікірімізді айтуымыз мүмкін. Мысалы, сауалнама жүргізушілер қатысушылардың жалған заң немесе картада жоқ елдерге шетел көмегі секілді, ойдан шығарылған мәселелерге де өз пікірін білдіруге даяр екеніне көз жеткізді. Мысал етілген екі жағдайда біздің түсініксіз көзқарасымыз немесе қабілетсіздігіміз әрекетімізге бағдар болмайды.

Ендеше, көзқарас түсініктілігі мінез-құлыққа қалай әсер етеді? Фазиоға сүйенсек, көзқарас нысанды ішінара түсініп қабылдағанда және күрделі жағдайда түсінуге тырысқанда қажет болады. Бұған дейін біз көзқарас ақыл-ой жұмысына қалай ықпал ететінін көрдік: көзқарас біздің жағдайға түсінік беру, түсіндіру, пайымдау және төрелігін айтуға әсер ететін эвристика ретінде қызмет етеді. Алайда кез келген көзқарас, қарым-қатынас – жағдайды түсінуге тырысқанда қолданылатын көп фактордың бірі ғана. Мәселен, күрделі жағдайды түсінуге тырысу үшін, біз жағдайдың объектив қырларына немесе жұрттың ол туралы не айтып жатқанына назар аударамыз, тым болмаса осыған ұқсас жағдайларға деген жалпылама көзқарасымызға сүйенеміз.

Өте түсінікті көзқарас мән-жайды тез анықтауға көмектеседі. Мұндай жағдайда біз өз көзқарасымызға сүйеніп, әрекет етеміз. Түсінікті көзқарас әрекетке түрткі болады дейтін пайымды қуаттайтындай дәлел жоқ. Көзқарастың түсініктілігін адамның әлдебір зат немесе мәселеге қатысты пайымды пікірін қаншалықты тез айтуы арқылы анықтауға болады. Рассел Фазио мен Кэрол Уильямс80 осындай қарапайым өлшем арқылы 1984 жылғы президент сайлауында кім Рональд Рейганға, кім Уолтер Мондейлге дауыс беруі мүмкін екеніне ғаламат

дәлдікпен болжам жасаған. Сайлауға бес айдай қалғанда, Фазио мен Уильямс жақын маңайдағы дүкендердің біріне микрокомпьютер апарады да, әрлі-берлі өткен жүргіншілерден түрлі мәселеге қатысты пікір білдіруді сұрайды. Арасында президентке үміткерлерге қатысты сұрақтар да қамтылды. Компьютер президенттікке үміткерлерді бағалау жеделдігін жазып алады. Бұл олардың көзқарас түсініктілігін өлшеуге қолданған әдістері еді. Содан кейін Фазио мен Уильямс сынаққа қатысушыларды бір-бірімен кездестіріп, олардың президенттік пікірталастан қандай әсер алғанын білді. Сайлау өткен соң, кімге дауыс бергендерін сұрады. Нәтижесінде бес ай бұрын оңай түсінікті көзқараста болған (жылдам жауап берген) жандар көбінесе өздері ұнатқан үміткерге дауыс берген және президенттік пікірталас көңілдерінен шыққан.

Келесі зерттеуде Фазио мен оның әріптестері<sup>81</sup> көзқарастың мейлінше түсініктілігін әдейі қиындатып, сынаққа қатысушыларға өз пікірлерін бірнеше мәрте айтқызды немесе оларға көзқарас объектісімен тікелей байланыс жасауға мүмкіндік берді. Қайта-қайта тексеру нәтижесінде зерттеушілер бірдей қорытындыға келді: барынша түсінікті көзқарас түсініксіз көзқарасқа қарағанда адамның енді қалай әрекет етінін болжауға көмектесе алады. Фазионың көзқарас түсініктілігі туралы тұжырымдамасы Ла Пьердің мейманхана иелері жайлы зерттеуіндегі көзқарас-әрекет арасындағыдай байланыстың жоқтығын бірнеше жолмен түсіндіруге мүмкіндік береді. Мәселе мынада. Біз әр мейманхана иесінің қытайлықтарға көзқарасы қаншалықты түсінікті болғанынан бейхабармыз. Оның үстіне, сауалнаманың нәтижесінде қалыптасқан көзқарас пен қытайлықтармен қонақ үйде жолыққан кездегі көзқарастар бөлек болуы мүмкін. Мысалы, тек қытайлықтар жайлы сұрақ қойылған сауалнама мейманхана иесінің санасында жалпылама түсінік қалыптастыруы мүмкін, бірақ жақсы киінген, жас қытайлық жұпты көргенде, басқаша әсер алып, бөтен ойға келуі мүмкін. Тіпті жалпылама түсініктен қалыптастан көзқарас өте түсінікті болса да, мейманхана иелері сол көзқарас аясында әрекет еткеніне ешқандай кепілдік жоқ. Бәлкім, басқа қонақтың көзінше олар сұмпайы көрінуден сескенген шығар. Бәлкім, қожайындар мұндай жағдаймен алғаш рет ұшырасып тұрғандықтан, не істерін білмей

сасқалақтап қалған шығар. Мұндай факторлар адамның өз сеніміне, көзқарасына сай әрекет ету мүмкіндігін шектейді.

***Түйсікке сүйеніп, әрекет ету.*** Сенім мен көзқарас адамның мінез-құлқына әсер ететін басқа да жол бар. Сенім біз өмір сүретін әлеуметтік ортаны қалыптастыруы мүмкін. Пол Херр<sup>82</sup> жасаған эксперимент мұның қалай болатынын көрсетеді. Басқатырғыштың көмегімен Херр сынаққа қатысушылар үшін «дұшпандық, қастық» ұғымының түсініктілігін қолдан қиындатты, әрі ол үшін осы тараудың бас жағында суреттелгендей, нұсқау беру техникасын пайдаланды. Нақтырақ айтсақ, Херр қатысушылардан әріп матрицасына жасырылған есімдерді табуды сұрады. Сынаққа қатысушылардың жартысы үшін жасырылған есімдерге әдейі қастық, өшпенділік бейнесінде Чарльз Менсон, Адольф Гитлер және Дракула секілді есімдер ұсынылды. Ал қалғандары: Питер Пен, Рим папасы Иоан Павел, Ширли Темпл және Санта Клаус секілді салыстырмалы түрде мейірімді жандардың аттарын іздеп тапты. Одан кейін сынаққа қатысушылар мінез-құлқы қаскөйге де, мейірімді жанға да ұқсайтын Дональд есімді түсініксіз адам туралы оқып, оның қаскөйлік деңгейін анықтады. Кереғар әсер туралы бұдан бұрынғы пікірімізге сай, біз Дональдты бағалауға түрлі басқатырғыштар әсер етуін күтер едік. Гитлер мен Менсонға қарағанда, Дональдтан бастап барлығы анағұрлым мейірімді болып көрінеді, керісінше, Санта Клаус пен Рим папасымен салыстырғанда, Дональдтан бастап басқалары әлдеқайда қаскөй болып көрінеді. Херр дәл осыны тапты. Тым рақымсыз, аяусыз тұлғаларды нұсқау бойынша тапқан сынаққа қатысушылар мейірімді жандардың есімін тапқандармен салыстырғанда, Дональды оншалықты қаскөй емес деп ұйғарды.<sup>2</sup>

Херрдің эксперименті мұнымен тоқтамады. Сынаққа қатысушылар келесі кезеңде өздері Дональд деп ойлап қалған адаммен бірге ұжымдық сауда ойынын ойнады. Ойын барысында қатысушылар екі стратегияның біреуін – бәсекелесу немесе бірігуді таңдау керек болды. Херрдің анықтауынша, қатысушылар қаскөй Дональдқа қарсы ойнап жатырмыз деп ойлаған кезде бар ынтасын салады, ал мейірімді Дональдқа қарсы ойнап жатырмыз деп ойлаған кезде анағұрлым ұйымшылдық танытты. Бір қызығы, білместікпен Дональдтың рөліне

еніп кеткен қатысушылар да осындай бәсекелестікке тап болды, олар өз қарсыластарының жаулық пиғылын мейлінше салқынқанды қабылдады. Қорыта айтқанда, бұл эксперимент барысында көзқарас пен үмітке әсер еткен контекст салыстырмалы түрде болмашы болды, ол әрі қарай мінез-құлыққа әсер етті, одан кейін қабылдаудың келесі цикліне ықпал етті.

Кэрол Дук пен оның әріптестері адамдардың берік сенімі мінез-құлыққа қалай әсер ететінін көрсетті. Дукке сенсек, балалардың ақыл-парасат, кең пейілділік секілді адами қасиеттердің өзгермейтініне қатысты өз түсініктері қалыптасады. Осындай балаң түсінік балалардың пайымы мен мінез-құлқына едәуір ықпал етеді. Әуелі ақыл-парасатты қарастырайық. Дуктің анықтауынша, кей адамдар «ақыл-ойдың да шегі бар – адамдар қанша жерден оқып-тоқыса да, олардың ақылы артып кетпейді» дегенге сенеді екен. Басқалар басқаша ойлайды. Олар «ақыл-парасат икемделгіш, тынбай еңбектенсең, толысады» деген көзқараста. Бірнеше зерттеуінде Дук бұл айырмашылықтың академиялық ортада қандай маңызға ие болатынын көрсетті.<sup>83</sup>

Ең негізгі жаңалық – ақыл-парасат шектеулі деп білетіндер сәтсіздікке ұшыраудан қорқады екен. Сәйкесінше, олар өздерінің білігі жетпейтін қиын істерден бойларын аулақ салып жүреді. Бір жағынан, бұл да жөн, егер сен өзіңнің біліміңді шындауға шамаң болмаса, тәуекелге бармай, өзіңе ақылды адамның бет-бейнесін жасауға тырысасың. Яғни білімі бірдей, бірақ оны ұдайы ұштап отыратын жандармен салыстырғанда, «оқи берсең, данышпан болып кетпейсің» деп ойлайтын жандар жұмыстың оңайына жүгіргіш, әрі қиындыққа тап болған кезде жеңілгіш келеді. Олар ауыр сынақтарда жиі басылып қалады, алайда танымайтын адамға өздері нақты алған бағадан жоғарылау айтып, өзінің бәсін арттыруға әуес болып келеді. Ал «білім ешқашан көптік етпейді» деп ойлайтын жандардың жүріс-тұрысы, мінезі басқаша. Олар қиындықтан қашпайды және білімін арттыруға тырысып жүреді. Сәтсіздікке ұшырағанда қоя салудың орнына, көбірек күш салып, басқаша амал қолданады, олар – өте бейімделгіш, өмірге құштар жандар. Келесі тараудан оқи жатарсыз, бір жақсысы, мұндай мінез-құлықты өзгертудің тиімді жолы бар. Мысалы, жақында жүргізілген

зерттеу нәтижесі егер сіз адамдардың ақыл-парасат туралы көзқарастарын өзгертсеңіз – оның ешқашан артық болмайтынына сендірсеңіз – олар жақсы бағаға ие болады, оқудан рақат алады, қиындықты еңсеруге құлшыныспен кіріседі және стандарт тестілеуде жақсы көрсеткіш көрсетеді.

### **Әлеуметтік түсініктегі жиі кездесетін үш жаңсақтық**

Күнделікті өмірімізде түрлі оқиғалар мен жағдайлардың түп себебін түсінгіміз келеді. Неге Солтүстік Корея қайта-қайта «бүйректен сирақ шығарып» отыр? Арғы бөлмедегі көрікті жан мені көрмегенсіп отырғаны несі? Соңғы тапсырманы сен өте жақсы, ал мен сонша нашар орындағаным қалай? Мен Рождествода үйде болған кезде, анам неге сүйікті асымды пісіріп бермеді екен? Біз көбінесе орынды, дұрыс жауап береміз. Бірақ кейде қиыс кетіп, қате жіберетін кездер де болады. Өз әлеуметтік ортамызды қалай қабылдайтынымызды зерттей отырып, әлеуметтік психологтер біздің атрибуциямызға және уәжімізге әсер ететін негізгі үш жаңсақтықты айқындап берді: түбегейлі атрибуциялық қателік, әрекет етуші-бақылаушының сыңаржақтығы және өзіңнен-өзің адасу (шатасу).

***Түбегейлі атрибуциялық қателік.*** Бұл термин – әлеуметтік әрекетінің себебін сипаттау және түсіндіру кезіндегі жағдайдың және қоршаған ортаның әсерлеріне қатысты адамдардың тұлғалық ерекшеліктерінің маңыздылығы мен диспозициялық факторларды асыра бағалау тенденциясын білдіреді.<sup>85</sup> Біз бұл тенденцияның бір мысалын сәйкес тұжырым тенденциясынан көргенбіз. Яғни біз әріптесіміздің өзіндік саяси ұстанымын немесе өзіндік әрекетін түсіндірген кезде ситуациялық түсіндірмеге қарағанда, тұлғалық ерекшелік түсіндірмесіне бүйрегіміз бұрып тұрады. Бұл – әлемде дәлел мен әрекеттің үйлесімі бар деген ойға жетелейді. Алайда шынайы өмір олай болмауы мүмкін.

Түбегейлі атрибуциялық қателіктің басқа бір мысалын Гюнтер Бьербрауер жүргізген эксперименттен<sup>86</sup> көре аламыз. Бұл экспериментке қатысушылар Стэнли Милграмның беделді адамға бағыну экспериментіндегі адам әрекетінің сахналануының куәгерлері болады (2-тарауда сипатталған). Сол экспериментті есіңізге түсіріп

көріңіз. Милграм бағынудың жоғары деңгейіне әкелген жағдай қалыптастырады. Мұндайда «үйренушілерге» электрлі есеңгіреткіш қолданылады. Милграмның бастапқы экспериментіндегідей Бьербрауердің зерттеуіндегі адам да қатты бағынып, ең жоғары деңгейдегі электрлі есеңгіреткішті қолданады. Бұрынғы экспериметті жаңғыртқан соң, Бьербрауер зерттеуге қатысушылардан Милграм экспериментіндегілердің жалпы нешеуі жағдайға бағынышты екенін жуықтап айтып беруін сұрайды. Нәтиже көрсеткендей, зерттеуге қатысушылар бағынышты болудың шынайы деңгейін төмен деп санаған. Атап айтсақ, Бьербрауердің зерттеуіне қатысушылар 10 мен 20 пайыз арасындағы адамдар ғана максимум 450 вольт ток береді деп болжаған. Естеріңізде болса, Милграмның зерттеуіне қатысқан адамның 65 пайызы ең жоғары деңгейлі ток қолданған еді. Басқаша айтатын болсақ, Бьербрауер зерттеуіне қатысушылар мұндай деңгейдегі токты қолданатындарды абберация деп бағалаған және ол адамның тұлғалық диспозицияларын көрсетеді деген (яғни олар ерекше агрессиялы немесе бағынышты). Зерттеуге қатысушылар адамдардың мұндай әрекетке баруларына жағдайдың әсері болғанын байқамаған және мұндай әрекет көп адамда болатынын білмеген.

Біз бақылаушы ретінде, жеке адамның көптеген әлеуметтік рөлі бар екенін және оның тек біреуін ғана көріп тұрғанымызды көп жағдайда байқамаймыз. Осылайша, адамның әрекетін түсіндіру кезінде әлеуметтік рөлдердің маңыздылығын аңғармай қалуымыз мүмкін. Мысалы, доктор Менш есімді психология профессорын танимын. Студенттер Меншті жақсы көреді. Студенттер оның дәріскерлік қасиеттері мен бейресми болмысына баға бергенде, жұмсақ, қамқор, студенттердің жағдайын ойлайтын, қолжетімді, харизмасы бар, ақылды және дос деген сөздер мен тіркестерді қолданған. Алайда доктор Менштің кәсіби әріптестері ол туралы басқаша ойлайды. Әсіресе доктор Менш аудиторияда болған кезде кәсіби лекция оқыған әріптестері басқаша сипаттаған. Студенттер секілді олар да доктор Меншті ақылды деп бағалаған, алайда олар профессорды қызуқанды, сыншыл, қатал, даукес және тынымсыз деп сипаттаған.

Кімнің сипаттамасы шындыққа жанасады – студенттердікі ме, әлде әріптестерінікі ме? Әлде ол студенттерінің алдында ғана жұмсақ және

қамқор болып көрінгісі келетін, бірақ шынайы өмірде қатал адам ба? Әлде ол басқа психологтердің арасында қатал болып көрінгісі келетін, алайда шынайы өмірде жұмсақ және қамқор адам ба? Мұндай сұрақ қою дұрыс емес. Менің досымның түрлі әрекетке бара алатыны – факт. Ол жоғарыдағы мысалдың барлығына келеді, керек десеңіз, біз білмейтін басқа да қырлары бар. Әлеуметтік рөлдер бір-біріне мүлде ұқсамауы да мүмкін. Студенттер доктор Меншті оқытушы ретінде ғана таниды. Ол – өте жақсы ұстаз. Оның жұмысы – студенттерге мейлінше көмектесу. Демек, ол жұмсақ мінезді және қамқор болуы тиіс. Студенттерім досымның оқытушы рөліндегі бейнесін дәл сипаттады. Басқа жағынан қарасақ, жақсы кәсіби маманның рөлі кей кездері бәсекелестікті талап етеді. Шындыққа көз жеткізу үшін, істің беталысын нақты аңдау үшін кәсіби маман көп жағдайда дәйекке мән береді. Мұндай жағдайда ол қатаң, қызуқанды және аздап сыншыл көрінуі де мүмкін. Сол себепті де Менштің әріптестері өздері көрген әрекетті дәл сипаттайды. Десек те студенттер де, әріптестер де өздерінің көрген мінез-құлықтары адамның жеке тұлғалық қасиеттеріне байланысты деп ойлау арқылы, түбегейлі атрибуциялық қателікке бой алдырады. Ол көп жағдайда доктор Менштің әлеуметтік рөлінің талаптарын қаншалық түсінгеніне байланысты. Бұл, әрине, адамның тұлғалық қасиеттерінің қатысы жоқ дегенді білдірмейді. Доктор Менш секілді әркімнің түрлі мінез-құлықты көрсетуге қабілеті жете бермейді. Алайда Меншті тек қана қатал немесе жұмсақ деп қабылдау – әлеуметтік рөлдің күшін елемей.

Мінез-құлықты түсіндіру кезінде әлеуметтік рөлдің әсерін дұрыс бағаламауды Ли Росс, Тереза Емебайл және Джулиа Штайнметц өз эксперименттерінде көрсеткен.<sup>87</sup> Олар «сұрақ шоу» форматын ойлап тауып, экспериментке қатысушыларға кездейсоқ екі рөл белгіледі: (1) қиын сұрақтарды дайындауға жауапты сұрақ қойғыш; (2) сол сұрақтарға жауап беретін адам. Бақылаушы осы симуляцияланған «сұрақ шоуын» тамашалайды және сұрақ қоюшы мен жауап берушінің жалпы біліміне жуықтап баға береді. Енді өзіңізді сол бақылаушының орнына қойып көріңіз. Не көріп тұрсыз? Егер сіз аса мұқият болмасаңыз, онда сіз өте ақылды, білімді адамды және бір топас адамды көресіз.

Мұқият назар аударайық. Осы екі рөл қатысушылардың мінез-құлқын шектеп тастағанын байқадыңыз ба? Сұрақ қоюшы: «Қай бейсбол алаңында Бейб Рут өзінің соңғысының алдындағы хоум-ранын соқты?», «Литваның астанасын атаңыз» және «Томас Джефферсонның қайтыс болған күні» деген секілді эзотерикалық білімге негізделген айтарлықтай қиын сұрақ қоюы ықтимал.<sup>88</sup>

Осындай сұрақ қою арқылы, сұрақ қоюшы ақылды болып көрінеді. Ал сұраққа жауап беруші осындай қиын сұрақтарға жауап беруге тиіс және ол бірнеше қате жіберуі мүмкін. Бұл жағдай жауап берушіні топас етіп көрсетеді. Мұны Росс және оның әріптестері тапқан болатын. Бақылаушылар «сұрақ қоюшылар жауап берушілерге қарағанда білімдірек» деген сезімде болған. Алайда бұл рөлдер кездейсоқ белгіленгендіктен, шындығында, барлық сұрақ қоюшылардың барлық жауап берушілерге қарағанда білімдірек болуы мүмкін емес. Ең қызығы, бақылаушылар қатысушыларға рөлдер кездейсоқ берілетінін білген. Алайда олар «сұрақ шоу» қатысушыларын бағалау кезінде әлеуметтік рөл әсерін есепке алмай, тұлғалық диспозиция деп көру арқылы атрибуция «тұзағына» түседі.

Егер түбегейлі атрибуция қателігі тек университет профессорлары мен сұрақ шоуына қатысушылардың бағалауымен шектелетін болса, онда ол туралы қатты алаңдамасақ та болатын шығар. Алайда мұның салдары алысқа барады. Әмбебап дүкендердегі тауарларға баға жабыстырумен айналысатындарға америкалықтардың жиі білдіретін реакциясын қарастырайық: «Ол – жалқау. Сәл қаттырақ талпынғанда, ол жақсы жұмысқа орналасатын еді». Немесе ұры деп танылған адамның мына ерекшеліктерін алып қарайық: «Ол – өте жаман адам. Осындай әрекетке баратын неткен жауыз еді!» Екі сипаттама да ақылға қонымды, алайда олар түбегейлі атрибуциялық қателіктің мысалы болуы да әбден мүмкін. Десек те бұл кедейлік пен қылмыстың ситуациялық анықтауышын толық талқылайтын жер емес. Бұл жандардың тұлғалық қасиеттерінен басқа неге кедей екені, неге қылмысқа барғанын түсіндіретін көп фактор болуы ықтимал. Оған: жұмыс істеу мүмкіндігінің аздығы, сауатсыздық, экономикалық дағдарыс, айналасында жақсы мысал көрсететін адамдардың болмауы



және толық емес отбасында өсуі сияқты факторларды жатқызуға болады.

Мен қылмыскерлер өз әрекеттеріне жауап бермеуі керек деп жатқан жоқпын. Қылмыскерлер өз әрекеттеріне жауап беріп, жазаға тартылуы тиіс. Алайда біз ситуациялық факторларға қарағанда, тұлғалық факторларға екпін қою арқылы кедейлік пен қылмыс секілді әлеуметтік проблемалармен күресу үшін түрлі саясат ойлап табамыз. Мысалы, «мына қылмыскер – дос» деген атрибуция үлкендеу және мықтырақ түрмелер салып, қылмыскерлерді ұзағырақ мерзімге жазалау керек деген саясатқа алып келеді. «Қылмыс – жұмыссыздықтың, үлгі көрсететін адамдардың болмауы мен сауатсыздықтың себебінен болады» деген тұжырым мектептер мен мұғалімдерге көбірек қаражат жұмсау мен кедей аудандарға ақша құюға дайын, бизнес үшін салықтық жеңілдіктерді қарастыратын саясатқа алып келеді. Дұрыс түсініңіз, мен жалқаулық, салақтық және әдепсіздік сияқты факторларды жоққа шығарып жатқан жоқпын. Олар бар. Алайда көпшілігіміз адам әрекетінің себебі ситуациялық болуы мүмкін жағдайда, оны атрибуциялық диспозиция деп ойлауға бейімбіз. Ең кемі, түбегейлі атрибуциялық қателік туралы біліміміз біздің атрибуттарымыз әркез дұрыс бола бермеуі мүмкін екенін және ағылшын протестант реформаторы Джон Бредфордтың «Ол жаққа Жаратушының қолдауымен ғана бар!» деген ұранына байсалды көзқараспен қарауымыз қажет екенін есімізге салуы керек.

***Актер-бақылаушы соқыр сенімі.*** Көп кездесетін әлеуметтік баға беру түрі – актер-бақылаушы соқыр сенімі деген атаумен белгілі. Бұл жағдайда актерлер өздерінің әрекеттерін ситуациялық факторлармен байланыстырады, ал бақылаушылар осы әрекеттерді тұрақты түрде актердің тұлғалық диспозицияларымен байланыстыруға бейім келеді.<sup>89</sup> Мысалы, өзімнің бағалауымша, мен жағажайға күн райы жақсы болғандықтан барамын, алайда басқа біреудің бағалауында жағажайға көп баруыңыздың себебі сіздің жағажайда серуендеуді қатты жақсы көруіңіз болуы мүмкін. Саяси көшбасшылар әдетте дана шешімдер мен қателіктерді сипаттағанда, «ол жағдайда басқаша болуы мүмкін емес еді» дейді. Ал қарапайым халық болса, бұл шешімдерді көшбасшының жеке қасиеттерімен байланыстарды. 2-тарауда талқыланған Китти

Дженовезенің өлімін есіңізге түсіріңіз. Дженовезе 38 куәгердің көзінше, Нью-Йорк қаласында өлтірілгеннен кейін, куәгерлер ситуация екіұдай болды деп мәлімдеген және не істеу керектігін шешу қиын болғанын айтқан. Газет тілшілері мұны ұятты апатия деп атаған. Басқаша айтсақ, мен өзімді күмәнмен ақтап алып, ситуациялық себепті өзімнің әрекетімді түсіндіру үшін қолданамын. Алайда мен басқа біреудің әрекетін түсіндіру кезінде олай ойламаймын және осылайша мен түбегейлі атрибуциялық қателікке жол беремін.

Актер-бақылаушы соқыр сенімінің кең тарағанына дәлел көп. Мысалы, студенттер ақылдылық тестісінің нәтижелерін келесідей түсіндіретіні анықталған: (1) студенттер өзге адамдардың тестілеуді сәтсіз тапсыруын олардың қабілетімен, ал өздерінің сәтсіздігін тест сұрақтарының қиындығымен байланыстырған; (2) психологиялық зерттеуге келісім берген студенттер өз әрекеттерін зерттеудің маңыздылығымен түсіндірген, ал бақылаушылар болса, зерттеуге қатысушылардың бұл әрекетін кез келген зерттеуге қатысуға бейім екенімен байланыстырған; (3) өз замандасының әрекетін бақылаған студенттер оны болашақта да тура солай әрекет етеді деп түйген (осылайша әрекет ету негізінде диспозиция жатыр деп топшылаған), ал «актерлер» өздері тура сондай жағдайда «болашақта басқаша әрекет ететін едім» деген; (4) студенттер өздерінің ең жақын достарының қыз бен мамандық таңдауын – достарының жеке қасиеттерімен, ал өз таңдауын қыздың жеке қасиеттерімен және мамандықтың артықшылықтарымен байланыстырған; (5) адамдар өзіне қарағанда, өзгелердің тұлғалық қасиеттеріне көбірек назар аударады.<sup>90</sup>

Актер-бақылаушы соқыр сеніміне не себеп болады? Майкл Стормс жүргізген эксперимент бойынша, себеп – адамның назары ауған жердің атқаратын функциясы.<sup>91</sup> Актердің назары әдетте қоршаған ортаға және өткен тарихқа ауады екен. Белгілі бір әрекетке түрткі болғаны – факторлар мен сол әрекетті жасаған кезде қандай сезімде болғаны туралы ол адамда арнайы білім болуы мүмкін. Ал басқа қырынан қарайтын болсақ, бақылаушының назары үнемі актерде, сондықтан бақылаушы актердің қандай да бір әрекетке баруының тарихи және қоршаған ортаға байланысты себептерінен хабардар болмауы мүмкін.

Стормстың экспериментінде екі адам әңгіме құрады және екі бақылаушы сол әңгіменің куәгері болады. Әр бақылаушы әңгіме айтушының бірін бақылауға тиіс болады. Әңгіме аяқталғаннан кейін актер мен бақылаушылар достық, сөзшендік, қызбалық және басымдық секілді мінездердің қаншалық жеке тұлғалық қабілеттердің немесе жағдайдың әсерінен болғанын көрсеткен. Актерлердің өз жүріс-тұрысын жағдаймен түсіндіру ықтималдығы жоғары екенін өздеріңіз де болжаған шығарсыздар, ал бақылаушылар актерлердің жүріс-тұрысын олардың тұлғалық диспозицияларымен түсіндірген. Бұл таңданатын жағдай емес. Актер бақылаушының соқыр сеніміне толықтай сай келеді. Алайда зерттеу қызық бағытта өрбиді. Кейбір зерттеуге қатысушылар әңгімені бейнетаспадан қайта көреді (актерлер басқа адамның бейнетаспасын тамашалайды, ал бақылаушылар өз бақылауындағы адамдарды көреді) немесе олар видеоны басқа қырынан көреді (яғни актерлер – өздерін, бақылаушылар басқа адамды көреді). Таспа бастапқы шарттарды сақтай отырып өзгеріссіз көрсетілсе, онда актер-бақылаушының соқыр сенімі пайда болады. Алайда таспа басқа қырынан қаралған кезде, актер-бақылаушының соқыр сенімі де өзгеріске ұшырайды. Өздерін бақылаушының көзқарасымен көрген актерлердің өз жүріс-тұрысын диспозициялық факторлармен түсіндіру ықтималдығы жоғары болған. Ал әлемді актерлердің көзқарасымен көрген бақылаушылардың жүріс-тұрысын ситуациялық фактормен байланыстыру мүмкіндігі жоғары. Көп жағдайда актер-бақылаушының соқыр сенімі түсініспеушілік пен конфликтіге алып келуі мүмкін. Мысалы, егер Сэм Сюзанмен кездесуге кешігіп келсе, Сэм (актер) өзінің кешігуін жол бойы барлық бағдаршамда қызыл жанды деп түсіндіруі, ал Сюзан болса, Сэмнің оған деген көңілі суып кетті деп ойлауы мүмкін. Осы секілді түрлі ойлар дұшпандық пен конфликт сезімдерінің эскалациясына алып келетін әрекетке негіз болады.

Стормстың эксперименті орын алуы мүмкін даудың алдын алуға мүмкіндік беретін әдісті – актер мен бақылаушылардың көзқарасын өзгерту әдісін көрсетеді. Осылай істеудің бір амалы – өзге адамның жағдайына кіріп, эмпатияны ынталандыру.<sup>92</sup> Мәдени алмасу бағдарламалары – халықаралық дәрежеде қолданылып жүрген басқа

бір тактика. Ол кезде адамдар басқа бір елге барып өмір сүреді. Екі тактика да адамның көзқарасын және атрибуция жасау үшін ақпаратты өзгертеді.

**Өзіндік соқыр сенім.** Енді ең маңызды білім құрылымы іске қосылған кезде әлеуметтік танымымызға не болатынына назар аударайық. Мен-схемасы төңірегіндегі талқылауларда айтқанымыздай, психологиялық тұрғыда біздің басты мақсатымыздың бірі – өзіміз туралы көзқарасымызды жақсарту және сақтап қалу. Уильям Джеймстің көзқарасы бойынша, бұл біздің әлеуметтік және рухани «менімізге» келгенде, ерекше шындыққа жанасады. Джеймстің айтуынша:

«Әлеуметтік «мен» материалдық «менге» қарағанда жоғырырақ тұрады. Біз өзіміздің арымызды, достарымызды және адами қарым-қатынасымызды байлыққа және жылтыраған бетке қарағанда көбірек ойлауымыз керек. Рухани «меннің» ғажайыптығы сонда, оны жоғалтып алғаннан гөрі, адамдар достарынан, жақсы атақтан, меншіктен және өмірдің өзінен бас тартуға әзір болуы тиіс».93

Алға ұмтылысымыздың негізгі қайнар көзі ретіндегі өзімізді бағалау тәсіліміз біздің барлық әлеуметтік танымымызға ерекше ықпал етеді.94 Ал өзіндік процесті келесі тарауда тереңірек талқылаймыз. Әзірше әлеуметтік танымға әсер ететін негізгі екі жолды атап көрсетеміз. Олар – эгоцентристік ой және сабырлық.

**Эгоцентристік ой.** Көп адам өзін оқиғалардың ортасындағы тұлға ретінде қабылдауға бейім. Ал шынайы өмірде ондай болмауы мүмкін.95 Біз мұны эгоцентристік ой деп атаймыз. Эгоцентристік ойда жүрген адамдар өткен оқиғаларда шешуші рөл ойнағандай және оқиғалардың өрбуі мен адамдардың әрекетіне әсері болғандай есте сақтайды. Эгоцентристік ойдың көптеген мысалы бар. Солардың бірі Роберт Джервис есімді саясаттанушы ғалымның зерттеуінде келтірілген. Оның айтуынша, әлемдік саяси көшбасшылар кез келген шетелдік державаның әрекеті – олардың алдыңғы әрекетіне жауап ретіндегі акт немесе осы акт қарымта әрекет тудыру ниетінде жасалған деп ойлауға бейім (алайда оған ешқандай негіз болмауы мүмкін).96 Басқаша айтар болсақ, саяси көшбасшы бүкіл әлем соның тұлғасының төңірегінде айналатындай ойлайды. Мысалы, Екінші дүниежүзілік соғыс

барысында Гитлер британдық әскери-әуе күштерінің Германия қалаларына шабуыл жасамауын Ұлыбританиядағы ұшақ жетіспеушілігімен емес (шынайы себебі осы болған), британ басшылығының қарымта шабуыл жасаудың алдын алғысы келмегендігімен түсіндірген.

Әдетте саяси көшбасшылар өздерінің іс-әрекеті жауды жымысқы ойдан бас тартуға әкеледі деп ойлайды. Ал, шын мәнінде, бұл жымысқы ойларды жүзеге асыру жоспарланбаған және ол ойлардан белгілі бір себептермен бас тартпаған болуы ықтимал. Никсон әкімшілігіндегі ресми тұлғалардың оқиғасы дәл осы категорияға сай келеді. Олар Никсонның Қытайға сапары барысында Солтүстік Вьетнам күштері жойқын шабуыл жасайды деп болжаған және оны алдын алу үшін қарсыласты жаппай бомбалау керек деген. Соғыс аяқталғаннан кейін, шабуыл жасау жоспарланбағаны белгілі болды. Кеңес Одағының құлдырауын Америкада Рональд Рейган жүзеге асырған қымбат қарулану бағдарламасының нәтижесі деп қабылдайды. Негізінде, құлдырау көп жылдар бойы жинақталған және ұлғайған экономикалық және құрылымдық проблемалар нәтижесінде болған еді. Джордж Буш Солтүстік Кореяның ядролық қару жасау әрекетін өзін жеке келемеждегендей қабылдағаны үшін сынға ұшырады.<sup>97</sup> Джервис эгоцентристік ой мемлекет басшыларына қалай әсер ететіні туралы жан түршігерлік қорытынды жасаған. Жетекші саясаткерлердің «басқа елдердің белгілі бір әрекет жасауына себепші болдым» деп ойлауы – үркіту саясатына қатты сендіреді. Ол болашақ оқиғаларды жазалаумен немесе жаза қорқынышымен алдын алуға болады деген сенімге әкеледі. Ал бұл көп жағдайда олай емес.

Әрине, оқиғаларды өз уысында ұстап отырмын деп тек саяси көшбасшылар ғана ойламайды. Бұл – қарапайым адамдар арасында да кең тараған феномен. Еллен Ленджер<sup>98</sup> өзінің қарапайым экспериментінде «бақылау иллюзиясының» күшін көрсеткен. Зерттеуде қатысушылар лотерея билетін алады. Зерттелушілердің кейбіреуіне билет таңдау мүмкіндігі беріледі, ал басқалары тек зерттеу жүргізіп жатқан адам ұсынған билетті алуға тиіс болады. Кейін зерттелушілер өздеріне түскен билеттерді зерттеу жүргізіп жатқан адамға сатуға тапсырма алады. Ленджер мынадай заңдылықты

байқаған: өздері таңдаған адамдар билеттерін кездейсоқ билет ұсынылған адамдарға қарағанда әлдеқайда қымбат бағалаған, баға кейде төрт есеге қымбат болып шыққан. Билетті өздері таңдағандарда «нәтижеге әсер ете аламын» деген иллюзия пайда болған шығар. Олар таңдаған билеттерін басқа билеттерге қарағанда, «жолы болғыш» деп есептеген. Әрине, біз лотореядағы ұтыс кездейсоқ анықталатынын жақсы білеміз және ол билеттерді кім таңдаса да, лотореяны ұту мүмкіндігі барлық билетте бірдей. Алайда эгоцентристік ой әсерінен туған бақылау иллюзиясы өте күшті және сол себепті де көп жағдайда сатып алушыларға «бақытты билетті» өздері таңдап алуға мүмкіндік беріледі.

Эгоцентристік ойдың тағы бір бой көрсететін тұсы – басқалар бізге әдеттегіден тыс назар аударатын әлеуметтік жағдайлардағы жорамал. Мысалы, жасөспірім бетіндегі безеуі көрініп тұрса немесе шашы дұрыс таралмаса, мектепке барудан қорқады. Өйткені «бәрі байқап қоюы мүмкін». Томас Гилович<sup>99</sup> пен оның әріптестері мұндай үрейдің көп жағдайда шектен тыс зорайып кететінін анықтаған. Олар жасаған экспериментте Барри Манилоудың бейнесі бар футболка киген колледж студенттері басқа аудиторияға кіреді. Толып отырған басқа студенттермен біраз уақыт әңгімелескен соң, қатысушылар ерекше футболкаға назар аударған студенттер санын білуге тиіс болады. Гиловичтің өзі де аудиториядағылардан футболканы аңғарған-аңғармағанын сұрайды. Қатысушылар студенттердің 50 пайызы жаңа киімге назар аударғанын айтады. Шындығында, 20 пайызы ғана байқаған еді. Біз айналаны өз көзімізбен ғана көре алатындықтан, өзімізге басқалардың көзімен қарай алмаймыз. Сөйтіп, олар да бізді өзіміз көргендей көреді деп сенеміз.

Әлем менің төңірегімде айналады деген сенім америкалық Американың газеттердің бетіндегі парадоксты түсіндіруге жол ашады. Оның түсіндірмесі келесідей. Көп америкалық Американың технологиялық және ғылыми жаңалықтарымен мақтанатын болса да, күнделікті газеттердің 10 пайызында ғана тұрақты ғылыми айдар бар. Керісінше, сол газеттердің 90 пайыздан астамы күн сайын астрологиялық болжам жариялап, жұлдыздардың орналасу реті арқылы болашақты болжауға тырысады. Адамдар неге астрологияға

сенеді? Күнделікті жұлдыз-жорамалдың ақпараты «Барнум тұжырымдары» категориясына жатады. Шоумен Ф.Т. Барнум «ақымақтар әр минутта дүниеге келеді» деген. «Барнум тұжырымдары» – барлық адамға дерлік дәл келетін тұлғалық сипаттамалар. Мысалы, «сіз бейтаныс адамдар арасында ұстамдысыз» немесе «сіз өмірге аралас оптимизм және пессимизм сезімдерімен қарайсыз», немесе «сіз басқа адамдардың ойын қабылдай аласыз, алайда керек жағдайда өз ойыңызда қаласыз». Бұл сипаттамаларды әрқайсымызға қолдануға болады. Алайда біздің эгоцентристік ойлауға бейімдігіміз «Барнум тұжырымы» басқаларға қарағанда, 100 өзімізге дәлірек келеді деп ойлайды. Басқалар да тура солай ойлайтыны көпшілігіміздің ойымызға кіріп шықпайды. Осыған орай, газеттегі жұлдыз-жорамалдар көптеген адамға жағымды болып келеді.

Ричард Петти мен Тимоти Брок 101 экспериментінде «Барнум тұжырымдарына» қандай деңгейге дейін сенуге болатынын тексерген. Олар зерттелушілерді өтірік тұлғалық тестілеуден өткізген және жалған нәтижелерді айтқан. Осылайша, зерттелушілердің жартысына «санасы ашық» (бір мәселеге қатысты бірнеше көзқарасты қабылдай алу мүмкіндігі) адам ретінде сипатталған жағымды «Барнум тұжырымы» айтылған, ал қатысушылардың қалған жартысына да жағымды, алайда «жабық» адам (өз ойынан қайтпайтын) ретінде сипатталған тұжырым айтылған. Тест нәтижелері өтірік болса да, қатысушылардың барлығы дерлік тестен өз тұлғаларының дәл сипаттамасын алдық деп мәлімдеген. Сонымен бірге Петти мен Брок «жаңа тұлғалық қасиеттердің» зерттелген адамдардың кейінгі әрекеттеріне әсер еткенін анықтаған. Нақтырақ айтсақ, ғалымдар «ашық» және «жабық» адамдардан екі шешімі бар мәселеге байланысты өз ойын білдіруді сұраған. «Санасы ашық» деп кездейсоқ түрде танылған адамдар екі шешімнің де ойға қонымды екенін айтқан. Ал «жабық» адамдар ұсынылған шешімнің біреуі ғана дұрыс деген. Бұл – біздің сеніміміз бен үмітіміздің «әлеуметтік шынайылық» жасай алатынының тағы бір мысалы.

Эгоцентристік ойға бейімдігіміз кей кездері білінбеуі мүмкін, алайда ол өткен оқиғалар мен басқа ақпаратты жаттап алуымызға әсер етеді. Көп зерттеу адамдардың өздеріне қатысты ақпаратты жақсы есте

сақтайтынын анықтаған.<sup>102</sup> Сонымен бірге жеке адам топтарда жұмыс істеген кезде басқа адамдар туралы ақпаратты елемей, өз нәтижелеріне назар аударуға және сол нәтижелерді жаттап алуға бейім келеді. Тағы бір қоса кететін жайт, егер адам ақпараттың туындауына белсенді қатысатын болса, онда ол бұл ақпаратты біреуден естіген ақпаратқа қарғанда жақсырақ есте сақтайды. Зерттеулер көрсеткендей, ақпарат адамдардың өзіне қатысты болған кезде жадымыз сол ақпаратқа басымдық береді. Басқаша айтатын болсақ, адамдар белгілі бір термин мен нысан өзіне қатысты болған кезде, оларды басқа адамдарға қатысты болған жағдайға қарағанда, оңай ойларына сақтап алады. Жадымызда эгоцентристік ойдың болуы студентке пайдалы болуы мүмкін: осы кітаптағы материалды есте сақтаудың ең тамаша жолы – осы кітаптағы дүниелерді жеке тәжірибемен ұштастыру. Бұл сізге келесі тестілеуді сәтті тапсыруға көмектеседі.

***Өзін-өзі ұлықтау соқыр сенімі.*** Өзін-өзі ұлықтау соқыр сенімі деп адамдардың өз жетістіктерін диспозициялық атрибуциялармен, ал өз сәтсіздіктерін ситуациялық атрибуциялармен байланыстыруын айтамыз. Мысалы, баскетбол ойнап жүріп, Линда допты себетке қиын жағдайда дәл түсірген болса, өзінің самдағайлығының және ерекше секіргіштігінің арқасында деп біледі. Егер ол допты себетке сала алмай қалса, онда секірген кезінде өзін біреу итеріп жібергенін немесе тайғақ еденде аяғы тайып кеткенін айтуы мүмкін. Өзін-өзі ұлықтау соқыр сенімі көлік жүргізген кезде көп бой көрсетеді. Төменде жол-көлік апатына түскен адамдардың түсіндірмелері келтірілген.<sup>103</sup> Бұл жағдайларда өз-өзін ұлықтау соқыр сенімі анық көрінеді:

- Телеграф бағаны тура көлігіме құлап келе жатыр екен. Қашпақ болғаныммен, баған көлігімнің алдыңғы бамперіне құлады.
- Қайдан шыға келгені белгісіз, көрінбейтін бір көлік мені соғып, із-түзсіз жоқ болды.
- Мен артқа жүріп келе жатып, басқа көлікке соқтығысқан кезде, көлігім ережеге сай тұрақта тоқтап тұрған.
- Жол қиылысына келген кезімде, көше бойындағы талдар көз алдымды жауып, дұрыс көруіме кедергі келтірді. Басқа көлікті көрмей қалдым.



- Жүргінші көлігімді соғып, астына кіріп кетті.

Зерттеушілер жақсы дүниелерді жақсы қабылдап, жамандарын да мойындайтымызды көрсететін көптеген дәлел жинаған. Кейбір мысалда: (1) емтиханды жақсы тапсырған студенттер өз қабілетінің мықтылығынан деп біледі, ал емтиханды нашар тапсыруын орайсыз сұрақтар мен сәтсіздіктен көреді; (2) құмар ойын ойнайтындар өз сәттіліктерін – қабілетпен, ал сәтсіздіктерін кездейсоқтықпен байланыстырады; (3) ерлі-зайыптылар әрқайсысы өздерінің үй шаруасына қаншалық үлес қосқанын есептеген кезде, жалпы істелген жұмыс 100 пайыздан асып кетеді, яғни әр адам өзін басқаға қарағанда, көбірек жұмыс істедік деп ойлайды; (4) жалпы алғанда көп адам өз мүмкіндігін орташа адамға қарағанда жақсырақ бағалайды; (5) екі адамнан тұратын топ қиын тапсырманы сәтті орындаған жағдайда мақтауды қабылдайды, ал сәтсіздіке ұшыраған жағдайда әріптесін кінәлайды; (6) студенттерден басқа адамдардың сүйкімсіз көруінің себебін сұрағанда, олар себебін ашып айтпаған (яғни басқа адамның бірдеңесі дұрыс емес деп біледі), ал өздерін басқа біреудің жақсы көретінін естігенде, оны өзінің жеке тұлғалық қасиеттерімен байланыстырған.<sup>104</sup> Энтони Гринвальд пен Стивен Блеклердің айтуынша, өзге адамдардың ұсынған «мені» шын деп қабылдауға келмейді, ал өзіміздің «мен» тым жақсы болғандықтан, біз оған қатты сенеміз.<sup>105</sup> Адамдар неге соқыр сенімге бой алдырады? Кейбір эмпирикалық деректерге сай келетін түсіндірме таза танымға байланысты. Адамдар түрлі ақпаратты актер ретінде және бақылаушы ретінде қабылдайды.<sup>106</sup> Ерлі-зайыпты жұптың жалпы есептегенде 100 пайыздан көп жұмыс істеген жағдайын қарастырайық. Бұл нәтиженің себебі түрлі назар мен жадыға байланысты болуы мүмкін. Мысалы, мен өзімнің еден жуғанымды, әжетхананы немесе ыдыс-аяқ тазалағанымды есепке алып, есте сақтауым, ал сен істеген жұмысқа мән бермеуім мүмкін. Өткен аптада төрт рет ыдыс жуғанымды, қоқыс шығарғанымды, гараж тазалағанымды, ит жуындырғанымды, шөп шапқанымды есте сақтаймын. Ал саған келгенде, газ тазалағаныңды ғана еске түсіруім ғажап емес, алайда кешкі ас әзірлегеніңді, үш мәрте ыдыс жуғаныңды, азық-түлікке барғаныңды, еденді шаңсорғышпен тазалағаныңды, қоршауды қатайтқаныңды, коммуналдық төлемдерді

төлегенінді ұмытып кетуім мүмкін. Үй шаруасына кім көбірек үлес қосқанын есептеуге келгенде, өзім ғана үй шаруасына көбірек уақыт бөлген болып шығатыныма сенімдімін.

Алайда танымдық-ақпараттық түсіндірме өзін-өзі ұлықтау соқыр сенімінің барлық мысалдарын түсіндіре алмайды. Мысалы, тесті сәтті және сәтсіз тапсырғандар мен құмар ойын ойнайтындарға қолжетімді ақпараттың көлемі бірдей. Өз-өзін ұлықтаудың басқа бір түсіндірмесі ұсынылған. Ол түсіндірмеге сәйкес, адамдардың «мен» концепциясы мен өзін-өзі бағалауын сақтап қалу мен қорғау үшін біз сәйкес атрибуцияларды қолдануға ынталымыз. Бұл әдіске сүйенетін болсақ, онда менің өзіме көзқарасым оң болатын болса, өзімді позитивті әрекет жасайтын адам ретінде қабылдауым оңай болады. Сонымен бірге осы өзіндік позитивті көзқарасқа шабуыл жасалғанда, біз оны бас тартумен немесе жақсы бір сылтаумен қорғауымыз керек. Мұндай әрекетті – «менді» қорғау деп атаймыз.

Біз белгілі бір әрекет өз-өзімізді жоғары бағалауымызды сақтап қалу үшін ыңғайлы деп қалай айта аламыз? Қорғануға бағытталған атрибуцияларға жүгінетін шарттарды қарастырайық. Гиффорд Уири мен әріптестері 107 бірқатар экспериментте өзін-өзі ұлықтауды түсіндіру мүмкіндігі келесідей жағдайларда ұлғая түсетінін байқады: (1) осы іс-әрекет қатты еліктірген кезде; (2) адам өз іс-әрекеттеріне жауапкершілікті сезінген кезде; (3) адамның іс-әрекеті басқа адамдардың көзінше жасалған кезде. Қалыптасқан жағдайдан жақсы атпен шығуға мүмкіндік болмайтынын сезген кезде, адамдардың өз-өзін ұлықтау атрибуциясын қолдану ықтималдығы азаяды. Нақтырақ айтсақ, аудитория ақталудың орынсыз екенін аңғартады немесе сол ақталу болашақ жұмысқа қатысты негізсіз үміттерге жетелейді. Басқаша айтсақ, өзін-өзі ұлықтау түсіндірмесі «менге» қатысы бар жағдайларда, яғни «менге» қауіп төніп тұрған кезде немесе адам жақсы көрігінсі келген кезде көбірек іске қосылады.

***Өзіндік соқыр сенімнің құны қандай?*** Біз ақыл процестерін объектілер ретінде қарастырған кезде және көп адамда эгоцентристік ой мен өзін-өзі ұлықтау бар екенін білген кезде: (1) адамдар – өз көзін өзі тұмшалаған, иррационалды, ақымақ, аянышты, заттарды тек өз

бейнесінде ғана көретін жаратылыстар; (2) өзіндік соқыр сенімді қалайда жоюға тиіс деп тұжырым жасау оңай. Мұндай тұжырым жеңілдетудің дәрежі түрі болар еді. Біріншіден, алдында айтқанымыздай, адамдар соқыр сенімге жиі бой алдырады, десек те біз саналы және рационалды ойлау мүмкіндігіне иеміз. Сонымен қоса, өзіндік соқыр сенім зор мақсатқа қызмет етуі де мүмкін. «Жақсы іске себепші болдым» деген сенімге ие адам қиын мақсатқа жету жолында қатты талпынып, табандылық танытуы мүмкін. Мұндай талпыныстар жаңа ғылыми жаңалықтарға, өнердің ғаламат туындыларының дүниеге келуіне немесе миллиондаған адамға оң ықпал ететін саяси келісімдерге жетелеуі мүмкін.

Осыған ұқсас нәтиже Роберт Гроув және оның әріптестері<sup>108</sup> баскетбол ойыншыларына зерттеу жүргізген кезде байқалды. Гроувтың байқауынша, жеңіске жеткен командалар өз табысын тиянақты себептермен байланыстырған, ал жеңілгендер сәтсіздікті кездейсоқтық, үзілістің орынсыздығы секілді тұрақты емес себептерге теліген. Мұндай соқыр сенім пайдалы болуы мүмкін (тым болмаса, аз уақыт қана), себебі бұл жеңілген команданың психологиялық тұрғыда сансырамауына және қатар-қатар жеңілістен кейін де еңсе көтеруіне мүмкіндік береді.

Сонымен бірге өзіндік соқыр сенімнің бұдан да маңызды уақытша пайдасы болуы мүмкін. Мұны Шелли Тейлор тапқан.<sup>109</sup> Ол қайғыға тап болған немесе трагедияға жақын оқиғаларды басынан кешірген жүздеген адамнан сұхбат алған. Олардың ішінде зорлық құрбандары, ісікке және өміріне өте қауіпті ауруға шалдыққандар болған. Бұл трагедиялар адамдарды мүлде сансыратудың орнына, оларға жаңа өмір сыйлаған. Бұл әсіресе аурудан сауығуға мүмкіндіктерін әсіре оптимизммен бағалаған немесе «болашақта құрбан болмауымызды өзіміз қадағалай аламыз» деп ойлаған адамдардың басынан өткен. «Трагедиялық кедергілерді жеңіп шыға аламын» деген сенімнің болуы (сенім тіпті иллюзия болған жағдайда) – өте тиімді ем жолдарын тандауға және өмірлік күйзеліспен күресуге мүмкіндік беретін бейімдік стратегиясын дамытуға жол ашқан. Бұл талпыныс адамның жалпы өмірінің жақсаруына алып келген.

Мартин Селигман<sup>110</sup> өз зерттеулерінде «ұтылу – тек жолы болмаудың нәтижесі, оны талпыныс пен қабілеттің күшімен жеңуге болады» деген оптимистік ойлау стилі одан да жақсы жетістіктерге, жақсы денсаулыққа және өзінің перспективаларын жақсы көруге алып келетінін анықтаған. Қысқаша айтатын болсақ, эгоцентристік ой мен өзін-өзі ұлықтау атрибуцияларының пайдалы тұсы көп. Сонымен бірге бұл позитивті салдардың өз құны бар екенін есімізде ұстауымыз керек. Оның құны – өзіміздің және әлемнің бұрмаланған бейнесі.

Байқағанымыздай, бұрмаланған әлемнің бейнесі өзімізді және өз әрекетімізді ақтап алудан туындайды. Өз әрекетімізді интерпретациялау және мағынасын өзгертуге талпыну арқылы, біз жоғары моральды және саналы адамдардың қатарына қосылғымыз келеді. Мен үшін әлеуметтік жануардың ең ғажайып қасиеттерінің бірі – өзімізді мейірімді және саналы адам ретінде көруге деген қажеттілік. Көп жағдайда бұл қажеттілік не мейірімді, не саналы деп атауға келмейтін әрекеттерге әкеледі. Өзін-өзі ақтап алуға деген қажеттіліктің маңызы өте жоғары. Біз сол себептен бұл тақырыпқа келесі тарауды арнадық.

## 5 | Өзін-өзі ақтау

Көз алдымызға мынадай жағдайды елестетіп көрейік: Сэм есімді жас жігітке гипноз жүргізілді. Гипнозшы Сэмге барлық шара біткен соң, сағат 4:00 болған сәтте мына тапсырмаларды орындайсың деп сендірді: (1) шкафтан өзінің сырт киімі мен аяқ киімдерін алып кию; (2) қолшатырды алу; (3) супермаркетке дейін сегіз көшені жүріп өтіп, ол жерден алты бөтелке виски сатып алу; (4) үйге қайтып келу. Өз пәтеріне оралған соң, Сэмнің «қамаудан шығарылып», өз қалпына келетіні түсіндірілді.

Сағат төртті соққан сәтте Сэм шкафқа барып, сырт киімі мен аяқ киімін алып, қолшатырын ұстап далаға шығады да, виски әкелуге бет алады. Бұл өзі – қисынсыз тапсырма. Олай дейтініміз: (1) күн райы ашық – аспанда тіпті бұлт жоқ; (2) жақын жерде спирттік ішімдіктер дүкені бар, онда виски сегіз көшеден кейінгі супермаркеттегімен бірдей бағада сатылады; (3) Сэм ішімдік ішпейді.

Сэм үйіне келеді, есікті ашады, пәтеріне кіреді де, «транс» күйден шығып, плащ пен кебіс киген, бір қолында қолшатыр, бір қолында бөтелке толы дорбасы бар өзін көреді. Сэм бір сәт абыржып қалады. Оның гипнозшы досы:

- Сәлем, Сэм, сен қайдан келдің? – деп сұрайды.
- Ө-ә... дүкеннен.
- Не сатып алдың?
- М-м... ә-ә... мына вискиді сатып алған сияқтымын.
- Бірақ сен ішпейсің ғой, солай емес пе?
- Иә... бірақ... алдағы апталардың бірінде қонақ шақырайын деп едім. Достарым келеді.
- Олай болса сен неге плащ кидің, далада жауын жауып тұрған жоқ қой?!
- Ө-ә... қазір ауа райы бір сәтте өзгеріп сала береді. Керек болып қалар дедім.

- Бірақ аспанда бұлт жоқ қой.
- Аяқасты құбыла салуы мүмкін.
- Айтпақшы, сен вискиді қай жерден сатып алдың?
- Оны ма? Әлгі... супермаркеттен.
- Неге сонша алысқа барғансың?
- Күн райы жақсы болып тұр, серуендеп жүріп келейін дедім.

Адамдар өз іс-әрекетін, сенімдері мен сезімдерін ақтап алуға қашанда ынталы. Олар бір нәрсе жасағанда, өз әрекетінің дұрыстығы мен қисынды екеніне мүмкіндігінше өзін (өзгелерді) сендіруге тырысады. Сэмнің түсініксіз әрі мағынасыз қылықтарының нақты себебі болды: ол гипноздалған еді. Мұны білмегендіктен, ақылға сыймайтын іс-әрекетін ақтап алғысы келіп, өзін де, досын да осының бәрін белгілі бір жүйеге сүйеніп, саналы түрде істедім деп сендіргісі келді.

2-тарауда айтылған Стэнли Шехтер мен Джерри Сингердің эксперименттерін осындай жүйе бойынша түсіндіруге болады. Естеріңізге салсақ, зерттеушілер сыналушыларға адреналин салған болатын. Дәрі салғаннан кейін симптомдар (жүректің тез соғуы, алақанның терлеуі, қолдың дірілдеуі) болатыны алдын ала ескертілген сыналушылар симптомдар байқалғанда бәрін түсінді. «Бұл салынған дәрінің әсері ғой». Бірақ осы препараттың салдары туралы ескерту алмағандарда симптомдардың ыңғайлы, қисынды түсіндірмесі болмады. Десе де олар бұл симптомдарды түсінбей қалған жоқ; олар қоршаған ортаның әлеуметтік әсеріне қарай не ерекше бақытты, не ашулы екендеріне көз жеткізіп барып түсіндіруге тырысты.

**Өзін-өзі ақтау** концепциясын кеңірек мағынада қарастыруға болады. Сіз зілзала аймағына тап болдыңыз. Айналаңызда үйлер қирап, адамдар жарақаттанып, мерт болып жатыр. Қатты қорқып тұрғаныңыз айтпаса да түсінікті. Осы қорқынышты ақтап алудың қажеті бар ма? Әрине, жоқ. Айналаңызда айғақ көп; зардап шеккен адамдар мен қираған үйлер қорқынышыңыздың жеткілікті себебі бола алады. Енді жер сілкінісі көрші қалада болды делік. Сіз денеңіздің дірілдеп кеткенін байқайсыз, қаладағы үйлердің түгелге жуық қирағаны жайлы

әңгімелерді естисіз. Қатты қорқып тұрсыз, бірақ сіз жермен-жексен болған аймақта емессіз; өзіңіз де, айналаңыздағы адамдар да зардап шеккен жоқ, сіз тұратын қаладағы үйлер де қирамаған. Осы қорқынышты ақтап алу қажет пе? Иә. Шехтер–Сингер экспериментіндегі себебін түсінбесе де, адреалиннің денесіне тигізген әсерін сезінген адамдар тәрізді, сондай-ақ үстіне – плащ, аяғына кебіс киген гипноздалған Сэм секілді, сіз де өз әрекетіңіз бен сезімдеріңізді ақтап алуға ынталы болар едіңіз. Бұл жағдайда сіз жақын маңайдан қорқынышты ештеңе көрмейсіз, сондықтан ақтап алатын себеп іздеуге тырысасыз.

Бұл – «осылай болуы мүмкін еді» деген болжаммен айтылған мысал емес. Апат Үндістанда болды. Зерттеушілер зілзаладан кейін ел ішіне тарап кеткен қаңқу сөздерді сараптап, талдау жасады. Алынған мәліметтер таңғалдырды. Үндістандық психолог Джамуна Прасад<sup>1</sup> көз жеткізгендей, көрші ауылда апат болғанда, сол ауылдың тұрғындары жер асты қозғалыстарын сезінді, бірақ олар қауіптің дәл өзегінде емес еді. Олардың арасында апат қауіпі туралы қауесет өршіді. Бұл ауылдың тұрғындары топан су қаптап, 26 ақпан күні су тасқыны болатыны туралы қауесеттерге сенді. Ай тұтылған күні тағы да қатты жер сілкінісі болады; жақын күндері алапат дауыл соғып, бұдан да қорқынышты апаттар болуы мүмкін деп үрейленді.

Әлемнің қай түкпірінде болмасын адамдар неліктен осындай сыбыстарды ойдан шығарып, соған өздері сеніп, өзгелерге таратуға құмар? Әлде мұндай адамдар мазохистер ме? Немесе параноиктер ме? Әрине, мұндай қауесеттердің ел-жұртты тыныштандырып, төніп тұрған қауіп-қатердің бетін қайтармайтыны анық. Ендеше, бұны төмендегіше түсіндіруге болады: ол адамдар қатты қорыққан, бірақ бойларындағы үрейді нақты себептермен түсіндіре алмайтындықтан, ақталу үшін ойдан неше түрлі себептер ойлап тапқан. Ел алдында ақымақ көрінгісі келмеген. Сөйтіп, өздері ойлап тапқан себепке өздері де сенген. Ал, шындығында, циклон таяп қалған болса, көзіміз шарасынан шыға қорқуымыз заңдылық емес пе? Аталмыш оқиғаны дәл осылай түсіндіруге Дургананд Синхтің<sup>2</sup> қауесеттерді зерттеулерінің нәтижелері дәлел бола алады. Синх үндінің бір ауылындағы осыған ұқсас табиғат құбылысының салдарынан тараған қауесеттерді

зерттеген. Прасад пен Синхтің зерттеулеріндегі басты айырмашылық – Синх апаттан зардап шегіп, қиындыққа душар болған адамдардың арасында болып, зерттеу жұмыстарын жүргізген. Олар қатты үрейленген. Үрейленуге себеп жеткілікті болғандықтан, ойдан себеп тауып, ақталуға тырыспаған. Сондықтан «алдағы уақытта осындай апат тағы да қайталанатын көрінеді» деген қауесет таратпаған. Болған жайды әсірелеп баяндамаған. Керісінше, көңіл жұбататын әңгімелер айтқан. Мысалы, су құбырлары жақын арада қалпына келтіріледі деген (жалған) әңгіме тараған.

Леон Фестингер осындай зерттеу нәтижелерін жинақтап, кейін оны когнитивті диссонанс теориясы деп атап, адам мотивациясы теориясының негізі ретінде қолданған. Бұл – аса қарапайым теория болғанымен, қолданылу ауқымы кең. Негізі, когнитивті диссонанс дегеніміз – индивидтің бойында бір мезетте психологиялық тұрғыда бір-біріне қарама-қайшы екі когницияның (идеяның, көзқарастың, ұстанымның, пікірдің) пайда болуынан туындайтын жайсыздық күйі. Басқаша айтқанда, бір когниция екіншісін қабылдаса, диссонансты күйге түсіреді. Когнитивті диссонанс жайсыз күйге түсіретіндіктен, адамдар оны болдырмауға тырысады. Демек, ашығу немесе шөлдеу сияқты бейжай күйге түсіретін процестерге ұқсас, бір ерекшелігі физиологиялық қажеттіліктен емес, когнитивті жайсыздықтан туады. Қарама-қайшы екі идеяны ұстану – «сандырақ», экзистенциалист философ Альберт Камю адамзат өз тіршілігінің құр бос «сандырақ» емес екеніне сендіруге тырысумен өмірін өткізеді деп тұжырымдаған.

Біз өзімізді өміріміздің бос сандырақ емес екеніне қалай сендіреміз; когнитивті диссонансты қалай жеңеміз? Тек екі когнициямыздың арасындағы алшақтықты жамау үшін жаңа когниция қосып, біреуін немесе екеуін де өзгерту арқылы жеңеміз.

Осы жерде бәріңізге таныс бір мысал келтіре кетуіме рұқсат етіңіздер. Мәселен, темекі шегіп жүрген адам темекінің өкпе обырына және басқа да ауруларға шалдықтыруы мүмкін екенін дәлелдейтін баяндама жасады делік. Ол адам диссонансты күйге түседі. Яғни «Мен темекі шегемін» деген когнициясы «Темекі шегу обыр ауруын тудырады» деген когнициямен диссонансқа әкеп соғады. Мұндай жағдайдағы



диссонансты жеңудің ең тиімді жолы – темекі тартуды доғару. Яғни «Шылым шегу обыр ауруын тудырады» когнициясы «Мен темекі шекпеймін» деген когнициямен үйлесімді.

Адамдардың көпшілігі үшін темекіні тастау оңай емес. Мәселен, Сэлли есімді жас келіншек темекіні тастай алмай жүр. Диссонансын жеңу үшін оның не істеуі мүмкін? Алдымен, «Шылым шегу обыр ауруын тудырады» деген когницияға зер салуы ықтимал. Оған күмән келтіруі де мүмкін. Мысалы, эксперимент жүзіндегі айғақтардың рас екеніне шүбәмен қарайтын шығар. Оған қоса, темекі тартатын зиялы адамдарды есіне алып, Дебби, Николь, Ларри сияқтылар тартса, демек, темекі соншалықты қауіпті емес деп ойлауға тырысады. Филтрлі темекіге ауысып, филтр обыр ауруын тудыратын заттарды сүзіп қалады деген алдамшы оймен өзін-өзі жұбатуы мүмкін. Ақырында, темекінің қаупіне қарамастан, өз қылығын «сандырақтан» ақтап алу үшін темекі тартумен үйлесім табатын тағы бір когниция ойлап табады. Осылайша, Сэлли темекі тартудың жағымды жағын ойлай бастайды; яғни темекі тарту ләззат сыйлайтын демалыс ретінде өте қажет нәрсе, «өмірім қысқа болса да, ләззатты шақты бастан кешейін» деп ақталады. Сонымен қатар темекінің қаупін біле тұра, алдамшы романтикалық сезімге беріліп, темекіні мақтауы да мүмкін. Мұндай қылық обырға қарсылық сезімін «сандыраққа» айналдырып, диссонасты күйден арылтады. Енді ол темекі шегудің маңызын әсірелеуі және темекінің қаупін когнитивті түрде азайту арқылы өз қылығын ақтап алды. Ал, расында, Сэллиде жаңа көзқарас қалыптасты немесе бұрынғы көзқарасына өзгеріс енді.

1964 жылы АҚШ-тың Бас хирургының баяндамасынан соң халық арасында темекі обыр ауруын тудыратыны жайлы жаңа дәлелдерге көзқарасын білу үшін сауалнама жүргізілген. Темекі тартпайтындар баяндама деректеріне көбірек сеніпті, олардың тек 10 пайызы ғана темекі мен обыр дерті арасындағы байланыс әлі жеткілікті түрде дәледенбеген деп жауап берген, бірақ бұлай жауап берушілердің баяндамада келтірілген деректерге сенбеуіне еш себеп болмаған. Ал темекі тартатындардың жауаптары мүлде басқаша.

Темекі шегу – оңайлықпен арыла алмайтын зиянды әдет; темекі тартатындардың тек 9 пайызы ғана темекіні тастаған. Темекі тартатындар өз қылықтарын ақтап алу үшін баяндамаға сенімсіздік білдірген. Тіпті келтірілген деректерді жоққа шығарған: темекіні үнемі тартатындардың 40 пайызы темекінің обырға қатысы дәлелденбеген деп санаған. Онымен қоса, тура жауаптан қашқалақтап: «өмірде темекі тартудан да үлкен қауіптер бар, обырмен темекі тартатындар да, тартпайтындар да ауырады» деп жауап беріпті. Мұндай жауап берушілер екі есе көп болған.

Темекінің денсаулығына қауіпі жайлы естіген темекі тартушылар диссонанстарын темекіні сирек шегу арқылы жеңуге болады деп есептеген. Бір зерттеулер<sup>5</sup> көрсеткендей, күніне бір қораптан екі қорапқа дейін темекі шегетін 155 адамның 60 пайызы өздерін – «темекіні орташа мөлшерде шегушілерміз», ал қалған 40 пайызы «көп мөлшерде шегушілерміз» деп санаған. Өзін-өзі бағалаудағы мұндай айырмашылықты қалай түсінуге болады? Нәтижесінде «орташа мөлшерде тартамыз» дейтіндер «көп мөлшерде шегеміз» дейтіндерге қарағанда, темекінің патологиялық зияны жайлы көбірек білетін болып шыққан. Яғни кейбір темекі тартушылар күніне бір-екі қораптың онша зияны жоқ деп ойлау арқылы өз диссонанстарын жеңе білген. Ал «орташа», «көп» дегендер – субъективті ұғымдар.

Әлі темекінің дәмін татпаған жасөспірім қызды елестетіп көріңіз. Бас хирургтің баяндамасына сол қыз сенер ме еді? Сауалнамаға қатысқан темекі тартпайтындардың көбі сияқты сенері анық. Баяндаманың дәлелдері объективті, дерек көзі сенуге тұрарлық, яғни сенбеуге себеп жоқ. Бірақ бар мәселе – осында. Кітабымыздың алдыңғы тарауларында адамдар өз ісін дұрыстап шығуға ұмтылатынын айтып өткенбіз, демек, көзқарастар мен құндылықтар дұрыс болып жатса, жалпыға ортақ игілікке айналады. Адамдардың дәл осы дұрыс іске деген ұмтылысы басқалардың әрекеттеріне назар аударуға, сарапшылардың кеңестеріне құлақ асуға, сауалнама жүргізушіге дұрыс жауап беруге итермелейді. Бұл – рационалды, яғни ақылға қонымды әрекет. Дегенмен осындай рационалды әрекет жасаушыларға қарсы бағытталған күштер де бар. Когнитивті диссонанс теориясы адамзатты рационалды тіршілік иесі емес, рационализациялаушы тіршілік иесі ретінде сипаттайды. Осы

теорияның тұжырымдамасына сәйкес, біз, адамдар, ісіміздің қаншалықты дұрыс екенінен гөрі, сол ісіміздің дұрыс (ақылды, оңтайлы, жақсы) екеніне өзіміздің қаншалықты сенетінімізге ерекше мән береді екенбіз.

Кейде ісіміз дұрыс болсын деп тырысуымыз бен сол ісіміздің дұрыс екеніне өзімізді сендіруге тырысатынымыз үндестік тауып жатады. Өзі темекі тартпайтын әрі «темекі шегу өкпе обырына душар етеді» деген пікірмен оңай келіскен жасөсіпірім қыздың қылығы – осының дәлелі. Темекінің өкпе обырымен байланысына көз жеткізіп, содан кейін темекі шегуді қойып кеткен темекі тартушының қылығы да осының айғағы. Кейде диссонансты жеңу қажеттілігі (өзінің ісінің дұрыс және жақсы екеніне көз жеткізу қажеттілігі) әдеттен тыс иррационалды әрекеттерге алып келіп жатады. Мәселен, көптеген адам темекіні тастауға тырысқанмен, тастай алмады. Сондай кезде олар не істейді? «Өміріме қауіпті екенін білсем де, темекі шегуді қоя алмаймын. Ажалым темекіден болса, көріп алдым» деген байламға келеді деп ойласақ, қателесеміз. Әсте олай емес. Олар енді диссонанстарын басқа жолмен жеңуге, атап айтқанда, темекі тарту анау айтқандай зиян емес екеніне сенуге тырысады. Осы орайда Рик Гиббонс пен әріптестеріб темекіні тастау үшін клиниканың қызметіне жүгінген «көп мөлшерде» темекі шегушілер біршама уақыттан кейін темекі шегуді қайта бастап, тіпті бұрынғысынан да көбірек шегетін болғанын және бұдан кейін олар темекінің зияны жайлы ойлағысы да келмейтінін байқаған.

Мұндай өзгеріс немен байланысты болуы мүмкін дейсіз бе? Бір адам темекіні тастау жайлы маңызды бір шешім қабылдады делік. Кейін сол шешімін орындай алмады. Мұндай жағдайда оның «күштімін, ұстанымыма берікпін» деген сеніміне қауіп төнеді. Бұл диссонансқа алып келеді. Ал диссонансты жеңіп, сенімділігін қалпына келтірудің бір жолы – егер өкпесіне жаны ашымаса – темекінің зиянына мән бермей, бұрынғы әдетін қайтадан жалғастыру. Бұл тұжырымымызға «Жаңа жыл уәдесіне» қатысқан 135 студентке жасалған ауқымды зерттеудің нәтижесі дәлел бола алады.<sup>7</sup> Уәдесін бұзғандар – темекіні тастау, артық салмақтан арылу, шынығу сияқты – уәдесінде тұра алмағаны үшін алғашында қатты ыңғайсызданып жүрген, бірақ арада біраз уақыт өткен соң уәделерінің маңызын төмендете сөйлей бастаған. Өкініштісі,

уәдесінің маңызын төмендете отырып, өздерін-өздері жұбатқанымен, осыдан кейінгі іс-әрекеттерінде сенімсіздік пайда болыпты. Дәл сол сәтте өздерін-өзі алдарқатып, көңілдерін демегендей болса да, болашақта темекіні тастап кету мүмкіндіктері төмендей түскені белгілі ғой.

Мақсатыңа жете алмаған жағдайдағы диссонансты жеңудің жалғыз жолы осы ма? Жоқ. Альтернативті көзқарас – бәлкім, онша қолайсыз да емес шығар – мақсатыңызға қол жеткізуіңізге кедергі болуы мүмкін. Мәселен, темекіні толық тастай алмағанмен, бұрынғыға қарағанда сирек тартып жүрген адам өз ұмтылысының нәтижесін жеңілістен гөрі, ішінара жеңіс ретінде бағалауға бейім болады екен. Себебі мұндай нәтиже оны «болашақта темекіні біржолата тастауға шамам келеді» деген ойға жетелейді. Өзіне-өзі баға бергенде де, темекіні үзілді-кесілді қойып кете алмаған айыбын біраз жеңілдеткендей күй кешеді.

Темекі тақырыбында сәл кідіріп, мысал ретінде мынадай әңгіме айтқымыз келіп отыр: сіз темекі өндіретін үлкен компанияның жоғары лауазымды қызметкерісіз, сондықтан да темекі шегу мәселесінде өз көзқарасыңыз бар. Сіздің жұмысыңыз – миллиондаған адамға темекі шығару, соны жарнамалау және сату. Егер темекі обыр дертіне душар ететіні рас болса, сіз де осыншама адамның сырқаты мен өліміне кінәлілердің бірісіз. Осындай ойға келу диссонанстың ауыр деңгейіне алып келуі мүмкін: «Тәртіпті де мейірімді адаммын» деген когницияңыз «Мыңдаған адамның ажалынан бұрын көз жұмуына себепші болып жүрмін» деген когницияңызға қайшы келіп тұр. Бұл диссонансты жеңу үшін темекінің зиян еместігіне сенуге тырысуыңыз керек; «темекі – обыр дертінің себепшісі» деген таудай дәлелдерді теріске шығаруға тиіссіз. Сондай-ақ адамгершілігі мол, парасат-пайымы жоғары адам екеніңізді дәлелдеу үшін еш айғаққа сенбейтініңізді дәлелдеп, өзіңіз де темекі шегетін боласыз. Тіпті қажет болса, темекінің адам үшін пайдалы екеніне де сенесіз. Ақылды, данагөй екеніңізге өзіңізді-өзіңіз сендіруіңіз үшін денсаулығыңызға кесірі тиетін, ақылға сыймайтын істерге де барасыз.

Бұл талдаулардың ғажаптығы сонша, оларға мүмкін емес сияқты. 1994 жылы Конгресте темекі шегудің зияны талқыға түсті. Сол отырыста

темекі өндіретін үлкен компаниялардың жоғары лауазымды өкілдері өздерінің темекі шегетінін және темекінің зияны мен темекіге тәуелділік – бейнеойындар және Твинки бисквитіне тәуелділік пен солардан келетін зияннан көп емес екенін айтқан.

Содан кейінгі, 1997 жылғы отырыста АҚШ-тың жетекші темекі өндіруші компаниясының президенті және атқарушы директоры Джеймс Дж. Морган: «темекі фармакологиялық тәуелділікке апарып соқпайды, – деп мәлімдейді. – «Қараңыз! Маған мармелад ұнаса, мармелад жеймін. Жемеген кезде, аңсап тұрмаймын», – деді Морган, – «Мен сол мармеладқа тәуелді болып қалмадым ғой».8 Көпшіліктің пікірін бұлай теріске шығару тосын құбылыс емес. Осыдан қырық жыл бұрын Washington Post’s газетінің жаңалықтар қызметі төмендегідей мақала жариялаған болатын:

«Джек Ландер үстелінде жатқан екі «Мальборо» қорабының бірінен бүгінгі отызыншы темекісін алып, тұтатып жатып, темекінің обыр мен эмфиземаға алып келетіні жайлы баяндамаларға сенбейтінін айтты. Ол жаңа ғана АҚШ Philip Morris компаниясының жаңа темекісін нарыққа шығарған және соның келешегіне кәміл сеніп отыр. Жаңа маркалы темекіні жақын арада Құрама Штаттар халқына жарнамалауға 10 миллион долларын сарп еткен, ол ар-ожданы алдында ұяла ма екен? «Онда тұрған ештеңе жоқ», – деді Philip Morris компаниясының сауда жөніндегі вице-президенті Ландер. – «Елдегі ересектердің жартысына жуығы темекі шегеді. Олар үшін бұл – қажет тауар. Мен тек сұраныстарын қамтамасыз етіп отырмын... Медицина мен ғылыми институттардың зерттеулері бар, солардың күйзеліс теориясына сүйенсек, көп адам күйзеліске түскен кезде темекі шегіп жеңілдемесе, тіпті жайсыз күйге түседі екен. Сонымен қатар темекінің айтылып жүрген ауруларға мүлде қатысы жоқ екенін дәлелдейтін зерттеулер де баршылық». Ландердің айтуынша, ол осы бір бәсекеге толы бизнесте өз қызметін абыроймен атқарып жүргеніне риза, Philip Morris компаниясының ең танымал Мальборосы жақында ғана American Tobacco компаниясын басып озып, Америкадағы сатылым жағынан №2 темекі маркасы атанып отыр (Р.Дж. Рейнольдс әлі де №1). Ендеше, жаңа марканың қажеті қанша еді? Сатылым үшін, – дейді Ландер. Тұла бойын Американың жаңа темекі маркасын жарнамалауға деген шабыт

кернеп тұрған Ландердің болжамы бойынша, бұл марка алдағы 12 айдың ішінде Америка нарығының 1 пайызына ие болуы тиіс. Бір пайыз дегеніміз – шамамен 5 миллиард дана темекі, яғни АҚШ «Philip Morris» үшін қыруар табыс».9

Бәлкім, Джеймс Морган мен Джек Ландер өтірік айтып отырған шығар. (Ойлап қараңыз, компанияның директоры өтірік айтып отыр!) деп ойлаймыз. Бірақ бәрі біз ойлағаннан күрделірек сияқты. Меніңше, олар соңғы 10 жыл ішінде өздерін-өздері алдаумен болған.10 Егер мен де өз көзқарасым мен идеяма берік болсам, кез келген қарама-қайшы көзқарасқа күмәнмен қарар едім. Мұндай жағдайдың нақты мысалы ретінде, Хайла-Болыпп оқиғасын айтуға болады. 1997 жылы Калифорнияның Ранчо-Санта-Фе қалашығының маңында «Жаннат қақпасы» атты беймәлім бағыттағы діни ұйымның өзін-өзі өлтірген 39 мүшесінің мәйіті табылған.

Бірнеше апта бұрын осы ұйымның бірнеше өкілі арнайы дүкеннен Хайла-Болыпп кометасы мен өздері кометаның ізінен келе жатыр деп сенген ғарыш кемесін көру үшін жоғары сапалы қымбат телескоп сатып алыпты. Олар комета жерге жақындаған кезде өздеріне қол жұмсау арқылы «жер кебіндерінен» (тәндерінен) сытылып шығып, ғарыш кемесіне ілесіп кетуге тиіс болған. Телескопты сатып алған соң, бірнеше күннен кейін дүкенге қайтып әкеліп, кері қабылдауын өтініпті. Істің мәнісін сұраған менеджерге: «Телескоптың ақауы бар. Кометаны көре алдық, бірақ ізіндегі ғарыш кемесін көре алмадық»– деген. Шын мәнінде ешқандай ғарыш кемесі болмаған еді. Бірақ сіз ғарыш кемесінің бар екеніне кәміл сеніп, сол кемеге міну үшін өлімге даяр болсаңыз, тіпті телескоп сол кемені көрсете алмай тұрса да, мәселе – телескоптың ақаулығында.

Бұл – ойландыратын оқиға. Алайда ғылыми түрде дәлелденбегендіктен, нанымды бола алмайды. Темекі туралы мысалға қайта оралсақ, мистер Морган мен мистер Ландер темекінің зиянды екенін біле тұра, өтірік айтуы әбден мүмкін. Сол сияқты, Ландер өзі темекі бизнесімен айналысқанға дейін де темекінің адамға пайдасының зор екеніне сенген болуы да мүмкін. Енді осы тұжырымдардың бәрі дұрыс болған күннің өзінде темекі сатудан

түсетін қыруар табыс диссонансқа алып келмейтіні анық. Мұндай жағдайда көзқарастың бұрмаланған кезі болды. Дәл осындай жағдайға 1950 жылы Барқыт лига футбол командаларының ойындарында куә болдық. «Принстон» мен «Дартмут» командалары арасындағы маңызды кездесу қарымта ойын еді. Ойынның қарымталық сипаты көп ұзамай алаңда да көрініс тапты; бұл кездесу екі команда тарихында ең дөрекі де әділетсіз ойын ретінде есте қалды. «Принстонның» шабуылшысы «Олл-Американ» командасының қорғаушысы Дик Казмайер еді; ойын барысында «Дартмуттың» ойыншыларының көздегені Дик Казмайерді ойыннан шығарып тастау екені белгілі болды. Доп қолына тисе болды, бәрі соған жабыла кетіп, құлатып, жарақаттап тастайтын. Ақырында мұрны сынып ойыннан шығуға мәжбүр болды. Дегенмен «Принстон» командасы да мұны жауапсыз қалдырмады, Казмайердің жарақатынан кейін көп ұзамай, «Дартмуттың» бір ойыншысының аяғы сынып, ойыннан шығып қалды. Ойын барысында алаңда тағы бірнеше қақтығыс болып, екі жақ та біраз жарақат алды.

Ойыннан кейін, біраз уақыт өткен соң «Дартмут» пен «Принстонның» психологтері<sup>11</sup> Альберт Хасторф пен Хэдли Кентрил екі оқу орнына барып, студенттерді жинап, ойынның бейнежазбасын көрсеткен. Студенттерге бейнежазбаны объективті тұрғыдан қарап, әрбір ереже бұзылуына назар аударып, қалай болғаны және кім кінәлі екенін жазып отыруға нұсқау берілген. Өзіңіз де ойлағаныңыздай, екі университет студенттерінің ойынға көзқарастарында үлкен айырмашылық болыпты. Әр жақ өз командаластарын қарсы тараптың әділетсіз ереже бұзуының құрбаны ретінде есіркеп, оларға ереже бұзушы ретінде қарамауға тырысқан. Көзқарас айырмашылығы аз болмаған: Принстон студенттері «Дартмут» ойыншылары тарапынан болған ереже бұзу жағдайларын екі есе көбірек байқаған, Дартмут студенттері де ойынға Принстон студенттері сияқты қараған. Адам жай ғана ақпарат сіңіруші емес. Адамның ақпаратқа көзқарасы мен оны қабылдауы сеніміне байланысты болады. Адам өзіндегі диссонансты жеңу үшін объектив әлемді бұрмалауға бейім. Ал бұрмалау тәсілдері мен қарқынын алдын ала болжап білуге болады.

Арада бірнеше жыл өткен соң өткір тілді әртіс, әлеуметтік шешен Ленни Брюс (оның ешқашан когнитивті диссонанс теориясы туралы

оқымағанына сенімдімін) 1960 жылғы Ричард Никсон мен Джон Кеннеди арасындағы президентке сайлау науқанын төмендегіше сипаттайды:

Үміткерлердің жарыссөзін Кеннедидің жақтастарымен бірге көрген болсам «Никсонның үнін өшірді!» деген пікірді естіген болар едім. Сосын келесі бөлмеге кірсем, Никсонның жақтастары «Кеннедидің сазайын тартқызды емес пе?!» дер еді. Сол кезде екі жақтың да өз үміткерлерін жақсы көретінін байқаймын, тіпті үміткер ашық түрде, камераға тура қарап тұрып: «Мен ұрымын, алаяқпын, естіп тұрсың ба? Мені президенттікке ұсынғаның – оңбай алданғаның!» десе де мейлі, жақтастары: «Міне, нағыз шыншыл адам! Осы ерлігін мойындауымыз керек! Бізге керек президент – осы кісі!» дер еді.<sup>12</sup>

Адам өзінің тілегі мен сеніміне қайшы келетін нәрсені естігісі де, көргісі де келмейді. Ерте заманда жағымсыз хабар естірткен адамды өлтіріп тастайтын болған екен. Осындай жағдайдың біздің заманымыздағы көрінісі – бұқаралық ақпарат құралын диссонансқа алып келетін материал жариялағаны үшін кінәлау. Мысалы, 1980 жылы Рональд Рейган президент сайлауына түскенде, Time журналы оның сайлауалды науқанына талдау жасаған. Талдаудан кейін редакцияға Рейганның жақтастары мен қарсыластарынан ашу-ызаға толы әр түрлі хаттар келген.Төмендегі екі хатты салыстырып қараңыз:<sup>13</sup>

«Лоуренс Барреттің үміткер Рональд Рейганның сайлауалды науқаны жайлы мақаласы (20 қазандағы) тіпті жалған, оны өздеріңіз де білесіздер. Біреу жайында мұндай жалған ақпарат беруге ұялсаңыздар етті!».

«Нағыз Рональд Рейган» жайлы мақалаңыз тіпті маскара. Одан да Рейганға бірауыздан қолдау көрсете салмадыңыздар ма? Баррет Рейганның басты қателіктерін жасырып, «нағыз» Рональд Рейганды біздің бар мәселелерімізді шешіп тастайтын жан сияқты көрсетіпсіздер».

Мұндай хаттардың мазмұндарының қарама-қайшылығы тек сол 1980 жылғы сайлау науқанында ғана кездескен жайт емес. Клинтонның жақтастары мен қарсыластары арасында да, Дж. Буштың жақтастары



мен қарсыластары арасында да осылай болған. Шындығында, әр 4 жыл сайын осылай болып тұрады. Алдағы президент сайлауы кезінде сүйікті журналыңда басты үміткер жайлы мақала жарияланғаннан кейінгі келіп түскен хаттарды тексеріп көруіңе болады. Ол хаттардан да осыған ұқсас көзқарастарды табасың.

### **Диссонансты азайту және рационалды жүріс-тұрыс**

Диссонансты әлсірететін «иррационалды» мінез-құлыққа сілтеме жасадым. Яғни мұндай мінез-құлық әдеттен тыс болғандықтан, маңызды фактілерді зерттеп, адамдардың өздерінің проблемаларының шынайы шешімін іздеуге кедергі болатынын меңзеп отырмын. Бір жағынан, ол алға қойған мақсатқа қызмет етуі мүмкін: диссонансты әлсірететін мінез-құлық – эгоны қорғайтын мінез-құлық; диссонансты жеңсек, біз өзіміздің жағымды бейнемізді – жақсы, ақылды, қайырымды адам ретіндегі бейнемізді сақтап қаламыз. Дегенмен осы эгоны қорғайтын қылықтарымыз пайдалы болғанымен, зиянды салдары да бар екен. Оны Эдвард Джонс пен Рика Көлер диссонансты әлсіретуші мінез-құлықтың иррационалды түрін зерттеу барысында айқын көрсеткен.<sup>14</sup> Олар нәсілшілдік мәселесінде берік ұстанымдары бар екі топқа зерттеу жүргізген: бірі – нәсілшілдік кемсітуді қолдайтын топ, екіншісі нәсілшілдікке сөзсіз қарсы топ. Зерттеуге қатысқан адамдар, алдымен, екі жақтың да ұстанымын қолдайтын пікірлермен танысып шыққан. Пікірлердің біразы ақылға қонымды, шындыққа сай болса, енді біреулері көрінер көзге жалған, құйтырқы пікірлер еді. Джонс пен Көлер осы екі түрлі пікірлердің қайсысы адамның есінде жақсы сақталатынын білгісі келген. Егер адамзат рационалды жаратылыс болса, әуелі есіне шынайы аргументтерді сақтап, жалған ақпараттарды елемес еді; адамзаттың ақылға қонымсыз пікірлерге әуес болуының сыры неде екен? Сонымен, рационалды ойлайтын адам тек шынайы пікірлерді қабылдап, жалған пікірден бойын аулақ ұстауға тиіс. Бұл жайында когнитивті диссонанс теориясы не дейді? Теорияға сәйкес, ақылға қонымсыз пікірлер – өзіңнің ақылды жақтастарың мен қарсы жақтың ақымақ жақтастарын біріктіретін пікірлер: өз көзқарасыңды қорғау үшін келтірген ақылға қонымсыз пікірің диссонанс тудырады, себебі ондай пікір ұстанымыңның дұрыстығына немесе сол пікірмен келіскен жақтастарыңның ақыл-парасатына

күмән келтіреді. Сондай-ақ қарсы жақтың шынайы пікірі де сондай диссонанс тудырып, солардың көзқарасының сөзсіз дұрыс болуына мүмкіндік береді. Қарсы жақтың дұрыс пікірі диссонансқа әкеп соғатындықтан, адам оны ескермеуге тырысады: біреулер көңіл қойып тыңдамайды, енді біреулер оп-оңай ұмыта салады. Джонс пен Көлердің көздері осыған жеткен. Олардың зерттеуіне қатысқандар рационалды мінез-құлық жайлы тіпті ұмытып кеткен. Яғни өз көзқарастарына сай келетін шынайы пікірлер мен қарсы жақтың көзқарасын қолдайтын жалған пікірлерді есте сақтап отырған.

Осыған ұқсас экспериментте Чарльз Лорд, Ли Росс және Марк Леппер<sup>15</sup> біздің ақпаратты біржақты қабылдамайтынымызды көрсетті. Біз ақпаратты өзіміздің көзқарасымызға лайықтап, бұрмалап қабылдайды екенбіз. Зерттеуге Стэнфорд университеті студенттерінің арасынан өлім жазасын қолдайтын қарсы тағы екі топ қатыстырылған. Студенттерді, алдымен, өлім жазасы ауыр қылмыстардың санын қысқарта ала ма деген сұраққа жауап беретін екі зерттеу мақаламен таныстырған. Бір мақала студенттер тобының көзқарасын қолдаса, екіншісі теріске шығаратын еді. Егер студенттер, расында, рационалды ойлай білсе, мәселенің күрделілігін мойындап, тиісінше, екі топтың өлім жазасы туралы пікірлерінде жақындық пайда болар еді. Ал диссонанс теориясына сәйкес, екі топ та мақалаларды өздерінің ұстанымына сай бұрмалап, өз көзқарастарын қолдайтын мақалаға сілтеме жасап, қарама-қарсы мақаланың әдістемелік, тұжырымдық кемшіліктерін көрсетуге тиісті. Расында да, дәл осылай болды. Тіпті көзқарас бірлігіне келмек түгілі, мақалаларды оқып шыққан екі топ бұрынғыдан бетер дауласа түсті. Бұл оқиғадан түйеріміз: саясат, дін сияқты үлкен мәселелерде өз ұстанымы бар адам қаншалықты байсалды, салиқалы пікір айтсаң да, құлақ аспауы мүмкін.

Когнитивті диссонанс теориясымен көп жұмыс істегендер адамзаттың рационалды әрекетіне, қабілетіне шүбә келтірмейді. Бұл теория тек біздің көп әрекетіміздің бейрационалды екенін көрсетіп тұр. Әйтсе де ішкі түйсігімізде бұл әрекеттер өзімізге ақылға қонымды әрекет болып көрінеді. Жоғарыдағы гипноз жасалған жігіттен ашық күнде не үшін плащ кигенін сұрасаңыз, «Жаңбыр жауатынын сездім» деп жауап берер еді; Philip Morris вице-президентінен не үшін темекі шегетінін

сұрасаңыз, ол да өз тұрғысынан жауап беріп, темекінің денсаулыққа пайдасы жайлы айтары сөзсіз. Джонс пен Көлер зерттеу жүргізген студенттерден неліктен кей пікірлерді ескермей, екінші бір пікірлерді есте сақтағанын сұрасаңыз, тек әділ пікірлерді есте сақтағаны жайлы айтар еді. Өлім жазасын талқылаған студенттер де өз көзқарастарына қайшы келетін пікірлердің ақылға қонымсыз екенін мәлімдейді.

Адамдарды рационалды және диссонанспен күресушілер деп екіге бөліп қарауға болмайтынын ескеруге тиіспіз. Адамзаттың бәрі бірдей емес, біреулер диссонансқа кейбіреулерге қарағанда төзімдірек келеді, дегенмен біз, бәріміз, рационалды қабілетке иеміз және бір жағдайға тап болғанда, диссонансты жеңе алуға қабілеттіміз. Кейде тіпті бір адамның бойынан осы екі түрлі мінез-құлықты бір мезетте көреміз.

Алдағы уақытта адамның ақталу қажеттілігі туралы әңгімелеген кезімізде рационалды-иррационалды мінез-құлыққа қайта айналып, арнайы тоқталып өтетін боламыз. Ақталу қажеттілігі адамның бүкіл мінез-құлқын қамтиды, бірақ уақытты үнемдеу үшін тек бірнеше мысалмен шектелейін. Алдымен, шешім қабылдау процесінен бастайын: бұл процесс адамды бір мезетте рационалды да, иррационалды қырынан көрсетеді.

### **Шешім қабылдау салдарынан туындаған диссонанс**

Мәселен, жаңа көлік сатып алу жөнінде шешім қабылдағалы тұрсыз делік. Ол үшін айтарлықтай қаражат керек, демек, маңызды шешім болғалы тұр. Біраз ойланып, спорт джипі мен жеңіл көліктің қайсысына тоқтайтыныңызды шеше алмай тұрсыз. Әрқайсысының өз артықшылығы мен кемшілігі бар: джип ыңғайлы, зат та көбірек сыяды, алыс жолда ішінде ұйықтауға болады, қуаты да жоғары, бірақ жүрісі ауыр және кез келген тұраққа сыя бермейді. Жеңіл көлік тарлау, қауіпсіздік деңгейі де төменірек, бірақ бағасы да, шығыны да азырақ, жүрісі жеңіл және көп бұзыла бермейді. Меніңше, шешім қабылдас бұрын барынша көбірек ақпарат жинауға тырысасыз. Ғаламторға кіріп, әртүрлі мысалдарға көз жүгіртесіз. Тіпті бейтарап мамандардың пікіріне зер салу үшін Тұтынушылар жазбасына зейін қоюыңыз да мүмкін. Бәлкім, спорт джипі немесе жеңіл көлігі бар достарыңызбен ой бөлісерсіз. Сатушылармен кездесіп, көліктің әрқайсысына мініп,

жүргізіп көруіңіз де ықтимал. Таңдау барысындағы бұл әрекеттердің бәрі – рационалды. Біз сізге жеңіл көлікті таңдауды ұсындық делік, сіз келістіңіз. Әрі қарай не болуы мүмкін? Ойыңыз өзгере бастайды: көлік жайында объективті мәліметтерді іздеуді доғарасыз. Соған ұқсайтын жеңіл көлік иелерімен көбірек әңгімелесе бастайсыз. Көлігіңіздің жанармай шығыны жайлы әңгіме сізді әлемнің ең маңызды жаңалығындай еліктіреді. Көлігіңіздің ұйықтауға тар екені тіпті есіңізден шығып кететініне сенімдімін. Сондай-ақ көлігіңіздің қауіпсіздік деңгейінің төмендігін, тежегіш қуатының аз екенін, бұларға назар аудармау өмірлік өкінішке әкеп соғуы мүмкін екенін біле тұра, атүсті ғана ойлай саласыз.

Бұлай өзгерудің себебі неде? Әрбір шешімнен кейін, әсіресе айтарлықтай күш-жігер, уақыт, ақша сарп ететін күрделі шешімнен кейін, міндетті түрде, диссонанс туады. Себебі таңдауың толықтай көңілден шығатын жағдай өте сирек кездеседі. Оның үстіне, таңдаудан тыс қалған балама нұсқаға да көңілің бұрып тұрады. Бұл мысалдағы жеңіл көлік алдым деген когницияңыз сол көліктің кез келген кемшілігі жайлы когницияңызбен диссонансқа түсіп отыр. Сондай-ақ сіз көрген, бірақ алмаған көліктің кез келген артықшылығы сіздің дәл сондай артықшылыққа ие көлікті таңдамадым деген когницияңызбен диссонансқа түседі. Мұндай диссонансты жеңудің ең тиімді жолы – өзіңіз таңдаған көліктің тек жағымды жақтарына назар аударып, кемшіліктері жайындағы ақпараттарды ескермеу. Мұндай жағдайда қауіпсіз ақпарат көздерінің бірі – жарнама: жарнамада ешкім өз өнімін жамандамайды. Демек, жақында көлік сатып алған адам, жақын арада көлік алмағандарға қарағанда, жарнаманың бәріне көз тоқтата бермей, көбіне өзінің көлігіне қатыстыларын ғана оқиды. Сонымен қатар жаңа көлік иелері басқа маркалы көліктердің жарнамаларына назар аудармауға тырысады. Данута Эрлих пен әріптестері жарнама оқушыларға жүргізген сауалнамаларында 16 дәл осыны байқаған. Қысқаша айтқанда, Эрлихтің зерттеу нәтижесіне сәйкес, шешім қабылдаған адам, оң шешім қабылдағанына сенімді екеніне көз жеткізгісі келіп, көңілінен шығатын ақпаратты ғана іздей бастайды екен.

Адамдар сенімділігіне көз жеткізу үшін үнемі Медисон Авенюдің көмегіне жүгіне бермейді, мұндай нәтижеге басқа әркеттер арқылы да жетіп жатады. Мұндай жолдар Джек Бремнің экспериментінде<sup>17</sup> көрініс тапқан. Маркетинг зерттеушісімін деп танысқан Брем сегіз әйелге әртүрлі ас үй техникаларын (тостерді, электр кофе қайнатқышты, сэндвич пісіргішті, т.б.) көрсетіп, осыларды тартымдылық деңгейі бойынша бағалауын өтінген. Әйелдерге сыйлық ретінде осы техникалардың бірін беретінін, бірақ тартымдылығы бірдей деп бағаланған екі техниканың бірін ғана алатынын айтқан. Кейінірек таңдаған техникасын орап берген. Бірер минуттардан кейін сол әйелге қайта таңдау жасау жөнінде ұсыныс жасаған. Нәтижесінде таңдаған техникаларын алған әйелдер ендігі жерде өздеріне тиесілі техниканың артықшылығын едәуір әсірелеп, ал таңдауынан тыс қалған техниканың кемшіліктерін әлдеқайда төменірек сипаттаған. Сонымен, таңдау әрекеті диссонанс туғызатынын тағы байқап отырмыз. Таңдап алынған заттың кемшілік тұстары жайлы когниция сол заттың таңдалып алынуымен диссонансқа түссе, таңдаудан тыс қалған заттың артықшылықтары туралы когниция сол заттың таңдаудан тыс қалғандығымен диссонансқа түсіп отыр. Кейде диссонансты жеңу үшін балама қасиеттеріне жүгініп жатады. Басқаша айтқанда, Бремнің зерттеуіндегі әйелдер, таңдау жасағаннан кейін, өздері таңдаған заттардың кемшіліктерін ескермеуге тырысып, артықшылықтарына баса назар аударған, ал таңдамаған заттарының артықшылықтарына назар аудармастан, кемшіліктері жайлы көбірек айтқан.

Өз таңдауын ақтап алуға деген ұмтылыс тұтыну аясындағы шешімдермен шектеліп қалмайды. Шындығында, зерттеу нәтижелері көрсеткендей, мұндай процестердің біздің романтикалық қарым-қатынасымыз бен серіктерімізді таңдауымызға да ықпалы бар екен. Деннис Джонсон мен Кэрил Расбулт<sup>18</sup> колледж студенттерінен студенттер қалашығындағы компьютер арқылы танысу қызметінің болашақтағы жетістігіне баға беруін сұраған. Қатысушыларға осы танысу қызмет түріне тапсырыс берген қыз-жігіттердің суреттерін көрсеткен. Алдымен, суреттегі қыз-жігіттердің тартымдылық деңгейін бағалауды сұрап, кейін осы қызбен немесе жігітпен дәл қазір кездесуі әбден мүмкін екенін ескерте отырып, сол кездесу қаншалықты

деңгейде қуаныш сыйлайтынын сұрайды. Зерттеудің нәтижесі Бремнің зерттеуінің нәтижесімен айтарлықтай ұқсас болып шыққан: шын өміріндегі романтикалық серіктеріне адалдар суреттегі жастардың тартымдылығына төменірек баға беріп отырған. Джеффри Симпсон мен әріптестері 19 жүргізген келесі бір экспериментте некесі берік адамдар қарама-қарсы жыныстағы адамдардың физиологиялық және секстік сипаттарын некесі тұрақсыздарға қарағанда төменірек бағалаған. Өз кезегінде, Симпсон мен әріптестері бұлай бағалаудың тек «мүмкін боларлық серіктестерге» ғана қатысты екенін, ал өзінен әлдеқайда үлкен немесе жынысы бір адамдардың тартымдылығын еш төмендетпейтінін атап айтқан. Басқаша айтқанда, қауіп болмаса, диссонанс та болмайды, диссонанс жоқ жерде төмендету де болмайды.

Қорыта айтқанда, тауар болсын, романтикалық қатынас болсын, адамдар нақты шешім қабылдағаннан кейін өз таңдауының артықшылықтарына басым назар аударып, өзгелердің артықшылықтарын төмен бағалай бастайды.

### **Шешімнің салдарлары: кейбір тарихи мысалдар**

Жоғарыда келтірілген мысалдардың біразы түсінікті болғанымен, біздің осы тенденцияға бейімдігіміздің қауіп тудырар жағына тоқталмай кету мүмкін емес. Диссонансты әлсіретудің қаупін елемей адам өліміне алып келеді деген сөзім тура мағынада айтылған еді. Мәселен, еліңізді бір нақұрыс басып алып, сіз ұстанған діни ағымдағы адамдардың көзін жою туралы шешім қабылдады делік. Әрине, бұл жағдайдан сіз әзірге бейхабарсыз. Бар білетініңіз, еліңізді жау шапқаны, жаудың басшысының сіз ұстанатын діни ағымды жек көретіні және діни ағымыңыздың мүшелері бас сауғалап қашып жатқаны немесе түрмеге тоғытылғаны. Не істер едіңіз? Еліңізден қашасыз; басқа діни ағымға ауысасыз; тып-тыныш отырып, әліптің артын бағасыз. Бұл үш нұсқа да өте қауіпті: ешкімге білдірмей қашып кету қиын; діни сеніміңізді жасырғаныңыз үшін немесе қашып бара жатып ұсталып қалсаңыз, сөзсіз жазаға тартыласыз. Екінші жағынан, діни ағымыңыздың мүшелері бірінен соң бірі өлім жазасына кесіліп жатқан кезде үйде тып-тыныш отыру да аса қиын нәрсе. Жарайды, тып-тыныш отырамын деген шешім қабылдадыңыз делік. Яғни елден

қашу мен басқа ағымға өту мүмкіндігін пайдаланбай, тып-тыныш отыра бердіңіз. Мұндай жағдай, шын мәнінде, үлкен диссонанс тудырады. Диссонансты жеңу үшін өзіңізді дұрыс шешім қабылдағаныңызға сендіре бастайсыз, мәселен, діни жақтастарыңыз босқынға айналып, әділетсіздікке тап болса да, заңды бұзбаса, өлім жазасына кесілмейді деп есептейсіз. Осы ойыңызға өзіңіз де сенесіз, себебі бұл уәжіңізді ешкім теріске шығара алмас еді.

Сөйтіп, арада бірнеше ай өткен соң қаланың бір құрметті ақсақалы сізге келіп, орманда жасырынып жүрген кезде солдаттардың қаладан алып шыққан ересектер мен балаларды қырып тастағанын өз көзімен көргенін айтса, сіз ақсақалдың сөзіне сенбес едіңіз. Керісінше, сіз оны өтірік айтып тұр, әйтпесе ақылынан алжасқан деп ойлауыңыз әбден мүмкін. Шындығында, ақсақалдың ескертуіне құлақ ассаңыз, аман қалар едіңіз. Бірақ құлақ аспай, опат болдыңыз.

Адам сенбес жағдай ма? Мүмкін емес дерсіз? Әлде құрметті ақсақалдың сөзіне құлақ аспау мүмкін емес дейсіз бе? Бұл жағдай 1944 жылы Венгрияның Сигет қаласында еврейлерді қырып-жою кезінде болған оқиға еді.<sup>20</sup>

Когнитив бұрмалау мен ақпаратты саралап қабылдау процестері Вьетнамдағы соғыстың үдей түсуінің де маңызды факторы болған. Ральф Уайт Пентагонның құжаттарын талдай келіп, мұнда АҚШ басшыларының бұрын қабылдаған шешімдеріне диссонанс тудыратын ақпараттар назардан тыс қалғанын атап көрсетеді. Уайт айтқандай, «Іс-әрекеттер алдын ала қабылданған шешімдерге сай келмей жатса, шешімдер іс-әрекеттерге лайықталып өзгертіліп отырған». Бір ғана мысал келтірейін: Солтүстік Вьетнамды бомбылау туралы шешім – Орталық барлау басқармасы мен басқа да органдардың барлау мәліметтеріндегі ақпаратты ескерместен қабылданған. Аталған ақпаратта: «Бомбылау Солтүстік Вьетнам халқын жасыта алмайды, керісінше, жігерлендіре түседі» деп атап көрсетілген еді.

«Мысалы, (қорғаныс министрі) МакНамараның 1966 жылғы бомбылауға қарсы болып, нақты дәлелдерді алға тартқан баяндамасын (Пентагон құжаттарының 555–563 беттерін қараңыз) және оның ойымен келіспей, бомбылауды қолда бар екі көзiрдiң бiрi деп санап,

бірде-бір дәлелін ескермеген Біріккен штабтың меморандумын салыстырып көріңіз. Ақырында, Біріккен штабтың пікірі басымдыққа ие болған».21

Беріректе президент Джордж Буш Ирактың мемлекет басшысы Саддам Хуссейн америкалықтарға қауіп төндіріп отырған жаппай қырып-жою қаруына иелік етіп отыр деп ойлап, өз ойына өзі сенген. Бұл жағдай президент пен оның кеңесшілерінің Орталық барлау басқармасының мәліметтерін нақты дәлел ретінде түсінуіне әкелген. Ал, шынтуайтқа келгенде, ол мәліметтер нақты емес және басқа дәлелдерге қайшы келетін. Буштың осылай түсінуі оның Иракқа қарсы соғыс бастауының себебін ақтап алудың амалына айналды. Себебі президент АҚШ әскері Иракқа кіре сала, жаппай қырып-жою қаруын тауып алатынына сенімді болды.

Иракқа басып кіргеннен кейін «Жаппай қырып-жою қаруы қайда?» деген сұраққа президент әкімшілігінің лауазымды тұлғалары Ирак үлкен мемлекет екенін, жаппай қырып-жою қаруы мұқият жасырылғанын, таппай қоймайтындарын айтты. Арада айлар өтіп, еш қару табылмаса да, лауазымды тұлғалар оның табылатынына сендіріп жүрді. Сонда не үшін?

Себебі президент әкімшілігінің лауазымды тұлғалары диссонансты күйде еді. Олар жаппай қырып-жою қаруын табатындарына сенуге тиіс еді. Ақырында, Иракта ондай қарудың жоқ екенін ресми мәлімдеді, демек, соғыс басталған сәтте Ирак Америка халқына еш қауіп төндірмеген.

Енді ше? Күн сайын қаншама Америка сарбаздары мен Ирактың бейбіт тұрғындары шейіт болып, АҚШ қазынасынан жүздеген миллиард доллар желге ұшып жатты. Буш пен оның әкімшілігі диссонансты қалай жеңді? Соғысты ақтап алу үшін тағы бір когниция қосты. Ендігі жерде АҚШ-тың мақсаты Ирак халқын қатігез диктатордың езгісінен құтқарып, демократия еркіндігіне жеткізу екенін мәлімдеді. Сырттан қараған адамға соғысты бұлай ақтап алу – ақылға сыймайтын әрекет (әлемде басқа да қатігез диктаторлар жетіп жатыр). Бірақ диссонансқа ұшыраған Буш пен оның кеңесшілеріне осының өзі ақталу үшін жеткілікті болды.



Біраз саясаткерлер Буш әкімшілігінің биліктен кетуін талап етті. Америка халқын көпе-көрінеу алдап отырғаны үшін кінәлады. Біз президенттің ойында не болғанын дөп басып айта алмаймыз. Когнитивті диссонанс теориясын 50 жылдан аса зерттеу барысындағы тәжірибемізге сүйене отырып түсінгеніміз – президент пен оның кеңесшілерінің Америка халқын көпе-көрінеу алдау ниеті болмағаны, өздерін-өздері алдағаны. Яғни Иракқа қарсы басқыншылық әрекеті – жаппай қырып-жою қаруы болмаған жағдайда<sup>22</sup> да өкінбейтін әрекет деп сенгені.

Мемлекет басшысы өзін-өзі ақтау мәжбүрлігінен қалай құтыла алады? Тарих сабағы мұндай жағдайда мемлекет басшысы сырттан келген кеңесшінің ақылына жүгінгені жөн екенін, себебі ол кеңесшіде мемлекет басшысының бұған дейін қабылдаған шешімдерінің диссонансы болмайтынын көрсетіп отыр. Осы орайда тарихшы Дорис Кирнс Гудвин<sup>23</sup> кезінде Авраам Линкольннің өз саясатымен келіспейтін бірнеше адамнан тұратын кеңесшілер кабинеті болғанын айтады.

Вьетнам соғысына тағы да аз-маз тоқталып өтейік. Неліктен Біріккен штаб бомбылауды үдету, басқаша айтқанда, соғыс өртін өршіту туралы ақылға сыймайтын кеңес берді? Олар ақымақ емес еді, осы арқылы бұған дейінгі осындай әрекеттерін, тіпті бұдан да бетер әрекеттерін ақтап алғысы келді. Бомбылауды үдетуінің себебі де сол болатын. Кез келген іс алдағы уақытта бұдан да үлкен іске ұласатыны анық. Жаза басып жасалынған іс-әрекет ақталуы керек, ал көзқарас өзгеруі керек; ал көзқарастағы өзгеріс болашақтағы шешімдер мен әрекеттерге ықпал етеді. Когнитивті үдеудің осы түрін Time журналының редакторлары Пентагон құжаттарын талдау барысында тиімді қолданған:

«Пентагон құжаттары мына жайға көзімізді жеткізді: бюрократия ылғи жаңа әдістерді талап етіп отырған; ал әр жаңа әдіс көбірек күш жұмылдыруды талап етеді. Алға қарай жасалған әрбір қадамымызда аяғымызды абайлап басуымыз керек еді, әскери қысым жасалды ма, демек, қысым азаймауға тиіс болатын».<sup>24</sup>

Бомбылауды үдетуге негіз болған процесс – жеке тұлға деңгейінде айтқанда – бақылауға алынған эксперименттік сынақ жағдайында

зерттелді. Айталық, сіз бір үлкен істе біреудің көмегіне жүгінуді ойластырдыңыз. Әйтсе де мұндай іске кірісу оған қиындық тудырады, яғни көп уақыт пен күш-жігерді талап ететін жұмыс болатын. Сондықтан ол сізге көмектесуден бас тартуы мүмкін. Мұндай жағдайда не істейсіз? Сізге берер кеңесіміз: оған бұл шаруаның атқаруға қиын тимейтін бір бөлігін ғана тапсырыңыз. Сонда ол бұл міндетті еш қиналмастан атқарып шығады. Бұл әрекетіңіз – оны «іске жұмылдырудың» бастамасы. Ал іске кірісіп кеткеннен кейін оған берілетін тапсырмалар көлемі ұлғая береді. Бұл феноменді Джонатан Фридман мен Скот Фрейзер<sup>25</sup> шебер көрсете білген. Олар бірнеше үйдің иелерінен қақпаларына «Көлігіңізді абайлап жүргізіңіз!» деген жазуы бар тақтайша ілуін өтінген. Үй иелерінің көбі тақтайшаның ыңғайсыздығы мен көзге ерсі көрінетінін айтып, бұл өтінішті орындаудан бас тартқан. Тек 17 пайызы ғана келіскен. Эксперимент жасаушылар басқа бір үйлердің иелеріне бұдан да «оңай» өтініш жасап, жол қауіпсіздігі туралы петицияға қол қоюды өтінген. Қол қоя салу әлдеқайда оңай болғандықтан, бәрі қол қойып берген. Арада бірнеше апта өткенде сол үйлерге басқа зерттеушілер барып, «Көлігіңізді абайлап жүргізіңіз!» деген ыңғайсыз, көзге ерсі көрінетін тақтайшаны ілуді сұраған. Нәтижесінде үй иелерінің 55 пайызы тақтайшаны қақпаларына ілген. Демек, бір іске кіріскен адамның одан да үлкен іске кірісетін мүмкіндігі болады. Мұндай кішігірім іске кірістіру арқылы үлкен шаруаларға жұмылдыру «алғашқы қадам техникасы» деген атауға ие болды. Бұл техниканың тиімділігі кішігірім іске кірістіру арқылы үлкен шаруаны орындауға келісімін алады, шындығында, үлкен шаруаларға кірісуге алдын ала дайындап қояды.

Патрисия Плинер мен оның қызметкерлері<sup>26</sup> де осындай нәтижеге қол жеткізген. Олар бұрын-соңды көрмеген адамдарға «Америка онкологиялық аурулармен күрес қоғамына» көмек беру жайлы өтініш жасаған кезде 46 пайызы келіскен. Олар осыдан бір күн бұрын ғана біраз тұрғындардан аталмыш компанияға көмек көрсетуге шақыратын төсбелгі тағып жүруін өтінген екен. Келесі күні сол тұрғындардың арасында көмек бергендер саны екі есе көп болып шыққан.

Стэнли Милграмның 2-тарауда қарастырылған келісім туралы классикалық экспериментін еске алайық. Эксперимент басталған кезде

Милграм қатысушыларға 450 вольтті соққы жасауды талап етті. Көп адам келісті деп ойлайсыз ба? Келіскендер көп болмаған шығар. Меніңше, қатысушыларды әрі қарай еліктірген дәл сол эксперимент басындағы әлсіз соққылар сияқты. Соққы деңгейі бірте-бірте өскендіктен, қатысушылар өзін-өзі ақтаудың бірнеше сатысынан өткен. Егер сіз бірінші сатыға аяқ бассаңыз, екінші сатыға оңай өтер едіңіз, одан кейін үшінші сатыға өту одан да жеңіл болар еді, т.с.с. 450 вольтқа жеткенде, мұның 435 вольттан айырмашылығы көп емес қой деп ойлайсыз. Солай емес пе? Басқаша айтқанда, адам артына бұрылып қараған сәтте ендігі тоқтайтын жерін білуі қиынға соғады, себебі ендігі жердегі өзіне қоятын сұрағы біреу: ол – «15 вольтқа аз кезде тоқтамағанда, енді несіне тоқтаймын» деген сұрақ.

### **Қайтымсыздықтың маңыздылығы**

Жоғарыда келтірген мысалдардың маңызды сипаттарының бірі – шешімдердің салыстырмалы түрдегі қайтымсыздығы. Бұны егжей-тегжейлі түсіндірер болсақ: кейде біз алдын ала шешім қабылдап қоямыз. Мәселен, сіз Сан-Францисконың маңынан қымбат үй сатып аламын деп шешім қабылдадыңыз. Әйтсе де әлі сатып алған жоқсыз. Сондықтан бұл шешіміңіздің дұрыс екеніне көзіңізді жеткізу үшін аса қинала қоймайсыз. Егер ақшаңызды төлеп қойған болсаңыз және оны енді қайтарып алу мүмкін емес екенін білсеңіз, үйдің жертөлесіндегі ылғалға, іргетасындағы жарылған жеріне, тіпті үйдің Сан-Андреас жарығының бойына салынғанына да онша мән бермеуге тырысасыз. Сол сияқты, Еуропада тұратын еврей елден қашудан бас тартты, бірақ өзінің еврей екенін айтып жарияға жар салды. Шешім қабылданып қойылған. Айтылған сөз – атылған оқ. Сөзіңді қайтып ала алмайсың. Енді қайтадан «еврей емеспін» деу оңай болмайтыны белгілі. Дәл сол сияқты, Пентагон басшылығы Солтүстік Вьетнамды бомбылауды үдетті. Ал кейін тоқтатқысы келсе де, тоқтата алмады. Үй иелері де «Жол қауіпсіздігі туралы» петицияға қол қойғаннан кейін тақтайшаны ілуге мәжбүр болды.

Спорт жарыстарындағы когнитивті пайымдарды зерттеу нәтижесінде қайтып алуға болмайтын шешімдердің маңыздылығына көз жеткіздік. Бұған дәлел де жеткілікті. Жарыс алаңы – қайтып алуға болмайтын

шешімдерді зерттеуге таптырмас алаң, себебі бәс тіккен адам қайта оралып келіп, шешімін өзгерте алмайды. Роберт Нокс пен Джеймс Инкстер<sup>27</sup> бәске 2 доллар тікпек болып бара жатқан адамдармен кездесіп сөйлеседі. Ол адамдар бәс тігетін аттарын таңдап қойған еді. Эксперимент жүргізушілер олардан: «Таңдаған аттарыңыздың бірінші келетініне қаншалықты сенімдісіздер?» – деп сұрады. Әлгі адамдар 2 доллар төлейтін терезеге таяп қалған болатын. Сондықтан шешімдерін қайтып алуға әлі де кеш емес еді. Бұдан соң экспериментшілер 2 доллар бәс тігіп, кетіп бара жатқан адамдардан: «Таңдаған аттарыңыздың бірінші келетініне қаншалықты сенімдісіздер?» – деп сұрады. Бәс тігіп үлгергендер, әлі бәс тігіп үлгермегендерге қарағанда, өздері таңдаған аттардың бірінші келетініне көбірек сенетінін көрсеткен. Бірақ, әрине, шешімнің қайтымсыз болғанынан басқа ештеңе өзгермеген.

Ипподромнан Гарвард университетіне дейінгі жол үстінде Дэниел Гилберт<sup>28</sup> қайтып алуға болмайтын шешім гипотезасын фотография саласында сыннан өткізген. Сынаққа қатысушылар фотосуретке түсіру өнерін үйренгісі келетін студенттер арасынан іріктеліп алынған. Студенттер бір орам пленкаға түсірілген суреттер ішінен екі суретті шығаруға тиіс еді. Содан соң алдында жатқан екі суреттің бірін таңдауы керек, ал екіншісі – әкімшілікте қалады. Студенттерге екі түрлі шарт қойылды: бірінші шарт – бес күн ішінде суреттерді ауыстыра алады. Екінші шарт – шешімді өзгертуге болмайды. Гилберт мынаны байқаған: суретті таңдағанға дейін студенттер екі суретке де бірдей қараған. Таңдау жасағаннан кейін де Гилберт студенттермен хабарласып отырған. Екі, төрт, тіпті тоғыз күннен кейін де хабарласып, таңдаған суреттеріне деген көзқарасы өзгерген-өзгермегенін біліп отырған. Нәтижесінде мынаған көзі жеткен. Суретті ауыстыруға құқығы бар студенттер өздері таңдаған суреттерден айнып қалғанын айтқан. Ал суретті ауыстыруға құқығы жоқ студенттер өздерінің бұрынғы пікірінде қалған. Басқаша айтқанда, қайтып алуға болмайтын шартпен шешім қабылдаған адам өз шешіміне көбірек риза болады. Яғни түпкілікті шешім қабылдаған адам, сол шешімін өзгертуге болмайтынын білсе, дұрыс шешім қабылдағанына сенімді жүреді екен.

Өзгертуге келмейтін шешім әрдайым диссонанс тудырып, адамды күресуге мәжбүрлейтін болса да, бір шешімге байланып қалудың қажет емес кездері де болады. Бір мысал келтіре кетейін: автосалонға жаңа көлік алуға келдіңіз делік. Өз таңдауыңыздағы көліктің бағасын бірнеше сатушыдан анықтап алғансыз; яғни шамамен 19 300 долларға ала алатыныңызды білесіз. Кенет сатушы сізге 18 942 долларға сата алатынын айтты. Сіз тиімді бағаға таңғалып, қуана келісіп, чек жазып бересіз. Сатушы мәмілені рәсімдеу үшін чекті менеджерге апара жатқан сәтте үйге су жаңа көлікпен қайтатыныңызды ойлап, алақаныңызды ысқылап тұрасыз. Бірақ, өкінішке қарай, арада 10 минут өткенде сатушы кінәлі жүзбен қайта оралып, өзінің қателескенін, қатесін менеджердің байқап қалғанын айтады. Көліктің бағасы 19 384 доллар екен. Сіз бұл көлікті басқа жерде арзанырақ бағаға сатып ала аласыз; оның үстіне, көлікті сатып алу туралы шешіміңізді өзгертуіңізге болады. Дегенмен осындай жағдайда адамдардың көбі аталмыш бағаға келісе салады. Тіпті осы сатушыдан сатып алуға (бағасы өзгеріп кеткен) міндетті болмаса да, келіседі. Ал бастапқы айтқан бағасы 19 384 доллар болған болса, келіспес еді.

Аз уақыт автосалонда сатушы болып істеген әлеуметтік психолог Роберт Чалдини<sup>29</sup> бұл стратегияның кең тараған және тиімді қолданылып келе жатқан тәсіл екеніне көз жеткізіп, оны бағаны төмендету немесе алушыға төмен баға ұсыну деп аталатынын білген.

Мұндай жағдайда әрі қарай не болады? Кемінде үш нәрсеге назар аударғаныңыз жөн. Біріншіден, сатып алушының өзгертуге мүмкіндігі болса да, чекке қол қойып, көлікті сатып алу қамына кірісіп кеттіңіз. Екіншіден, жаңа көлікке ие болатыныңызды ойлап, үйге су жаңа көлікпен қайтатын қуанышты сәтті күттіңіз. Асыға күткен қуанышты сәттің болмай қалуы диссонанс пен ренішке әкелуі мүмкін еді. Үшіншіден, соңғы баға сатушы айтқан бағадан едәуір жоғары болса да, басқа жерлердегі бағадан сәл ғана жоғарырақ еді. Мұндай жағдайда сатып алушы: «Қап, әттеген-ай! Келіп қалып едім; чекті де жазып қойғанмын, енді несіне іркілемін?» дейді. Әрине, мұндай айла баға айырмашылығы өте үлкен болған кезде жүзеге аспайтыны анық.

***Адамгершілікке жат әрекет жасауға шешім қабылдау.*** Адал адам қалайша жемқорға айналады? Керісінше, адамды адал болуға үндеудің жолы қандай? Мұның бір жолы қиын шешім қабылдағаннан кейінгі туған диссонанста жатыр. Мәселен, сіз колледжде биолог мамандығын алу үшін оқып жүрген студентсіз. Қорытынды бағаңыз қазір тапсырайын деп жатқан соңғы емтиханның нәтижесіне байланысты. Емтиханда өзіңіз әжептәуір жақсы білетін сұрақтар келді, бірақ сіз ойыңызды жинақтай алмай қалдыңыз да, еш жауап жаза алмадыңыз. Енді мазасызданып отырсыз. Айналаңызға көз салып едіңіз, алдыңыздағы партада тобыңыздағы ең үздік студенттің отырғанын көрдіңіз (абырой болғанда, үздік студенттің жазуы түсінікті еді). Оның сұрақтарға толық жауап бергені және сол жауаптарын қағазға түсіріп болып қалғаны бір қарағаннан-ақ байқалып тұр. Қаласаңыз, соның жауабын орныңызда отырып-ақ оқи алатыныңызды білдіңіз. Әрі қарай не істейсіз? Емін-еркін көшіріп алуға ұятыңыз жібермейді, бірақ көшірмесеңіз, нашар баға алатыныңыз сөзсіз. Екіұдай сезімде болып, әрі-сәрі күй кешіп тұрсыз. Ақыр соңында, қандай шешім қабылдағаныңызға қарамастан, бәрібір диссонансты күйге түсесіз. Егер көшірсеңіз, «Мен адал адаммын» деген когницияңыз «Мен қазір ғана адамгершілікке жат іске бардым» деген когнициямен диссонансқа түседі. Ал көшірмесеңіз, «Жақсы баға алғым келеді» деген когницияңыз «Емтиханға тыңғылықты дайындалуым керек еді. Олай істемедім» деген когнициямен диссонансқа түседі.

Сонымен, іштей өзіңізбен-өзіңіз айқасып, ақырында, көшіріп алуға бел будыңыз делік. Кейін диссонансты қалай жеңесіз? Әрі қарай оқымай тұрып, мұқият ойланып алыңыз. Диссонансты жеңудің бір жолы – өзіңіз таңдаған жолдың жағымсыз жақтарын елемеу (және жағымды жақтарын әсірелей білу), яғни есіңізде болса, Джек Бремнің экспериментіндегі тұрмыстық техника таңдаған әйелдердің іс-әрекеттерін қайталайсыз. Диссонансты жеңудің бұл жолының тиімділігі сол, бұл сіздің көшіріп алуға қатысты көзқарасыңызды өзгертеді. Қысқасы, сізде өзіңізге ыңғайлы жаңа көзқарас пайда болады. Оны: «Мұндай жағдайда өтірік айту – күнә емес. Ешкімге зияны тимесе, мұны адамгершілікке жат әрекет деп айтуға болмайды. Бәрі солай істер еді. Кез келген адамға тән нәрсе, ендеше, несі жаман?

Адамға тән нәрсе болғандықтан, мұндай әрекеті үшін жазаламау керек, керісінше, түсіністікпен қарау керек» деп өзіңізді-өзіңіз жұбатуыңыз мүмкін.

Ұзақ ойланып, көшірмеймін деген шешімге келдіңіз делік. Диссонансты қалай жеңесіз? Шешіміңіздің адамгершілік тұрғыдан алып қарағанда қаншалықты дұрыс-бұрыстығын ойлап, осының алдындағы пікіріңізге тағы да өзгеріс енгізуіңіз мүмкін, алайда бұл жолғы өзгеріс сипаты басқаша болады. Жақсы бағадан саналы түрде бас тартқаныңызды ақтап алу үшін өзіңізді «Көшіріп алу – үлкен күнә, ондай қылық тек ұяттан жұрдай адамдарға ғана тән, ондай адамдарды аямай жазалау керек» деп сендіре бастайсыз.

Бұл оқиғадағы ерекше есте қалатын маңызды нәрсе мынау: екі жолды таңдаған екі адамның бастапқы көзқарастары бірдей болып шығады. Тек ең соңғы шешімдері әртүрлі болады: бірі – ойлана келіп, көшіруге бел буса, екіншісі көшіруге бел буып отырып, кейін көшірмеу туралы шешім қабылдайды. Олардың көшіріп алуға қатысты көзқарастары соңғы шешімдерін қабылдап болғаннан кейін ғана екі түрлі болып өзгерген.

Джадсон Миллс 6-сынып оқушыларына осы мәселе бойынша эксперимент жасаған.<sup>30</sup> Ол алдымен оқушылардың өтірікке қатысты көзқарастарымен танысқан. Кейін жеңімпаздарға арналған сайыс емтиханын өткізген. Жеңіп шыққандарға сыйлық берілген. Емтиханның ерекшелігі сол – мұнда оқушылардың өтірікке қатысты көзқарасы сынға түскен. Өтіріксіз жеңімпаз атану мүмкін емес еді; оның үстіне, ешкімнің қадағалап отырмағанына кәміл сенген оқушылардың еш қиналмастан өтірік айта салуына болатын еді. Байқап отырғаныңыздай, біраз оқушылар өтірік айтты, біразы өтіріктен бойларын аулақ ұстады. Келесі күні оқушылардың өтірікке көзқарасы жайлы сауалнама қайта жүргізілді. Нәтижесінде емтиханда өтірік айтқан оқушылар өтірік айтқан адамдарға түсіністікпен қарай бастаған; ал бойын өтіріктен аулақ ұстағандар сол баяғыша өтірікке ымырасыз болып қала берген.

Миллс экспериментінің нәтижесі ащы шындықтың бетін ашады. Эксперимент нәтижесінде көз жеткізгеніміз – қандай да болмасын бір

көзқарасқа қарама-қарсы көзқарас болады. Әйтсе де сол қарама-қарсы көзқарастағы адамның сол ұстанымынан өмір бойы айнымай жүруі міндетті емес. Мәселен, қазіргі жастардың жыныстық қатынастағы еркіндігіне түбегейлі қарсы шығып жүргендердің өздерінің де бір кезде сондай еркін жыныстық қатынасқа қызықпағанына кепілдік бере алмайсыз. Миллстің зерттеуінің нәтижесінен түсінетініміз, қандай да бір көзқарасқа үзілді-кесілді қарсылық білдіретіндер бір кездері өздері де соған бейім болып, осы жағдайды өз басынан кешкендер, бірақ мұның соңы жақсылыққа апармайтынын сезіп, өздерін ұстай білгендер екен. Яғни бір кездері әйнек үйде тұруға шешім қабылдағандар кейін сол әйнекке тас лақтыруға бейім болады екен.

Демек, өзімен жыныстас адамға деген құмарлықтан қорқатын адамның қызтекелерге (гей) қарсы көзқарасты ушықтыруға бейім болуы мүмкін. Генр Адамс пен әріптестерінің қызықты бір экспериментінде<sup>31</sup> бір топ адамға гетеросексуальды, гомосексуальды және лесбиянды қатынастарды көрсете отырып, олардың жыныс мүшелерінің қозу сипатын (жыныс мүшелерінің үлкеюін) өлшеп отырған. Ерлердің бәрі дерлік гетеросексуальды және лесбиянды қатынастарды көргенде қозған болса, гомосексуальды қатынасқа ерекше қарсы көзқарастағы адамдардың дәл сондай гомосексуальды бейнефильмді көрген кезде көбірек қозғаны байқалған.

Осы тараудың басында адамдардың ұстанымын өзгертуге бағытталған кез келген әрекетке үзілді-кесілді қарсы тұру өте маңызды екенін, себебі бұл олардың өзін-өзі ақтап алуға деген ұмтылысы екенін айтқан болатынбыз. Шындығында, мұндай адамдар ілім-білім мен уағыздың ырқына көнбейтіндей көрінеді. Енді көзіміз жетіп отырғандай, олардың өз көзқарастарын сақтап қалуға мүмкіндік беретін механизм – олардың көзқарастарына өзгеріс енгізе алады екен. Мұның бәрі дәл сол жағдайда диссонансты жеңу үшін қай әрекеттің ықпалы молырақ екеніне байланысты. Теорияны меңгерген адам олардың белгілі бір сенімдерге бейімін ескере отырып, көзқарастарын өзгертуіне жағдай жасай алады. Мысалы, қазіргінің Макиавеллиі мемлекет басшысының кеңесшісі болса, аталмыш теория мен шешімдер саласына негізделген төмендегідей кеңес берер еді:



1. Адамның бір нәрсеге жағымды пікірін қалыптастырғыңыз келсе, сол нәрсені сол адамның құзырына беріңіз.
2. Адамның бұрын болған бір істегі қателікке көзқарасын жұмсартқыңыз келсе, сол істі сол адамның өзі жасауын өтініп, ұсыныс жасаңыз; ал егер адамның өткен істегі қателікке көзқарасын бұрынғыдан да бекемдей түскіңіз келсе, тағы да ұсыныс жасаңыз. Бірақ өз бетінше істей алмайтындай етіп.

### **Ақылға қонымсыз ақталу психологиясы**

Көзқарастың диссонансты жеңу үшін өзгеруі шешім қабылдап қойылған жағдайлармен шектелмейді. Басқа да алуан түрлі жағдайларда, әсіресе адам бір нәрсеге сенбейтін немесе ақылға қонымсыз, немесе бейәдеп істер деп санайтын кездерде де қолданылады. Нәтижесі де өте зор болуы мүмкін. Төмендегі жағдайларға назар аударайық.

Осынау күрделі әлемде кейде өзіміз сенбейтін нәрселерді айтып немесе істеп жүргенімізді байқаймыз. Сонда солардың бәрі көзқарасымыздың өзгеруіне әкеле ме? Жоқ. Түсінікті болуы үшін бір мысал келтіре кетейін: кеңсесіне кірген Джо заңгер әріптесі Джойс екеуі отыратын кабинеттің қабырғасына көзге оғаш көрінетін картина іліп қойғанын көрді делік. Картинаның ұнамай тұрғанын енді ғана айтуға оқталған сәтте, Джойс мақтанышпен: «Сурет ұнады ма? Өзім салдым, сурет сабағында үйренгенім», – дейді.

Джо: «Өте жақсы екен, Джойс», – деп жауап береді. Теория тұрғысынан, Джоның «мен шыншыл адаммын» деген когнициясы «картина нашар болса да, өте жақсы дедім» деген когнициясымен диссонансқа түсті. Бірақ бұл диссонанс Джоның: «Джойсты ренжітіп алмау үшін өтірік айттым; нашар сурет деп қалай айтамын? Ол дұрыс болмас еді» деген когнициясымен оп-оңай жойылады. Бұл – диссонансты жеңудің тиімді жолы, өйткені Джоның қылығын толықтай ақтап тұр. Шындығында, ақтап алу тәсілі оқиғаның өрбуіне байланысты. Мұндай әдісті мен сыртқы ақтау деп атаймын.

Ал мұндай оқиғада ақталуға жеткілікті негіз болмаса қайтер едік? Мәселен, саяси көзқарасы консервативті Джо өзі онша жақсы

танымайтын адамдармен бірге сауық кешінде отыр. Әңгіме саясат тақырыбында өрбіді делік. Әңгімелесушілер АҚШ-тың Кубамен достық қатынас орната бастағанын қызу талқылап жатыр. Джоның көзқарасы күрделі еді. Бұл мәселеге көзқарасы екіжақты болатын. Бірақ тұтастай алғанда, Кубаның диктаторымен достық қарым-қатынас орнауына қарсы еді. Өйткені «Кубаның режимі жауыз ниетті, онымен ымыраға келуге болмайды» деген сенімде болатын. Сұхбаттасушылар шыншыл, сауық кеші көңілді өтіп жатқан сияқты көрінгеннен болар, Джо өз ұстанымынан тайып, либерал-радикалды көзқарасы басымдыққа ие бола бастады. Тіпті: «Кастро – асқан дарынды басшы, ал коммунизм Куба халқын жүздеген жылдарға созылған қиындықтан алып шықты» деген ой айтты. Сол кезде біреу Кастроның билікті қолына шоғырландыруы үшін мыңдаған адамды қырып, түрмеге қамағанын айтып, Джоның сөздеріне шүбә келтірді. Жарыссөз барысында Джо бұл цифрлардың әсіре үлкейтіліп айтылғанын ескертті. Бұл – Кастро билікке келгенге дейін мыңдаған бейкүнә тұрғындардың өмірін қиғанына күмәнсіз сенетін адам үшін тиімді мәлімет.

Келесі күні ұйқысынан оянған соң, сауық кешінде болған әңгімені есіне түсірген Джо өз ойынан өзі шошып кетті. «Құдайым-ау, не бүлдірдім?» – деді. Өз-өзінен ыңғайсызданды. Басқаша айтқанда, үлкен диссонансқа түсті. «Адамдарға жалған мәлімет бердім; Куба жайында өзім де сенбейтін нәрселерді айттым» деген когнициясы «мен білімді, шыншыл адаммын» деген когнициясымен диссонансқа түсіп жатты. Енді бұл диссонансты жеңу үшін не істейді? Сыртқы ақтау жолдарын іздей бастайды. Біріншіден, мұның бәрі – Джоның мас болғанының кесірі, сондықтан ол сөздеріне көңіл аудармауы керек. Бірақ ойлап көрсе, бір-екі шиша сыра ғана ішкен екен, демек, мұнда сыртқы ақтау болуы мүмкін емес. Істеген ісіне жеткілікті сыртқы ақтау таба алмаған Джо, енді осы айтқан сөздеріне ішкі ақтау іздей бастайды. Яғни сөздерінің ақиқаттан алшақ емесіне көз жеткізсе, ішкі диссонансын жеңер еді; сонда ғана кешегі қылығын ақылға қонымсыз деп санамас еді. Бұл жерде мен Джоны аяқастынан нағыз революционер коммунистке айналып кетеді деп отырған жоқпын. Айтайын дегенім, оның Куба режиміне көзқарасы ендігі жерде кешегі сөздеріне

дейінгідей қатал болмай, біраз жұмсаруы мүмкін. Бізді қоршаған әлемдегі көп мәселе мен құбылыс не аппақ, не қап-қара емес; түссіз жерлері де көп. Сонымен, енді Джо Кубада соңғы 50 жылда болған оқиғалардың біразына жаңа көзқараспен қарауы мүмкін. Кастроның саясаты мен шешімдерінің астарына тереңірек үңіліп, бұрын-соңды мән бермеген көрегенділік пен даналықты байқауы мүмкін. Кастро үкіметіне дейінгі биліктің жемқорлығын, қатыгездігін көрсететін мәліметтерге де назар аудара бастайды. Қайталап айтсақ, егер адамға өзін сыртқы ақтау арқылы арашалап алу қиынға соқса, онда көзқарасын өзінің айтқан сөзіне сәйкестендіре отырып, ішкі ақтауға жүгінеді.

Сыртқы ақтаудың бір-екі мысалын келтірдім: Бірі – заңгер Джо мен әріптесінің арасындағы болған оқиғадағы ешкімнің көңіліне қаяу түсірмеу үшін өтірік айту. Екіншісі, мастықпен жасалған қылық. Сыртқы ақтаудың тағы басқа түрі бар. Өзіңізді бір сәтке Джоның орнына қойып көріңіз. Ал мен мінезі аумалы-төкпелі миллионермін. Екеуміз сауық кешінде отырмыз делік. Куба жайлы әңгіме басталған сәтте мен сізді оңаша алып шығып, «Тек Кастро мен Куба коммунизмінің пайдасын ғана айтсаңыз» деп өтініш жасаймын. Әрине, қолыңызға 5 000 доллар қыстырамын. Ақшаны санап алып, қалтаңызға салдыңыз да, әңгіме-дүкен қызып жатқан жерге қайта оралып, Кастроны майын тамыза мақтай жөнелдіңіз. Ертеңіне оянған сәтте сізде қандай да бір диссонанс бола ма? Меніңше, болмайды. «Кастро мен Куба коммунизмі жайында өзім сенбейтін нәрселерді айттым» деген когницияңыз «Мен шыншыл, ақылды адаммын» деген когницияңызға қайшы келеді. Бірақ сол сәтте сіздің сондай мәлімдеме жасауыңызға жеткілікті сыртқы ақтауыңыз болды: яғни «Куба коммунизмі жайлы осындай жағымды әңгімені 5 000 доллар үшін айттым – оныма өкінбеймін» дейсіз. Сөзіңізді ақтап алу үшін Кастроға деген көзқарасыңызды жұмсартудың қажеті жоқ, себебі ол сөзді не үшін айтқаныңызды өзіңіз біліп тұрсыз: ол сөздердің бәрін өзіңіз солай ойлағаннан емес, 5 000 доллар табу үшін айттыңыз; біліміңіздің арқасында көзқарасыңызды 5 000 долларға саттыңыз – оған да еш өкінбейсіз.

Мұндай жағдай «айтамын, демек, сенемін» парадигмасы деп аталады. Диссонанс теориясына сәйкес, біз өзіміздің өтірігімізге сене

бастаймыз, бірақ біздің бастапқы көзқарасымызға қайшы келетін сөздерімізге жеткілікті сыртқы ақтау болмаған жағдайда ғана сенеміз. Енді бұған дейінгі болған келісім жайлы әңгімемізге қайтадан егжей-тегжейлі тоқталып өтейік. Есіңізде болса, 2-тарауда келісімге сыйақы жоғары болған сайын адамның келісімге келу мүмкіндігі де өсетінін айтқан болатынбыз. Бұл жолы алға қарай тағы бір қадам жасайық: көзқарастың өзгеруі ұзақ уақытқа бағытталған сайын, көбірек сыйақы азырақ өзгеріске әкеледі. Егер мен сіздің Куба туралы, Маркстің ізбасарлары, әлеуметтендірілген медицина, т.б. жайлы жалынды сөздер айтқаныңызды қаласам, мен үшін ең тиімдісі – сізге жоғары сыйақы беру. Яғни сыйақыны көбірек берсем, сіздің де жалынды сөздерді көбірек айтуға келісім беруіңіз мүмкін. Ендігі менің мақсатым одан да жоғарырақ болсын: сіздің көзқарасыңыз бен сеніміңізге түбегейлі өзгеріс енгізгім келді делік. Мұндай жағдайда бәрі керісінше болады. Менің сізге берген сыйақым азырақ болса, сіз өз сөздеріңіздің шын екеніне қосымша ақталуды іздеуге мәжбүр боласыз. Ақырында, жай ғана келісіп қоймайсыз, көзқарасыңыз өзгереді. Мұндай техника қашан да маңызды. Егер біз сыртқы ақтау үшін мәлімдеме жасағанымыздың негізінде көзқарасымызды сәл өзгертсек, көзқарасымыздағы өзгеріс едәуір тұрақты болады екен; себебі бұл – көзқарасымызды сыйақы үшін немесе біреуге жағу үшін өзгерткен жоқпыз дегенге саяды. Яғни көзқарасымызды бұрынғы көзқарасымыздың дұрыс емес болғанына өзімізді сендіру арқылы өзгерттік. Бұл – көзқарасты өзгертудің өте ықпалды жолы.

Осыған дейінгі талқылап келген материалдарымыздың бәрі пайда табуға байланысты болып келді. Пайдакүнемдік бірнеше эксперимент барысында ғылыми түрде зерттелген. Олардың ішінде Леон Фестингер мен Меррилл Карлсмиттің классикалық экспериментін<sup>32</sup> атап айтуға болады. Олар колледж студенттерінен тез жалықтыратын, бір сарынды тапсырмаларды орындауды сұраған, яғни шарғыға жіп орап, сосын оны қайта тарқатып, қайта орап, осылай бірнеше мәрте қайталауды өтінген. Студенттер осылайша бір сағат ораған. Сосын, экспериментшілер студенттерді өтірік айтуға итермелеп; өз кезегін (экспериментке қатысу үшін) күтіп отырған бойжеткенге «осы жұмысқа байланысты жақсы лебіз білдір, қызықты әрі көңілді жұмыс деп сипаттама бер» деген өтініш айтқан. Кей студенттерге өтірік айтқаны үшін – 20 доллар, ал қалғандарына 1 доллардан берген. Эксперимент аяқталған соң, зерттеушілер студенттерден эксперимент барысындағы жұмыс кезінде қандай көңіл күйде болғанын сұраған. Нәтижесі айдай анық: өтірігі үшін жиырма доллардан алған студенттер – «шарғыны орау – қызық, көңілді» деп өтірік айтқандар – жұмысты іш пыстырарлық деп сипаттаған. Таңғаларлық ештеңе жоқ, расында, іш пыстырарлық еді. Ал өтіріктері үшін 1 доллардан алған студенттер қалай жауап берді екен? Оларға жұмыс ұнапты. Басқаша айтқанда, өтірік айтқаны үшін жоғары сыйақы алғандар өтірік айтты, бірақ оған өздері сенбеді, ал азырақ сыйақы алғандар өз өтіріктеріне сене бастаған.

«Айтамын, демек, сенемін» феноменін зерттеу мұндай қарапайым істерде ғана емес, маңыздырақ салаларда да жүргізілген. Сан алуан маңызды мәселелерде көзқарастардың өзгергені байқалған. Мәселен, Артур Коэннің<sup>33</sup> көзқарасқа қарсы іс-әрекеттер туралы бір экспериментінде Йель университеті студенттері қатысқан. Коэн бұл экспериментін Нью-Хэйвенде болған, бірақ полиция күштері бірден басып тастаған студенттер арасындағы бүліктің ізін суытпай өткізген (Полицияның әрекетінің дұрыс болмағанына сенімдімін). Студенттер полицияның әрекетін қолдайтын эссе жазуға тиіс болды. Эссе көркем тілмен, оптимистік рухта жазылуы керек деген талап қойылды. Эссе жазар алдында кейбір студенттерге – 10 доллар, енді біреулеріне – 5 доллардан, қалғандарына – 1 доллардан, төртінші топқа 50 центтен төлеген. Эссені жазып болған студенттен полицияның әрекетіне

шынайы көзқарасын ауызша сұраған. Нәтижесі біз ойлағандай: сыйақы аз болған сайын көзқарастағы өзгерістер көбірек. Нью-Хэйвен полициясының әрекетін қолдайтын эссе жазғаны үшін 50 цент алған студенттердің көзқарасы эссесі үшін 1 доллар алғандардан гөрі көбірек өзгеріске ұшырапты; 1 доллар алған студенттердің көзқарасы 5 доллар алғандарға қарағанда көбірек өзгеріске ұшырапты; 10 доллар алғандар – көзқарастары өзгеріске ең аз ұшырағандар екен.

АҚШ-тағы ең өткір мәселелерінің бірі – нәсілшілдік көзқарас пен нәсілшілдік сеніміне назар аударайық. Халықты азшылық топтың саясатын қолдауға жұмылдырса, кейін халықтың осы азшылық топқа деген көзқарасы өзгеріске ұшырай ма? Майк Лейп пен Донна Эйзенштадт жүргізген экспериментте<sup>34</sup> колледждің ақ нәсілді студенттері көзқарасқа қарсы іс-әрекеттер ұғымына сай келетін эссе: яғни университетте дау тудырып отырған мәселе – афроамерикалық студенттердің академиялық шәкіртақы қорын екі есе көбейту туралы эссе жазуы қажет еді. Шәкіртақы қорының жалпы сомасы шектелгендіктен, бұл жағдайда ақ нәсілді студенттерге арналған шәкіртақы қоры екі есеге азаюға тиіс болды. Өзіңіз байқап отырғандай, бұл – тым диссонансты жағдай. Ал студенттер диссонансты қалай жеңеді? Ең тиімді жолы, өздерін болған жағдайды ескере отырып, афроамерикалық студенттерге қаржылай көмек көлемін көбейту саясаты тек әділетті болатынына сендіру еді. Теорияға сәйкес, диссонанстың азаюы одан да үлкен саясат деңгейінде ықпал етіп, соның арқасында афроамерикалық студенттерге көзқарас та едәуір жақсаратынын, сөйтіп, өзара түсіністікке қол жететінін болжауға болады. Лейпп пен Эйзенштадт, міне, осыны анықтады.

Сыртқы ақтаудың құрамына не кіреді? Жоғарыда айтып өткенімдей, сыртқы ақтау алуан түрлі нысанда кездеседі. Адамдардың өз көзқарасы мен сеніміне қайшы келетін нәрсені айтуға немесе істеуіне себептердің ішінде қандай да бір жазадан қорқу немесе сыйақы алу (тек ақшалай ғана емес, сонымен қатар мадақтау сипатындағы сыйақы), қажетке жарау сияқты себептер болуы мүмкін. Оның үстіне, біздің көбіміз өз бетімізше ешқашан істемейтін ісімізді жақын адамдарымыз үшін істеп жатамыз. Мысалы, досыңыз сізден жақында аспаздық курсынан үйренгені бойынша пісірген бір «экзотикалық

тағамнан» ауыз тиюіңізді сұрайды. Қызық үшін айталық, досыңыздың даярлаған тағамы қуырылған шегіртке екен. Ал, керісінше, сізге онша ұнамайтын біреу сізден қуырылған шегірткеден дәм татуыңызды сұрайды.

Сонымен, дайынсыз ба? Басыңызды алып қашпай, шегірткеден дәм татсаңыз, қай жағдайда шегірткенің дәмі сізге көбірек ұнар еді – жақын досыңыз өтінгенде ма, әлде сізге ұнамайтын адам ұсынғанда ма? Негізі, жақын досыңыз ұсынған кезде дәмдірек болып көрінер еді дейміз. Себебі досыңыз – өте сенімді адам. Сіз өзіңізге ұнамайтын адамға қарағанда оның сөзіне әлдеқайда сенесіз. Бірақ мына бір нәрсеге назар аударыңыз: қай жағдайда сыртқы ақтау азырақ? Бәлкім, ерсі көрінер, бірақ когнитивті диссонанс теориясы сізге ұнамайтын адам ұсынған шегіртке дәмдірек көрінетінін меңзеп отыр.

Оның сыры мынада: «шегіртке жеу – жиіркенішті» деген когницияңыз бір түйір ғана шегірткеден дәм татқаныңыз туралы когнициямен қайшылыққа түседі. Ал өтініш иесі досыңыз болса, үлкен сыртқы ақтаудың ықпалына түсесіз, яғни тек досыңыздың көңілі үшін ғана дәм таттыңыз. Ал сізге ұнамайтын адам ұсыныс жасаған жағдайда мұнша үлкен сыртқы ақтау болмас еді. Ендеше, бұл жағдайда сіз ерсі қылығыңызды немен ақтап алар едіңіз? Ол белгілі. Бұл жердегі диссонансты жеңу жолы – шегірткеге көзқарасыңызды өзгерту, яғни ұнату – «Шынында да, өте дәмді екен!» деп айту.

Диссонансты жеңу жолының мысалы ерсілеу болып көрінгенімен, бұл да өмірде кездесетін жағдай. Филипп Зимбардо мен әріптестері тәжірибе барысында әскери резервте тұрғандарға «тірі қалудың» бір жолы ретінде, шегіртке жеп көруге ұсыныс жасаған. Резерв жасақтың жартысына шегірткені жылы жүзді, мейірімді офицер, ал қалған жартысына қабағы қатулы, түсі суық офицер ұсынған. Резервтегілердің шегіртке дәміне көзқарасын шегіртке дәмін татқанға дейін және жеп болған соң қайта сұраған. Нәтижесі жоғарыда айтылғандай болып шығыпты: шегірткені түсі суық офицердің сұрауымен жегендер оның дәмін жылы жүзді офицердің өтінішімен жегендерге қарағанда жағымдырақ бағалаған. Сонымен, сыртқы ақтауы жеткілікті болып – жылы жүзді офицердің өтінішін орындағандар – шегіртке дәміне деген

көзқарастарын өзгертуге онша мәжбүр бола қоймаған. Олар өз әрекеттерін басқаша түсіндіріп, «мейірімді» офицерге көмектескісі келгенін айтқан. Ал түсі суық офицердің ұсынысын орындағандардың сыртқы ақтаулары аз еді. Нәтижесінде олар өздерінің ерсі қылықтарын ақтап алу үшін шегірткенің дәмді екеніне көз жеткізгендерін айтыпты.

***Ақылға қонымсыз ақталу деген не?*** Осы бөлімде сыртқы ақтау ақылға қонымсыз және сыртқы ақтауы негізді (ақылға қонымды) оқиғаларға тоқталып өттім. Жалпы, бұл екі термин де қосымша түсіндіруді талап етіп отыр. Фестингер–Карлсмит экспериментінде қатысушылардың бәрі өтірік айтуға келіскен, тіпті 1 доллар алғандар да. Яғни 1 доллардың өзі ақылға қонымды болған. Өйткені қатысушылар сол үшін өтірік айтуға келісіп отыр; бірақ бұл сома олардың ақымақтың кебін киюіне жеткіліксіз болғанын көріп отырмыз. Ақымақтың кебін киюден құтылу үшін осыншама ұсақ ақшаға бола өтірік айтқанынан туған диссонанспен күресуге мәжбүр болды. Нәтижесінде өздерін «бұл – шектен шыққан өтірік емес», «берілген тапсырма соншалықты іш пыстырарлықтай емес еді»; «шындығында, беріліп істеген адамға әжептәуір қызық еді» деген сияқты қосымша нәрселерге сендірген.

Бұл нәтижені Джадсон Миллстің 6-сынып оқушыларының өтіріктерінің нәтижесі жайлы мәліметтермен салыстырған жөн. Есіңізде болса, Миллстің экспериментінде 6-сынып оқушыларының көбі үшін көшіріп жазуға бел буу оңай болмаған еді. Олар сондықтан көшірсе де, көшірмесе де, диссонансқа түскен болатын. «Өтірік үшін сыйақы көлемі өте үлкен болса, не болар еді?» деп ойлауыңыз мүмкін. Біріншіден, бұл жағдай өтірік айтуға көбірек итермелеп, яғни көшіріп жазатын оқушылар көбейер еді. Бірақ бір ескеретін нәрсе, сыйақы көлемі өте үлкен болса, өтірік айтқандардың көзқарасында айтарлықтай өзгеріс болмас еді. Фестингер–Карлсмиттің экспериментінде 20 доллар үшін өтірік айтқан студенттер сияқты үлкен сыйақы алған оқушыларда да істеген қылықтарына жеткілікті сыртқы ақтау болғандықтан, диссонансты жеңуге айтарлықтай қажеттілік тумас еді. Негізі, Миллс эксперименті осыған назар аударады. Нәтижесінде осының себептерін – аз-маз сыйақы үшін өтірік айтқандар, көлемді сыйақы үшін өтірік айтқандарға қарағанда, өтірік айту туралы көзқарастарын едәуір жұмсартқанын анықтаған. Оның



үстіне, үлкен сыйақыға қарамастан, өтірік айтудан бас тартқандар – бұл да үлкен диссонанс тудыратын таңдау – аз ақыға қарамастан, бас тартқандарға қарағанда, өтірік айтуға деген көзқарастарын бұрынғыдан да арттыра түскен, бұл да күтілген нәтиже.

***Диссонанс және өзіндік сана.*** Бұл тарауда диссонанс феноменіне талдау жасау үшін Фестингер теориясынан біраз алшақтау қажет болып тұр. Мәселен, Фестингер мен Карлсмиттің экспериментінде диссонанс былай түсіндірілген: «Тапсырма іш пыстырарлық екен» деген когниция «Мен тапсырма қызық болды деп айттым» деген когнициямен диссонанста еді. Бірнеше жыл бұрын осы теорияны адамдар өз-өздерін алдауға көбірек көңіл бөлсін деп қайта қарастырған болатынымын.<sup>36</sup> Теорияны қайта қарастырғанымда, диссонанстың ықпалы өзіндік санаға қауіп төнген кезде өте күшті болатынын анықтадым. Осылайша, мен үшін жоғарыда айтылған жағдайдағы диссонанстың маңызды аспектісі «Мен Х деп айттым» деген когницияның «Мен Х емес екеніне сенімдімін» деген когнициямен диссонансқа түскені емес, мұндағы шешуші нәрсе өзгелерді алдағаным: «өзгелерге өзіме өтірік екені аян нәрсені айттым» деген когницияның өзіндік санамен диссонансқа түскені, яғни оның «Менің адамгершілігім биік» деген когнициямен қайшы келіп тұрғаны.

Теорияға енгізілген осы өзгеріс адамдардың көбі өздерін ешкімді алдамайтын, шыншылмыз деп ойлайтынына негізделген еді. «Марихуана қауіпті, сондықтан оны заңдастыруға болмайды» деп ойлайтын Кэтиді мысалға алайық. Бір күні ол марихуананың пайдасын жарнамалауға тиіс болды делік. Ол жарнамалық мақсаттағы сөзін марихуанаға үзілді-кесілді қарсы адамдардың (мысалы, полиция отрядының, «Америка төңкерісінің қыздары» ұйымының, есірткіге қарсы басқа да адамдардың) алдында сөйлеуі керек. Мұндай жағдайда оның – тыңдаушыларға ықпал ету мүмкіндігі өте төмен. Өйткені тыңдаушылар – өз ұстанымдарына берік, қалыптасқан көзқарасы бар адамдар. Менің диссонанс теорияма сәйкес, ешкімнің көзқарасына ықпал ете алмаған Кэтидің өз көзқарасы да еш өзгермейді. Егер Кэти тыңдаушылардың марихуананың пайдасын қолдайтындар екенін білсе, оларға сөзсіз ықпал ете алар еді. Екінші жағынан, Кэтидің тыңдаушылары марихуана жайлы мүлде ештеңе білмейтін болса, Кэти

әлдеқайда көбірек диссонансқа түсер еді. «Парасатты, жақсы адаммын» деген когнициясы «Тыңдаушыларыма ықпал етіп, көзқарастарын өзгерте алатындай ештеңе айта алмадым» деген когнициясымен диссонансқа түсер еді. Диссонансты жеңу үшін өзінің айтқан сөздерінің дұрыс екеніне сене бастар еді. Онысы өзінің «Адамгершілігі биік адаммын» деген сенімін нақтылай түсуші еді. Мұндай жағдайда адам өз көзқарасын дәлелдеуге неғұрлым аз күш жұмсаса, өз көзқарасы соғұрлым көбірек өзгереді. Мен осы гипотезаны Элизабет Нель мен Роберт Хельмрайхпен біріге отырып дәлелдей алдым.<sup>37</sup> Біз оның марихуанаға қатысты көзқарастарының көп өзгергенін, тыңдаушылардың аз-маз сыйақы үшін марихуананың пайдасы жайлы бейнежазба жасауын сұрап, бірақ ол бейнежазбалардың марихуанаға әзірге қарсы адамдарға көрсетілетінін айтқанымызда байқадық. Ал, екінші жағынан, сол бейнежазбаларды марихуанаға үзілді-кесілді қарсы адамдарға көрсететінімізді айтқанымызда, керісінше, көзқарастары онша өзгермегенін байқадық. Демек, өтірік жағдайды ушықтыра алса және тыңдаушылардың сенімі мен мінез-құлқына әсер еткен сайын, көзқарасты көбірек өзгерте алады екен.<sup>4</sup> Басқа да көптеген зерттеулер<sup>38</sup> дәл осы тұжырымымызды нақтылай түсіп, диссонанс пен өзіндік сана жайлы төмендегідей ортақ қағидаларды қалыптастыруға мүмкіндік беріп отыр: (1) адам өз қылығына мейлінше жауапты болса; (2) іс-әрекетімен адамдарға мейлінше көбірек ықпал етсе, яғни іс-әрекетінің нәтижесі мейлінше жақсы болса, әрі сол адамның жауапкершілігі де мықтырақ болса, диссонанс та көбірек болады. Диссонанс көбірек болса, көзқарастағы өзгеріс те көбірек болады.

Бір байқағаным, өзіндік сананың өзгеруінің салдарлары көп болған сайын диссонанс та терең болады екен. Бұған егжей-тегжейлі тоқталып өтейік. Мәселен, сіз үйде отырғаныңызда, біреу есігіңізді қағып, садақа беруіңізді сұрады. Бергіңіз келмесе, бермеу үшін сылтау табу онша қиынға соқпайды, егер ақшаңыз аз болса, садақаңыздың көмегі ойыңыздағыдай болмасы анық, т.б. Енді былай елестетіңіз, садақа сұраған адам «бір тиыныңыз да көп көмек болар еді» деп қиыла өтінсе ше? Көмек беруден бас тартқаннан кейін сол сөзі сізді диссонансты күйге түсіріп, мазаңызды қашырады еді. Басқасын айтпағанда, бір

тиынды не сараң, не мәдениетсіз адам береді емес пе? Бұл жағдайда бұрынғы рационалды көзқарасыңызды ұстана алмайсыз. Бұл жағдайды Роберт Чалдини мен Давид Шредер тәжірибе жүзінде сынақтан өткізіпті.<sup>39</sup> Қайырымдылық шаралары үшін қаражат жинап жүрген студенттер үйлерді аралағанда бір үйлерге «садақа» сұрап, енді бір үйлерге «бір тиыныңыздың өзі көп көмек болар еді» деген сөздермен барған. Ақырында, «бір тиыныңыздың өзі көп көмек болар еді» деген сөзді естіген тұрғындар садақаны көбірек беріп, жай ғана «садақа» дегенді естігендерден екі есе артық ақша жинаған. Оның үстіне, екінші топтағы тұрғындар берген қаражат мөлшері басқалардан аз болмаған, яғни сұралған қаражат көлемінің аздығы берілген қаражат көлеміне еш ықпал етпеген. Сонда қалай болғаны? Соған қарағанда, адамдарды садақа беруден бас тартуына сыртқы ақтаудың аздығы ғана әсер етіп қоймай, сонымен қатар қаржылай көмектесуге бел шешкеннен кейін тас сараң атанбайын деп, көбірек беруге тырысқан сияқты. Адам қолын қалтасына салған сәттен бастап бір тиын ұғымы оның намысына тиеді, көбірек беретін себебі: ол өзін парасатты және қайырымды адаммын деп есептейді.

***Білімге қатысты ақылға қонымсыз сыйақы.*** Көптеген зерттеу нәтижелерінен байқағанымыздай, ақылға қонымсыз сыйақы феномені іс-әрекеттің барлық жағына қатысты қолданылады. Тек қарама-қарсы іс-әрекеттерге қатысты қолданылмайтынын айтуымыз керек. Есіңізде болса, аз ғана сыртқы ақтау үшін жалықтырар жұмысты істеген адам, сол жұмысты жеткілікті сыртқы ақтау үшін істеген адамға қарағанда, қызығырақ деп бағалайтыны белгілі болған еді.<sup>40</sup> Мұндай жағдай оның еңбекақысы төменірек болуы керек дегенді білдірмейді. Адам қашан да жоғары мөлшерде еңбекақы алғысы келеді, еңбекақыны көбірек алу үшін көбірек жұмыс істеуге даяр болады. Егер төмен еңбекақы ұсынсаң, ол соған келіссе, жұмыстың іш пыстыратыны мен еңбекақының төмендігі диссонансқа түседі. Сол диссонансты жеңу үшін жұмыстың жағымды жақтарына көбірек көңіл бөліп, жұмыстың механикалық жағына еңбекақы көбірек болған кезде аудармайтын назарын аударуға бейім болады. Бұл феноменнің салдары терең болып келеді. Мәселен, бастауыш сыныптың сабағын көз алдымызға елестетейік: Джонни көбейту кестесін жаттап алсын десеңіз, одан

сыйақыңызды (жоғары баға, мақтау, тіпті «аспандағы жұлдыз» деп дәріптеу сияқты сыртқы ақтауды) аямауыңыз керек. Ал Джонни көбейту кестесін өзіне ұнағасын жаттай ма, әлде жақсы баға үшін жаттай ма, әлде сыртқы ақтау тоқтаған соң, әрі қарай жаттамай қоя ма? Басқаша айтқанда, оған жоғары баға үшін жаттаған көбірек ұнар ма еді? Онысына күмәнім бар. Егер сыртқы ақталуы жеткіліксіз болса, Джонни кестені жаттау барысында бұған өз ақтауын қосар еді; тіпті кестені ойынға айналдырып жаттауы да мүмкін. Яғни мұндай жағдайда көбейту кестесін жаттауды сабақтан кейін де, тиісті бағасын алып болған соң да жалғастыра беруі мүмкін.

Мұндай сабақтардың барысында, мұғалім оның Джонниге ұнайтын-ұнамайтынына қарамай, жаттап алуын талап етеді. Ал, екінші жағынан, Джонниге ұнаған болса, сабақтан тыс уақытта да жаттап алар еді. Тиісінше, ол дәл осындай жағдайда тезірек меңгеріп, есінде ұзағырақ сақтар еді. Демек, оқыту барысында асыра мақтап, асыра жоғары бағалау да қателік екен. Егер оқушы тапсырманы орындауға белгілі бір мөлшерде ғана ынталандырылған болса, мұғалім оның тапсырманы барынша жақсы орындайтынына сенімді бола алады. Мұндай жағдайда оқушы сабақты тез меңгереді, оқығаны да есінде ұзақ уақыт сақталады. Мен бұл жерде сыйақының аз болуы – оқушыны қызықсыз сабақтың өзіне ынталандырудың бірден-бір жолы деуден аулақпын. Айтайын дегенім, сыртқы ақтаудың шектен тыс көп болуы – сол тапсырмаға деген қызығушылықты тежейтін факторлардың бірі.

Эдвард Деси мен әріптестерінің эксперименттері<sup>41</sup> де осы тұжырымымыздың дұрыстығын дәлелдеп отыр. Шындығында, Деси қандай да бір қызықты жұмысты үлкен сыйақы үшін орындау сол жұмысқа деген ынта-ықыласты едәуір төмендететінін дәлелдеп, бұл мәселеге тереңірек бойлаған. Мәселен, оның эксперименттерінің бірінде колледж студенттері бір сағат бойы қызықты бас қатырғыш тапсырманы орындаған. Ал экспериментке екінші күні қатысқан бір топ студентке әрбір дұрыс шешімі үшін 1 доллардан берген. Енді бір топтың студенттері күндегідей еш сыйақысыз қатыса берген. Үшінші күні тағы да ешкімге сыйақы төлемеген. Соңғы сұрақ: «Қай топтың студенттеріне бас қатырғыш ойын көбірек ұнады?» Деси бұл сұраққа жауапты эксперименттің үшінші кезеңінде, студенттерге үзіліс берген

кезде тапты. Сыйақы алмаған студенттер үзілістегі бос уақытының көп бөлігін ойын ойнаумен өткізген – сыйақы төленуі тоқтаған кезде сыйақы алатындардың ойынға деген қызығушылығы да бәсеңдеген. Осындай заңдылықты Марк Леппер мен әріптестері мектеп жасына дейінгі балалардан да байқаған.<sup>42</sup> Экспериментшілер балалардың бір тобына: «егер пластик бас қатырғышпен ойнасаңдар, бұдан да жақсы ойын ойнатамыз» деген. Ал екінші топтағы балаларға еш уәде бермей, жай ғана: «пластик бас қатырғышпен ойнаңдар» деген. Бас қатырғышпен ойнап болған соң, балалардың бәрін «одан да жақсы ойынмен» ойната бастаған (естеріңізге сала кетейік, бұл «одан да жақсы ойынның» алдыңғы ойын үшін сыйақы екенін балалардың жартысы ғана білген). Арада бірнеше апта өткен соң балаларды бас қатырғышпен қайтадан ойнатқан. Бірінші эксперимент барысында бас қатырғышпен «одан да жақсы ойын» үшін ойнаған балалар бұл жолы бас қатырғышпен ойнауға онша қызыға қоймапты. Қысқасы, экспериментшілер балаларға ойнағаны үшін сыйақы тағайындауы – ойынды балалар үшін жұмысқа айналдырып жіберген.

Сыйақының орнына адамға мақтау сөздер айтсақ, қалай болар еді? Ата-аналар мен мұғалімдердің көбі баланы жетістіктері үшін мақтау пайдалы деп ойлайды. Дженнифер Гендерлонг пен Марк Леппер жақында ғана осы саладағы зерттеулерге назар аудара келе, бұл мәселені әлі де тереңірек зерттеу қажеттігіне көз жеткізген.<sup>43</sup> Баланы жеткен жетістігіне қарай ғана мақтаған дұрыс. Мақтау барынша әділ болса, пайдалы екен. Ата-анасы мен мұғалімі асыра мақтай берген балалар әр ісін мақтау есту үшін ғана істеп, осы істі жүйелі түрде тиянақты атқаруға көп мән бермейді екен. Осыған ұқсас тағы бір жағдай: «Білім жарысында кім озады?» деген мәселеге көбірек көңіл аударса, оқушы сабақты терең меңгеруді емес, тек жеңіп шығуды ғана ойлайды екен. Жоғарыда келтірілген сыйақы туралы эксперимент нәтижелері де осыны көрсетті емес пе? Яғни зерттеу нысаны ретінде таңдалған адам тапсырманың сыртқы түріне көбірек назар аударып, ішкі мазмұнын назарынан тыс қалдырды. Оның үстіне, Кэрол Дуэктің айтуынша, баланың қабілетінен гөрі, оның білімге деген құлшынысын мақтаған әлдеқайда тиімді екен.<sup>44</sup> Егер баланы қиын тапсырманы орындау барысындағы ұмтылысы үшін мақтасаңыз, ол баланың

«жұмыс қиындаса, мен де көбірек жұмыс істеймін, себебі көп еңбек етсең, нәтижесі де жақсы болады» деген ойға келері анық. Егер баланы ақылдылығы үшін мақтай берсеңіз, күндердің күнінде бір нәрсеге ақылы жетпей қалса, «мен жұрт ойлағандай ақылды емес екенмін» деген ойға келіп тіреледі. Ал мұндай ойдың салдары ауыр болады.

***Жеткіліксіз жаза.*** Күнделікті өмірімізде қоғам заңдарын бұзғанымыз үшін өкілетті тұлғалардың жазасына ұшырауымыз мүмкін. Мұндай жағдайлар өмірде кездеседі. Біз, үлкендер, жылдамдықты асырғанымыз үшін айтарлықтай айыппұл төлейтінімізді білеміз. Осындай тәртіп бұзу жағдайлары қайталана берсе, жүргізуші куәлігімізден айырамыз. Сондықтан жақын маңда жол патрульдік полициясы жүрсе, жылдамдығымызды тежейміз. Мектеп оқушылары емтиханда көшіріп отырып ұсталып қалса, мұғалімнің ұрысып, жазалайтынын біледі. Сондықтан мұғалім кабинетте болған кезде көшірмеуге тырысады. Ал сол қатаң жаза тәртіп бұзуға тосқауыл бола ала ма? Меніңше, жоқ. Бар болғаны, жазадан құтылудың жолын іздеуге ғана көмектесе алады. Қысқасы, қатаң жаза қолдану тек сол құқық бұзушы адамның қырағы және сергек болуына ғана ықпал етеді. Бұдан шығатын қорытынды: адамдардың өзінің де, өзгелердің де денсаулығына зияны тимейтін, пайдалы әрі игілікті іспен айналысқаны дұрыс болар еді. Егер балалар кішілерге әлімжеттік жасамаса, өтірік айтпаса және ұрлықтан аулақ болса, қоғам да қатал болмай, жазалау қызметінен бас тартар еді. Адамдарды (әсіресе балаларды) әлсіздерге әлімжеттік жасаудан бас тартуға көндіру оңай нәрсе емес. Бірақ кейбір жағдайда олар өздерінің бұл ісі дұрыс емесіне көз жеткізуі әбден мүмкін.

Енді мұны егжей-тегжейлі қарастырып көрейік. Мынадай жағдай: 5 жасар ұлыңыз 3 жасар қарындасын ұра береді. Бұл әдетін қойдыруға күш салып бақтыңыз, бірақ қояр емес. Қызыңыздың денсаулығын ойлап, әрі балаңызға жақсы тәрбие беру үшін, оны тентектігі үшін жазалай бастайсыз. Әкесі ретінде жазалаудың жұмсақ (қабақ түю), ауыр (шапалақпен салып қалу, 2 сағатқа бұрышқа тұрғызып қою, бір ай бойы теледидар көрсетпеу) түрлерін қолдана аласыз. Жаза қатаң болған сайын бала сіздің көзіңізше тентек болмауға тырысып бағады. Бірақ көзіңізді ала бере, қарындасын тағы да бұрынғысынша ұрып жіберуі мүмкін.

Айталық, осы тентектігі үшін сіз жазаның жұмсақ түрін қолдандыңыз. Қалай болғанда да (жаза жұмсақ болса да, ауыр болса да) бала диссонансты күйге түседі. Қарындасын ұруға болмайтынын біледі, бірақ тентектігінен тыйыла алмайды. Қарындасын ұрғысы келеді, бірақ өзін-өзі ұстап қалады. Әйтсе де оның ойында «Қарындасымды неге ұра салмаймын?» деген сұрақ өзінен-өзі туады. Жаза қаупі төніп тұрса, ақылға қонымды сыртқы ақтауы жеткілікті, жауабы дайын-ақ: «Оны ұрмаймын, себебі, ұрсам мені (әкем) жазалайды, бұрышқа тұрғызып қояды немесе бір ай бойы теледидар көрсетпейді». Осылайша, қатаң жаза қаупі балаға әкесінің көзінше қарындасын ұрмауына жеткілікті сыртқы ақтау болар еді.

Орташа жаза қаупі де балада диссонанс тудырады. Себебі «Қарындасымды неге ұра салмаймын» деген сұрағына көңіл көншітерлік жауап таба алмайды. Өйткені жаза түрі жұмсақ болғандықтан, жеткілікті негіз бола алмайды. Бала қалағанын істемей тұр, онысына ақтауы дайын, бірақ мұндай ақтауға көңілі толмайды. Мұндай жағдайда оның диссонансы жалғаса береді. Қатаң жаза алам деп қауіптеніп, ұра алмадым деп түсіндіруге қауқарсыз. Бала қарындасын ұрмаған себебін ақтап алуы қажет. Ең дұрысы, қарындасын ұрғысы келмейтініне, қарындасын ұрғаны өзіне де ұнамайтынына, өзінен кіші балаларды ұру дұрыс емесіне өзін-өзі сендіргені жөн. Яғни жаза түрі жұмсақ болған сайын сыртқы ақтауы да жеткіліксіз болады; ал сыртқы ақтауы жеткіліксіз болса, ішкі ақтауға қажеттілік күшейеді. Адамның ішкі ақтауының қалыптасуына мүмкіндік беру – оның бойында жақсы қасиеттерді қалыптастыру жолындағы игі қадам.

Осы тұжырымды тексеру үшін Меррилл Карлсмит<sup>45</sup> екеуіміз Гарвард университетінің балабақшасында эксперимент жүргіздік. Этикалық себептер бойынша, агрессия түріндегі бастапқы әрекетке өзгеріс енгіздік, себебі ата-аналар түсінбей қалар еді. Оның орнына мінез-құлықтың қарапайым белгісін танытатын – ойыншық таңдауға тоқталдық.

Алдымен, 5 жасар балаларға ойыншықтарды тартымдылығына қарай таңдатып алдық, сосын, балалар ең тартымды деп тапқан бір

ойыншықты бөлек қойып, балаларға онымен ойнауға болмайтынын айттық. Балалардың жартысын «ережені бұзғаны үшін» жұмсақ жазамен – «ашуланамын» деп қорқыттық, қалған жартысын одан гөрі қаталырақ жазамен – «қатты ашуланамын»; «ойыншықтардың бәрін алып кетемін, сосын, енді келмей қоямын; сені ақымақ екен деп ойлаймын» деген сияқты сөздермен қорқыттық. Содан соң бөлмеден шығып, балалардың өздері ойнауына – тыйым салынған ойыншықтың арбауына көнуіне мүмкіндік бердік. Балалардың ешқайсысы «арбауға» көнбеді: ешкім тыйым салынған ойыншықпен ойнаған жоқ.

Бөлмеге қайтып келген соң, балалардан ойыншықтарды тартымдылығына қарай қайта таңдауды сұрадық. Нәтижесі таңғаларлықтай болды. Жұмсақ жаза беріп, ескерту жасалған балалар тыйым салынған ойыншықты тартымды деп есептемеді. Қысқасы, бұл ойыншықпен ойнамауына өзін ақтап алатын сылтауы жеткіліксіз болғандықтан, олар «бұл ойыншық ұнамайды, сондықтан онымен ойнамаймыз» деп өз-өздерін сендірген. Ал қаталырақ ескертілгендер бұрынғыша ойыншықты «тартымды» деп есептеген. Олар тыйым салынған ойыншықты тіпті ең тартымды ойыншық деп бағалаған; кейбіреулері бұл ойыншықтың бұрынғыдан да тартымды болып кеткенін айтқан. Қатаң жазамен ескертілген балалардың бұл ойыншықпен ойнамауына сыртқы ақтауы жеткілікті еді, сондықтан қосымша ақтау іздеп әуре болмаған, нәтижесінде ойыншық бұрынғысынша тартымды болып қала берген.

Джонатан Фридман<sup>46</sup> біздің осы тұжырымымыздың ауқымын кеңейте түсіп, осы құбылыстың тұрақтылығын негіздеп берген. Ол «тыйым салынған» ойыншық ретінде батарейкамен қозғалып, баланың «жауларына» заттарды лақтырып, айналып жүретін роботты пайдаланған. Басқа ойыншықтар да жаман емес еді. Бірақ балалардың бәрі осы роботты таңдапты. Содан соң ол балалардан бұл роботпен ойнамауды өтініп, кейбіреуін жеңіл жазамен, ал енді біреулерін ауыр жазамен қорқытқан да, бөлмеден шығып кетіп, қайтып кірмеген. Арада бірнеше апта өткеннен кейін мектепке бір жас қыз келіп, сауалнама жүргізеді. Әрине, балалар ол қызды Фридман жібергенін және сауалнама тыйым салынған робот пен ескертілген жазаға байланысты екенін білмеген. Бірақ сауалнама сол Фридман эксперимент жүргізген



бөлмеде өтеді. Бөлмеде ойыншықтар шашылып жатқан болатын. Сауалнама аяқталғаннан кейін жас қыз балалардың кабинетте ойнай тұруын өтінген. Тіпті осы бөлмеге бөтен біреулер әкеліп тастап кеткен ойыншықтармен де ойнауға болатынын айтқан.

Фридманның нәтижесі біздің қорытындымызбен сәйкес болып шыққан. Бірнеше апта бұрын жеңіл жазамен ескертілген балалар роботпен ойнамаған; олар басқа ойыншықпен ойнапты. Ал ауыр жазамен ескертілген балалар роботпен ойнаған. Қорытындылай келсек, ауыр жаза теріс әрекетке тыйым салуға қауқарсыз екен. Ал жеңіл жаза тыйым салынған әрекетті 9 апта бойы тоқтатуға қауқарлы болып шыққан. Бұл эксперименттен не түйдік? Тыйым салынған ойыншық балаларды бұрынғыдай қызықтырмайтын болды. Ең бастысы, балалар жасы үлкен адамның өздерін қызықтырған ойыншықпен ойнауына тыйым салғанына көнді. «Бұл ойыншықпен ойнауға болмайды. Бұл – тыйым салынған ойыншық» деп, өз-өздерін сендіре білді. Біз үшін ең бастысы да – осы. Меніңше, бұл эксперимент нәтижесін тек ойыншыққа ғана емес, одан да маңызды өмірлік жағдайларда, мәселен, адамның өз нәпсісін жеңуі сияқты түйінді мәселелерді шешуде де қолдануға болады. Бала тәрбиесі саласында жүргізілген эксперименттік зерттеулер қатаң жаза қолданатын ата-аналардың балалары үйде, өздерінің көз алдарында жүргенде тәртіпті болғанымен, үйден тыс жерлерде оғаш қылық жасауға бейім тұратынын көрсетіп отыр. Осы мәселеге қатысты басқа да эксперименттер<sup>47</sup> осыны дәлелдеді. Бұл 2-тарауда талқылаған бағыну моделінен күткен нәтиженің дәл өзі еді.

### **Ұмтылысты ақтау**

Диссонанс теориясына сәйкес адам өз мақсаты жолында көп еңбектенсе, қол жеткізген нәтижесін, аз ғана күш-жігер жұмсап жеткен адамдай емес, ерекше қадірлейді екен. Мұны мынадай мысалмен түсіндірейік: сіз колледж студентісіз және осы колледждегі ұйымға мүше болғыңыз келеді. Ол үшін белгілі бір дәстүрлі сынақтан өтуіңіз керек, бұл – айтарлықтай қиын, көп тер төгуді қажет ететін ауыр сынақ. Сәтін салып, сүрінбей өткеннен кейін ұйымға мүше атандыңыз. Ұйымға келгеніңізде бөлмелес жолдасыңыздың ерсі

қылықтары бар екенін байқайсыз: түн жарымында музыканың даусын қатты шығарып қояды; қарызға алған ақшасын қайтармайды; кейде кір киімдерін сіздің кереуетіңіздің үстіне тастап кетеді. Шынын айтқанда, бір көрген адам «мынау өзі жетесіз жан» екен деп айтатындай-ақ қылықтар. Бірақ сіз оның мұндай қылықтарына кешіріммен қарайсыз. Сіздің ұйымға мүше болу үшін ыстыққа да, суыққа да төзгеніңіз бөлмелес көршіңіздің жағымсыз, теріс қылықтарымен диссонансқа түседі. Диссонансты жеңу үшін бөлмелес жолдасыңызды тек жақсы жағынан көруге тырысатын боласыз. Бұл жерде мойындамасқа болмайтын бір ақиқат бар – қаншама күш салып, тырысып баққаныңызға қарамастан, көршіңізді бәрібір ханзададай көре алмасыңыз анық, соған қарамастан, өзіңізді оның жаман жігіт емес екеніне сендіруге тырысып бағасыз. Мәселен, басқалардың «салақтық» деп бағалайтын іс-әрекеттеріне сіз мән бермеуге тырысуыңыз мүмкін. Ал түнге қарай музыка даусын қатты қоятынын, кір киімдерін шашып тастайтынын – алаңсыз-қамсыз мінезі деп, ал сізден алған ақшасын қайтаруды ұмытып кететінін алаңғасарлығы және дүние-мүлік, ақшаға мән бермейтіні деп түсінесіз. Ол ханзада емес, бірақ шыдауға болады. Егер сіз осы ұйымға кіру үшін соншалықты тер төкпеген болсаңыз, көзқарасыңыз да басқаша болар еді: мәселен, сіз ұйымның жатақханасына көшіп келгенде дәл осындай адаммен бөлмелес болдыңыз делік. Бұл бөлмеге көп қиналмай орналасудың сәті түскендіктен, сізде ешқандай диссонанс болмас еді; диссонанс болмаған соң, көршіңізге жағымды көзқараспен қарауға тырысудың да қажеті болмайды. Меніңше, ондай жағдайда сіз көршіңіздің салақтығына шыдай алмай, тез арада басқа бөлмеге көшудің жолдарын іздей бастайсыз.

Бұл пайымды осыдан елу жыл бұрын әріптесім Джадсон Миллс екеуміз эксперимент жүзінде тексеріп көрдік.<sup>48</sup> Эксперимент барысында колледждің студент қыздары жыныстық психологияның қыр-сырын зерттеп, талқылайтын топқа мүшелікке енді. Қыздарға топқа мүше болу үшін, алдымен, жыныстық мәселелерді ашық және еркін талқылай алатынына көз жеткізетін скрининг-тексеруден өтуі керек екені ескертілді. Бұл топқа мүше болатын адамдардың бәрі өтуге тиіс дәстүрлі сынақ еді. Қыздардың үштен бірін әдейі ауыр сынаққа

салып, анайы сөздерді дауыстап оқытты. Үштен бірін жеңіл сынақтан өткізді. Олар жыныстық мағынадағы, бірақ еш анайылығы жоқ сөздерді оқып шықты. Қалған үштен бірі топқа еш сынақсыз қабылданды. Бұдан кейін олар топтың бұрынғы мүшелерінің пікір-таластарын тыңдауға кірісті. Қыздар бұл пікірталасты дәл қазір өтіп жатыр деп ойлағанымен, шындығында, пікір-талас алдын ала таспаға жазылып алынған болатын. Оның үстіне, іш пыстырарлық және лепірме сөздері көп таспа еді. Таспаны тыңдап болғаннан кейін қатысушылардан бұл жазбалардың қаншалықты ұнағанын, қаншалықты қызық болғанын, қандай ойлы пікірлер айтылғанын, т.б. сұрады.

Нәтижесі болжамымызға сай: пікір-талас топқа мүшелікке еш сынақсыз және жеңіл сынақпен кіргендердің көңілінен шықпаған. Олар мұны іш пыстырарлық пікір-талас, бос уақыт өткізу деп бағалаған. Ал топқа ауыр сынақ арқылы кіргендер өздерін пікір-таластың қызық және тыңдауға тұрарлық екеніне сендірген.

Әртүрлі анайы сынақтар өткізген өзге де зерттеушілердің жұмыс нәтижесі де осындай болып шыққан. Гарольд Джерард мен Гровер Мэтьюсон – Аронсон–Миллс зерттеуіне ұқсас эксперимент<sup>49</sup> өткізген. Олардың тәжірибесіндегі бір ерекшелік: сынақ кезінде анайы сөздерді дауыстап оқытудың орнына электрлі есеңгіреткішпен соққы жасаған. Нәтижесі Аронсон–Миллстің тәжірибесінің нәтижесіне ұқсас: топтың жұмысы жеңіл ток соққысын алғандарға қарағанда, ауыр ток соққысын алғандарға көбірек ұнайтын болып шыққан.

Мен бұл жерде «адам қиналғаннан ләззат алады» деп тұрғаным жоқ. «Қиналған сәтін еске түсіретін нәрседен ләззат алады» деуден де аулақпын. Мен бұл арада адамның қиындықпен қол жеткізген нәрсені ерекше бағалайтынын айтқым келіп тұр. Бұл процесс ұмтылысты ақтау деп аталады. Сонымен, егер сіз бір топқа мүшелікке кірер кезде басыңыздан кірпішпен қойып қалса, ол топты ұнатпай қаласыз; ал егер мүшелікке өту үшін басыңызды кірпішке ерікті түрде тоссаңыз, топты әлдеқайда көбірек жақсы көретін боласыз.<sup>50</sup>

Биолог Роберт Сапольски<sup>51</sup> XX ғасырда – медицинадағы «ұмтылысты ақтау» деп аталатын процесті мейілінше дәл суреттейтін бір мысал келтіреді. Сол уақытта Швецияның бірнеше дәрігері адамға

тестостерон егу арқылы қартаю процесін бәсеңдетуге болады деген сенімде болған екен. Сапольски былай дейді:

«Қартайған, бай мырзалар Швеция санаторийлерінде күн сайын иттің, әтештің, маймылдың ұрығынан екпе алатын. 1920 жылға қарай монополистер, мемлекет басшылары, әйгілі дінбасылар – бәрі осыған әуес болып, екпенің таңғаларлық нәтижелері жайында айта бастады. Бұл, шындығында, ғылымның жетістігі емес еді. Ит ұрығының экстрактісінен күн сайын ащы екпе алу үшін көп ақша төлеп жүргендіктен, олар екпенің әсері мықты деп өздерін-өздері сендіретін. Сол сенімнің арқасында бойына қуат құйылған адамдай сергек жүретін. Бұл плацебо ықпалы деп аталады».

Терең диссонансты жағдайларда диссонансты жеңудің бірнеше жолы болады. Мәселен, іш пыстырарлық топтың мүшелігіне кіру қиын болған сайын, сол топтың жұмысы қызығырақ көрінеді. Жоғарыдағы мысалдан біз соны байқадық. Сонда, бұл осындай жағдайдағы диссонансты жеңудің бірден-бір жолы болғаны ма? Жоқ. Біздің жұмсаған күш-жігерімізге мән-мағына берудің тағы бір жолы – өткенімізді еске алу, яғни көп күш-жігер жұмсап, ауыр сынақтан өткенге дейінгі өмірімізді басқаша елестету. Майкл Конуэй мен Майкл Росстың экспериментінде 52 студенттердің дәріс алып жүрген курсы көп нәрсені үйретуге уәде береді, бірақ сол уәдесін орындамайды. Студенттердің тағы бір тобы сол курсқа жазылған, бірақ сабағына қатыспаған. Курс біткен соң, сабаққа қатысқан және қатыспаған студенттерден курстың берген білімін қалай бағалайтынын сұраған. Дәріске қатысқан 3 аптада жөнді білім алып жарымаған студенттер өздерін жақсы жетістікке жеттік деп сендіре бастаған, бірақ нақты тексеру нәтижелері олардың ештеңе үйренбегенін көрсеткен. Енді олар диссонансты қалай жеңбек? Олар «курсқа қатысқанға дейін қолымыздан мүлде ештеңе келмейтін адам едік» деп ойлап, соған өз-өздерін сендірген. Ал курсқа жазылып, бірақ сабағына қатыспаған студенттер өздерінің іс-әрекетін ақтауға немесе өздерін-өздері жұбатуға тырыспаған. Болған жайды сол болған қалпында еске алған. Сымбатты көріну үшін уақыты мен ақшасын аямайтын, бірақ соның еш нәтижесін көрмесе де, өз-өздеріне риза болып жүретін адамдар болады. Бұл мысал сондай кісілерді еске түсіреді. Солардың басындағы

жағдайға түсіністікпен қарайсыз. Олар, бәлкім, алға қойған мақсатына жете алмай жүргенін мойындайтын шығар, бірақ жаттығу залына келгенге дейінгі спорттық дайындығының деңгейін төмендетіп көрсету арқылы қол жеткізген жетістіктерін асыра бағалауға бейім. Конуэй мен Росс айтқандай, «адам өткен өмірін ой елегінен өткізіп отыруы тиіс. Қалаған нәрсеңе қол жеткізудің бір жолы – осы».5

### **Қаталдықты ақтау**

Бәріміз де парасатты, ақылды екенімізге өзімізді сендіруге мәжбүр екенімізді бұған дейін де бірнеше рет айтқанмын. Мұның өзіміз үшін маңызды нәрселерге көзқарасымызды өзгертетінін байқадық. Мәселен, біздің байқағанымыздай, егер адам болмашы сыйақы үшін марихуананың пайдасы жайлы теріс пікір қалыптастыратын сөз сөйлейтін болса, таспаға жазылған сөздерін әлі өзіндік ой-пікірі қалыптаса қоймаған жас тыңдаушыларға тыңдатса, сол жастар марихуананың онша жаман нәрсе емес екеніне сене бастайды. Жоғарыда келтірген бір мысалымызда, кейде жетесіз адамды жайбарақат адам деп ойлап қалатынымыз бар екенін айтқан едік. Бұл да сол сияқты нәрсе. Осы тарауда мұндай жайларға жан-жақты тоқталып өтемін: мәселен, бір ісіңіз жазықсыз жандарға үлкен зиян әкелді делік. Оның үстіне, бұл – орны толмас зиян болса ше? «Мен парасатты, әділ адаммын» деген когницияңыз «басқаларға зиянымды тигіздім» деген когницияңызбен диссонансқа түседі. Келтірілген зиян көзге ұрып тұрса, қанша жерден өзіңізді ешкімге зияным тиген жоқ деп сендіруге тырысып, бұл мәселеге көзқарасыңызды өзгерткіңіз келсе де, диссонансты жеңе алмай, марихуанаға қатысты экспериментке қатысқан адамдар сияқты күйде қаласыз. Мұндай жағдайда диссонансты жеңудің ең тиімді жолы – бар кінәні жәбірленушіге аудару. «Осылай болғанына оның өзі кінәлі», «өзіне де сол керек», «егер өзі сондай ақымақ, жетесіз адам болмаса, мұндай жағдай болмас еді» деп өзіңізді сендіру.

Бұл механизм тіпті сіз оған тікелей зиян әкелмей-ақ, ұнатпағаныңыздан сондай зиянға ұшырағанын тілесеңіз де (оған зиян тигенге дейін) іске асады. Мысалы, Кент мемлекеттік университетінің төрт студенті Огайо штаты ұлттық гвардиясы сарбаздарының қолынан

оққа ұшқан кезде лезде мынадай сыбыстар тараған: (1) оққа ұшқан екі қыз да жүкті екен (тән ләззатына құмар, жеңіл жүрісті болыпты); (2) төрт студенттің де денелерін бит басқан екен; (3) олар бәрібір екі аптадан кейін мерез ауруының асқынуынан қайтыс болар еді.<sup>53</sup> 2-тарауда айтып кеткенімдей, бұл қауесеттердің ешқайсысы шындыққа жанаспайды. Қаза тапқан студенттердің бәрі де парасатты, тәртіпті, адал адамдар еді. Шындығында, оққа ұшқан студенттердің екеуі тіпті демонстрацияға да қатыспаған, оқ атылған сәтте сол жерден өтіп бара жатқан кездейсоқ жүргіншілер болып шықты. Ендеше, қала тұрғындары неліктен осындай қауесеттерге сенгіш? Жалған қауесет таратуға неге құмар? Бұл сұраққа нақты жауап беру мүмкін болмаса да, менің ойымша, бұл жерде Прасад пен Синхтің үнді ауылындағы зерттеуінің барысындағы қауесеттің таралу себебіне ұқсас болған, яғни бұл қауесеттер көңіл жұбатарлық еді. Оқиғаны көз алдыңызға елестетіп көріңіз: Кент – Огайо штатындағы ескі қалашық. Қала тұрғындарының көбі студенттердің тәртіпсіздігінен ығыр болған. Тіпті студенттерге жаза қолдануды қолдағандары да болған шығар, бірақ ешкім оларға өлім тілемегені анық. Осындай жағдайда өлгендерді нашар жағынан сипаттайтын кез келген ақпарат диссонансты жеңуге көмектесіп, «олардың өлгені, шынында да, дұрыс болды» деген ой тудырып жатты. Оған қоса, «өлгендер күнәһар еді, өз бастарына өздері жамандық тілеп алды» деген сөздер ашық айтылып жатты. Огайо ұлттық гвардиясының бірнеше қызметкері өлген студенттер әбден шектен шығып еді» деген пікір білдіріп, Кенттегі орта мектеп мұғалімі Джеймс Мишенер сұхбат барысында: «Кент көшесінде шаштарын жайып жіберіп, жыртық киіммен, жалаң аяқ жүрген кез келген студент оққа ұшса, обалы жоқ» деген пікір білдірген. «Солардың орнында өз балаларымыз болса да, осы сөзді айтар едік» деген.<sup>53</sup>

Мұндай жағдайда қаза болған студенттер жайлы «ақыл-есінен айрылған» деген сөзді айта салу оңай, бірақ біз мұндай асығыс қорытынды жасамауға тиіспіз. Орта мектептің мұғалімі сияқты үзілді-кесілді пікір айтқан адамдар көп болмағанымен, олардың пікірлері кімге де болса ықпал ететіні анық. Осы сөзімізді дәлелдеу үшін мына оқиғаға зер салайық. Кеңес Одағының 1960 жылдардағы басшысы Никита Хрущев естеліктерінде өзін катал, күмәншіл адам ретінде

сипаттап, көзі жетпеген нәрсеге ешқашан сенбейтін әдеті бар екенін мақтана жазған. Ол сондай жазбаларының бірінде билік басындағы адамдар жайлы ел аузында жүрген әңгімелерге сенгісі келмегенін мысалға келтірген. Бірақ Хрущевтің өзіне қажет кезде тым сенгіш бола қалатынын да байқаймыз. Сталин дүниеден озғаннан кейін билікке талас басталады. Коммунистік партияның басшылығына мемлекеттік қауіпсіздік комитетінің бас комиссары Лаврентий Берия келуі мүмкін еді. Бериядан қауіптенген Хрущев Президиумның басқа өкілдерін Берияның аса қауіпті адам екеніне сендіре алған. «Құпия қызмет басшысы болған, өздерің жайлы білмейтіні жоқ адамнан қауіптеніңдер» дегенді меңзеп, олардың осал жерлерін дөп басқан. Хрущевтің айласы іске асады. Берия тұтқынға алынып, абақтыға жабылады. Көп ұзамай ату жазасына кесіледі. Диссонанс теориясына сәйкес, Берияның тұтқындалуы мен өліміне басты себепкер болған Хрущев сол кезде күмәншілдіктен арылып, Берия туралы айтылған теріс пікірлерге сенген. Өйткені оның сенгіштігі – дәл сол кездегі мақсатына сәйкес келген. Сөзіміз дәлелді болуы үшін Хрущевтің жазбаларына назар аударайық.

«Кейін (Берия тұтқындалғаннан соң) Маленков мені шақырып алып, «менің күзетімнің басшысының айтары бар» деді. Қасыма келген адам былай деді: «Жаңа ғана Берияның тұтқындалғаны жайында естідім. Ол менің жетінші сыныпта оқитын өгей қызымды зорлаған болатын. Әжесінің қайтыс болғанына бір жылға жуық уақыт болғанда, шешесі қызын үйіне жалғыз тастап, ауруханаға кеткен екен. Кешке қарай қызым Берияның үйінің қасындағы дүкенге нан алуға барады. Сол жерде өзінен көз алмай қарап тұрған қарияны байқайды. Қорқып кетіпті. Сол кезде біреу келіп, қызымды Берияның үйіне сүйрей жөнеледі. Берия үйінде қызыммен бірге кешкі ас ішкен. Қызым мас болып қалған. Ұйықтап кетіпті. Содан соң оны зорлаған...» Кейінірек Берияның зорлығына ұшыраған жүзден аса қыз-келіншектің тізімін көрсетті. Бәрі бір-біріне ұқсас оқиғалар екен. Бәрімен бірге отырып тамақ ішкен, содан соң ұйықтататын дәрі қосылған шарап берген».54

«Берия жүзден аса қыз-келіншекті зорлады» дегенге оп-оңай сене салғаны – таңғаларлық жайт. Бәлкім, Хрущевтің сенгісі келген шығар, себебі дәл сол кезде ол үшін сенгені тиімді еді.

Мұндай пайым менің диссонанс теорияма сай келсе де, нақты дәлел бола алмайтыны анық. Мәселен, Огайо ұлттық гвардиясының полицейі студенттерге оқ атпай тұрып-ақ өлім жазасына лайық деп шешкен шығар. Хрущев те Берия жайлы осыншама адам сенбес оқиғаға оны тұтқынға алу туралы шешім шығарғанға дейін-ақ сенген шығар; мүмкін, ол қауесетке тіпті сенбеген де шығар, тек Берияның беделін түсіру үшін айтып отыруы да мүмкін.

Дәлірек айтқанда, мұндай жағдайларда каталдықты ақтауды дәлме-дәл бағалау үшін әлеуметтік психолог нақты (уақытша) оқиға мен зерттеу тәжірибесі барысындағы сынақ жұмыстарының шеңберінен шыға білуі керек. Шындығында, біз өз көзқарасымыздағы диссонансты когниция әсерінен туған өзгеріс шамасын өлшегіміз келсе, диссонансқа дейінгі көзқарасымызды еш бұрмалаусыз есте сақтауымыз керек. Кэйт Дэвис пен Эдвард Джонстың тәжірибесінде<sup>55</sup> осы жағдайға эксперимент жүргізілген. Экспериментке ерікті студенттер қатысқан: әр студент сұхбат беріп отырған екінші студентті сырттай бақылып, соңында олар айтып отырған әңгімеде жасандылық басым болғанын, ешкімге әсері жоқ, өтірік-шыны аралас іш пыстырарлық әңгіме екенін айтуы керек болған. Эксперимент нәтижесінің басты жаңалығы, ерікті студенттер өздері пікір білдірген студенттер айтып отырған әңгімеде жасандылық басым болғанына, осының бәрі ешкімге әсері жоқ, өтірік-шыны аралас іш пыстырарлық әңгіме екеніне, өздері де сене бастаған. Қысқаша айтқанда, студенттердің сұхбаты жайлы жағымсыз пікір білдіргеннен кейін ол студенттердің сол пікірге лайық екеніне өздерін сендіре бастаған, сондықтан пікірден кейін бұрынғыға қарағанда әлдеқайда тартымсыз болып көрінген. Студенттердің ешқандай да артық сөзі болмағанын және өзінің пікірі тек зерттеушілердің нұсқауына сай айтылғанын біле тұрса да солай істеген.

Дэвид Гласстың экспериментінің<sup>56</sup> нәтижесі де осыған ұқсас. Зерттеу жұмысы барысында олар бөтен адамға электрлі есеңгіреткішпен соққы жасайтын болған. Өздерін парасатты, сана-сезімі жоғары адамбыз деп санайтын тәжірибеге қатысушылар жасаған соққыларын ақтап алу үшін соққы жасалатын адамдарды кемсітуге тырысқан. Мұндай құбылыс өздерін жоғары бағалайтын адамдардың бойында айқын көрініс тауыпты. Егер мен өзімді жексұрын сезінсем, басқаларға



көрсеткен зәбірім онша диссонансқа түсіре қоймайды; сондықтан олардың өздерін кінәлау қажет бола қоймас. Бұл мәселенің екінші жағына назар аударып көрейік: мұның басты себебі мен өзімді жақсы адаммын деп есептеймін, сондықтан сізге жәбір көрсетсем, өзімді сіздің нашар адам екеніңізге сендіруім керек. Бұл әңгіменің тоқетері – «мен сияқты жақсы жігіт жазықсыз адамға жамандық жасамайды, демек, бәріне өзің кінәлісің».

Бұл құбылыстың жалпыға ортақ екеніне шек келтіретін жағдайлар бар. Солардың бірі – жоғарыда айтылған жағдай: өзін төменірек бағалайтын адамның құрбанын кемсітуге мұқтаждығы азырақ болады. Екінші бір шек келтіретін жағдай – құрбанының қарсы жауап беру мүмкіндігінің болуы. Егер жәбір көрген адамның алдағы уақытта қарымта жауап қайтарып, кек алатын мүмкіндігі жоғары болса, соққы жасаған адамда өз қылығын құрбанын кемсіте отырып, ақтап алу қажеттілігі тумайды. Өйткені түбінде әділдік жеңетінін біледі. Еллен Бершайд пен әріптестерінің экспериментінде 57 колледж студенттері ерікті түрде жолдастарына электрлі есеңгіреткішпен соққы жасаған; нәтижесінде соққы жасаған студент жолдасын кемсіте сөйлеген. Бірақ студенттердің жартысына – тәжірибе кезекпен өтетіні, яғни құрбандары өздеріне де электр соққысын жасайтыны ескертілген. Құрбандарының кезегі келетінін білген студенттер жолдастарын кемсіте сөйлеуден бас тартыпты. Қысқасы, құрбанының қарымта қайтаратынын білген соң диссонансты күйге түспеген. Яғни соққы жасап болғаннан кейін, құрбанының кінәлі екеніне өздерін сендірудің қажеті болмаған.

Бұл тәжірибелердің нәтижесіне қарап, соғыс кезінде солдаттардың әскери қарсыластарына қарағанда, бейбіт тұрғындарға көбірек кінә тағатынын (себебі олар жауап қайтара алмайды) білуге болады. Лейтенант Уильям Келлидің Май Лайдағы бейбіт тұрғындарды өлтіргеніне байланысты іс бойынша өткен әскери трибуналда психиатр лейтенанттың вьетнамдықтарға адам ретінде қарамағанын мәлімдеген. Мүмкін, осы тарауда талқылаған зерттеу нәтижелері оның көзқарасын айқындауға көмектесер. Әлеуметтік психологтер адамның жасаған қатігездігі оның өзіне кесірін тигізетінін байқаған. Мен лейтенант Келлидің (және басқа да мыңдаған АҚШ әскерилерінің)

Вьетнам халқын адам құрлы көрмеуіне не себеп болғанын білмеймін, бірақ болжамым бойынша, соғыс жағдайында біздің шабуылымыздан көптеген жазықсыз адам өліп жатса, өз әрекетімізді ақтап алу үшін оларды жамандауға тырысатынымыз анық. Оларды мазаққа айналдырып, «қысық көздер» деп атап, қатыгездік танытамыз; ал енді осыған бойымыз үйренген кезде, нәтижесін қараңыз – өзімізбен тең санайтын адамдарды өлтіруден гөрі өзіміз кем санайтын адамдарды өлтіру әлдеқайда жеңілірек болады. Ал диссонансты жеңудің мұндай жолының болашақтағы салдары өте қиын болады; уақыт өте келе біздің айуандық қылығымыз үдей түседі. Бұл тақырыпқа келесі тарауда толығырақ тоқталып өтемін. Ал әзірге 1 және 2-тарауда бастаған әңгімемді тарқата кетейін, қорыта келгенде, әр адам өз қылығы үшін жауап береді. Адамдардың бәрі бірдей лейтенант Келли сияқты болмас. Бірақ дәл сол қылмысты лейтенант Келли жалғыз жасамағанына; ол кең тараған құбылыстың айқын мысалы ретінде қарастырылатынына назар аудару керек. Осы тұрғыдан ойласақ, кейбір жағдайдағы факторлар адамдарға ерекше ықпал ететінін мойындаймыз. Демек, мұндай істерді шектен шыққан ақымақтың немесе қаскөйдің ісі демес бұрын, мұндай жағдай қандай себептен туындағанын анықтағанымыз жөн. Сол кезде тап осындай жағдайдың болуына не арқылы жағдай жасап отырғанымызды түсінетін боламыз. Мүмкін, ендігі жерде мұндай жағдайдың алдын алудың бір амалын ойлап табармыз. Диссонанс теориясы осы механизмді анықтауға мүмкіндік береді.

Әрине, мұндай оқиғалар соғыста ғана болмайды. Зорлық-зомбылықтың көбі жазықсыз жандарға қарсы бағытталады да, ақталуға қандай да бір себеп табылып, мұның соңы одан да үлкен зорлыққа ұласып жатады. Мәселен, қара нәсілділер мен латынамерикалықтарды кемсітуге үйренген қоғамда өмір сүріп жатырмын деп ойлаңыз. Мысалымыз түсінікті болуы үшін ақ нәсілділер ондаған жылдар бойы қара нәсілділер мен латынамерикалықтардың мемлекеттік мектепте оқуына рұқсат бермей, екінші деңгейлі мектептерде оқытып, сапалы білім алуын шектеп жүр делік. Осындай «кемсітудің» кесірінен қара нәсілді және латынамерикалық балалар ақ нәсілді балаларға қарағанда, әлдеқайда білімсіз және өзіне сенімсіз болып өседі. Кез келген сынақта төмен көрсеткіш көрсететін болады. Мұндай көрсеткіштер, өз

кезегінде, азаматтық көшбасшыларға нәсілшілдік саясатын ақтап алуға мүмкіндік беріп, диссонансын азайтады. «Көріп тұрсыңдар ғой» деуі мүмкін олар. «Бұлар – ақымақтар (себебі қай сынақта да көрсеткіштері нашар); сондықтан біздің оларға сапалы білім береміз деп әуре болып, қаражатымызды далаға шашпағанымыз дұрыс болған. Бұларға бәрібір білім қонбайды». Мұндай қорытынды олардың қатыгездігін және қара нәсілділерді кемсітуін ақтап отыр. Содан кейін қара нәсілділер мен латынамерикалықтарды кемсітіп отыр. Ендігі жерде нәсілдік азшылық өкілдерін бір ауданда шоғырландырсақ, олардың терісінің түсі ақ нәсілділерге берілген мүмкіндіктер мен жетістіктерден бөліп тұратын кедергі болатындай жағдай жасаймыз. Олар теледидардан өзге адамдардың жетістіктерге жетіп, орта тапта сыйлы өмір сүріп жатқанын көреді. Олар үшін осындай жетістіктердің, жайлылық пен молшылықтың қол жетпес арман екені жандарына батады. Осыдан соң іштегі ыза, өкпе-реніш олардың өзін зорлық жасауға итермелесе, шарасыздықтан дәрменсіз күйге душар болып, есірткіден жұбаныш іздесе, ақ нәсілді отандастары бұған жайбарақат қарап, бастарын шайқайды да, осының бәрін олардың ақыл-есіндегі кемістіктен іздейді. Эдвард Джонс пен Ричард Нисбетт дәлелдегендей,<sup>58</sup> біз өзіміз қандай да бір қиындыққа душар болсақ, соның себебін айналамыздан іздейміз, ал бөтен біреу қиындыққа душар болса, мұны сол адамның мінезінің әлсіздігінен көреміз.

### **Шарасыздық психологиясы**

Джордж Бернارد Шоу әкесінің маскүнемдігінен зардап шегіпті, бірақ оның мұндай кемшілігіне назар аудармауға тырысыпты. Ол бірде: «Егер үйіңіздегі адам қаңқасынан құтыла алмасаңыз, билетіп қойыңыз»<sup>59</sup> деген екен. Диссонанс теориясы белгілі бір деңгейде адамдардың қаңқасын билетуге тырысуды, яғни жағымсыз жағдайда өмір сүруін жалғастыруға тырысуын сипаттайды. Бұл мысал кейде бір жағынан – келіссіз, екінші жағынан жүйкеге жүк түсірерліктей ауыр әрі ыңғайсыз жағдайда өмір сүріп жатқандардың өмірін дәл сипаттайды. Мұндай жағдайда адам осының бәріне назар аудармауға тырысып, қолынан келгенше шыдап бағуға тырысып бағады. Джек Брем эксперименттерінің бірінде<sup>60</sup> балаларға өздеріне ұнамайтын жеміс жегізген. Жемісті жеп болғаннан кейін зерттеуші балалардың бір

бөлігіне келесі жолы бұдан да көп жеміс жейтіндерін айтқан; қалғандарына ештеңе айтпаған. Келесі жолы да осындай жеміс жеуге тиісті екенін білген балалар өздерін жемістің онша дәмсіз емес екеніне сендіре бастаған. Қысқасы, «Бұл жеміс ұнамайды» деген когнициясы «Бұл жемісті келесі жолы тағы жеймін» деген когнициямен диссонансқа түскен. Диссонансты жеңу үшін балалар бұл жемістің өздері ойлағандай дәмсіз емес екеніне сене бастаған. Джон Дарли мен Еллен Бершайд<sup>61</sup> бұл құбылыстың жеміске ғана емес, адамға да қатысты екенін дәлелдеп берді. Олардың экспериментінде колледждің студент қыздары бейтаныс қызбен кездесіп, онымен өздерінің секстік қылықтары мен әрекеттері жайлы әңгімелесуге тиіс болған. Кездесу алдында әр қатысушыға екі папка ұстатқан. Әр папкада онымен кездесуі мүмкін қызға мінездеме берілген; мінездемеде сол қыздың жағымды және жағымсыз сипаттары жазылған. Қатысушылардың жартысы «А» папкасында сипатталған қызбен кездесеміз деп сенген, қалғандары «В» папкасындағы қызбен кездесеміз деп ойлаған. Кездесу басталмай тұрып, қыздар осы папкаларда мінездеме берілген қыздарға өздерінше баға берген. Нәтижесінде сырын «А» папкасында сипатталған қызға айтқанына сенімді қыздар оны «В» папкасында сипатталған қызға қарағанда жоғарырақ бағаласа, «В» папкасындағы қызбен кездесетініне сенімділер сол қызды жоғарырақ бағалапты. Жеміске байланысты мысалдағыдай, шарасыздық өзін ақтайды. Қалай болғанда да, сол адаммен кездесетіні белгілі болса, оның жағымды қасиеттерін жоғарырақ бағалап, жағымсыз қасиеттеріне көп көңіл аудармауға тырысады. Қысқасы, адам өзі күткен нәрсені әсірелеп сипаттауға бейім келеді.

Президент сайлауы кезінде де дәл осындай жағдай кездеседі. Өзіңіз ойлаңыз: еліңіздің (дүниедегі ең ықпалды елдің) болашағын есуас адамға сеніп тапсырамын десе, сіз де шыдамас едіңіз. Сонымен, мұндай жағдайда адамдар не істейді? Әрине, қолынан келгенше тырысады. 2000 жылғы президент сайлауына бір апта қалғанда, Аарон Кэй<sup>62</sup> мен әріптестері сайлауға талдау жасап, нәтижесін болжаған мақалаларды жүздеген адамға таратқан. Мақалалардың бірінде тәжірибелі сарапшылар «Джордж Буш айқын басымдықпен жеңеді» деп жазса, енді бірінде «Сәл ғана басымдықпен жеңіске жетеді» деген.

Ал енді біреулерінде Гор айқын немесе аз-маз басымдықпен жеңетіні жазылған екен. Соңында: «Мемлекет басына Гор мен Буштың қайсысы келгенін қалайсыз» деген сұрақ қойылған. Нәтижесінде жұртшылық кандидаттың жеңіске жету мүмкіндігін жоғары бағалаған сайын, үміткерлердің сайлаушылар даусына ие болу мүмкіндігі де жоғарырақ болатыны анықталған. Яғни республикалықтар да, демократтар да Гордың жеңіске жету мүмкіндігі жоғары бағаланса, соған дауыс беретінін, Буштың жеңісінің ықтималдығы жоғары болған сайын соның мемлекет басына келгенін қалайтынын айтыпты. Жағымсыз сипаттарын жасыруды, яғни дүкенде көріп тұрған жемісін дәмсіз болса, бейтаныс адамға сырынды ашу қажет болған жағдайда немесе өзіңе ұнамайтын үміткердің мемлекет басына келген жағдайында, т.б. алғашқы бейімдеу стратегиясы ретінде қолдануға болады. Бірақ аталмыш стратегияның тиімсіз нәтижеге әкеп соққан кездері де бар. Мысал ретінде Лос-Анджелестегі Калифорния университетінің студенттерімен болған жайды қарастырайық. 1980 жылдардың ортасында өткізілген геологиялық зерттеу – жақындағы жиырма жыл ішінде Лос-Анджелесте кемінде бір ірі жер сілкінісі болу қаупі 90 пайызға жетіп отырғанын көрсеткен. Төніп тұрған қауіп туралы ескертілгеннен кейін рационалды адам оны елемеуі мүмкін емес. Мұндай жағдайда олар қолынан келгенше дайындалып, қауіпсіздік техникасын қатаң сақтай бастайды. 1987 жылы Калифорния университетінің әлеуметтік психологтері Даррен Леман мен Шелли Тейлор жоғары курстың 120 студентінен сұхбат алу барысында, 63 шындығында, осындай жағдайда ешкімнің қауіптенбегенін анықтаған. Сұхбат нәтижесі қорқынышты еді: тек 5 пайызы ғана қауіпсіздік шараларын (өрт сөндіру құралдарын даярлап қою, т.б.) сақтаған; сілкініс кезіндегі ең қауіпсіз орындар сүйегі ауыр үстелдердің асты мен табалдырық екенін тек үштен бірі ғана білген; сарапшылар ұсынған қауіпсіздік шараларын сақтаған бірде-бір адам болмапты. Яғни білімді адамдардың өздері де таяп тұрған апатқа қарсы еш шара қолданбаған.

Студенттердің дайындық әрекеттері олардың әрқайсысының тұрмысына сай болғаны анық байқалған. Сейсмикалық қауіпсіздік деңгейі төмен үйлерде тұрған студенттер қауіпсіз үйде тұрған әріптестеріне қарағанда, апатты көп елемеуге және ол жайында

ойламауға тырысқан. Яғни сілкініс кезінде қауіпке ұшырауы әбден мүмкін студенттер не жер сілкінісі жайлы мүлде ойламаған, не оның салдарын тиісті деңгейде бағаламаған. Қысқасы, жер сілкінісі болатынына кәміл сенімді болса, сейсмикалық қауіпсіздік деңгейі төмен үйде тұрып жатқанын қалай ақтап алар еді? Оп-оңай: сілкіністің болатынына сенбейді, ол жайында мүлде ойламайды. Таяп қалған қатер мен шарасыз жағдай кезіндегі бұлай ақталу жолы аз-кем уақытқа сабырға шақыруы мүмкін. Ал соның әсерінен қауіпсіздік шарасын қабылдасамаса, нәтижесі адам өліміне әкеп соғуы мүмкін.

Сонымен, 1980 жылдардың ортасындағы геологиялық болжам ақиқат болып шықты. 1994 жылдың қысында Лос-Анджелесте үлкен жер сілкінісі болып, көптеген ғимарат қирап, жолдар бұзылып, бірнеше ай бойы көлік қатынасы тоқтап қалды. Құдай сәтін салғанда, сілкініс демалыс күні таңғы 4.30-да болып, адам шығыны көп болмаған. Дүмпудің күші зор болғанымен, сарапшылар жақын болашақта бұдан да ауыр жер сілкінісі болуы мүмкін екенін болжаған. Сонымен, 1994 жылғы жер сілкінісі тұрғындарды келесі сілкініске мұқият дайындалуға қозғау салатынына сенесіз бе?

Байқасаңыз, ұнамаған жемісті жеген балалардың, бейтаныс адамға сырын ашуға мәжбүр студенттердің шешуші сәттегі әрекеттерінде жер сілкінісі қаупіне ұшыраған Калифорния университеті студенттерінің әрекеттерімен салыстырғанда, көп айырмашылық бар. Алдыңғы оқиғаларда қатысушылар шарасыздық танытып, оның жағымды жақтарына баса назар аударып, көзқарастарын өзгерткен еді. Ал соңғысында тіпті өміріне қауіп төніп тұрған. Апат қатері орасан зор еді. Адамдарға жер сілкінісінің болғанын тілеп еді немесе апаттың күшін тиісті деңгейде бағалай алмады деудің өзі ақылға сыймайды. Жер сілкінісінің бетін ешкім қайтара алмас еді: қолдан бар келері – тиісті қауіпсіздік шараларын жасау. Бірақ оның өзі қауіпсіздіктің кепілі бола алмайды. Демек, біздің жауап әрекетіміз апаттың алдын алудағы сенімімізге тікелей байланысты. Егер бұл бағыттағы әрекеттеріміз пайдасыз болса, онда диссонансты күйімізді ушықтырғаннан басқа пайдасы жоқ екен. Сондықтан мұндай жағдайда шара қолданбағанымызды апаттың болатынына сенбеуімізбен немесе оның орасан зор күшіне күмән келтірумен ақтап аламыз. Оның үстіне, 3-

тарауда айтып өткенімдей, ғалымдардың көпшілігі ғаламдық жылыну қаупі жайлы қанша айтқанына қарамастан, адамдардың көбі әлі оған көңіл бөле қоймаған. Адам ғаламдық жылынудан онша қорқа қоймауы мүмкін, себебі ол нақты осы адамға ғана қатысты нәрсе емес. Диссонанс теориясына сәйкес, ғаламдық жылыну қаупімен адамдарды қорқытқыңыз келсе, алдымен, адамдарды өз іс-қимылы арқылы жылынудың бетін қайтара алатынына сендіре білу керек. Ал қазіргі жағдайда адамдар не ғаламдық жылынудың болатынын жоққа шығарады, не оның қандай жағдайға әкеп соқтыратынына айтарлықтай мән бермейді.

***Диссонансты жеңу бейсаналы әрекет пе?*** Алдыңғы тарауда айтқанымыздай, адамдар неліктен жағымсыз жағдайларға тез бейімделетінін түсіндіре алмайды. Басқаша айтқанда, біз диссонансты қаншалықты жеңетінімізді, үйдегі қаңқамызды қаншалықты билете алатынымызды білмейміз. Бірақ диссонанс біздің әрі қарайғы жолымызда үлкен рөл атқарады. Ендеше, осыған дейін диссонансты жеңген адам болашақтағы диссонансты жеңу жолын білмейтіні неліктен? Себебі диссонансты жеңу процесі көп жағдайда бейсаналы түрде өтеді. Ешкім «Қазір диссонансты жеңіп алайын» демейді. Сүйіктіңіз тастап кетсе не істер едіңіз? Ақырындап өзіңізді оның нашар, өзімшіл, іш пыстыратын (аузынан сасық иіс мұңкіген) адам екеніне сендіре бастайсыз. Бұл процесс бейсаналы түрде өтсе, тіпті тиімді болады. Диссонансты жеңу процесі көп жағдайда бейсаналы болғандықтан, болашақта кездесетін қиын жағдайлардан құтылып кетуге кепіл бола алмайды, сондықтан келесі жолы дәл осындай ауыр жағдай қайталанса, бұдан да ауыр диссонансқа тап болуыңыз ғажап емес.

Бір жақсы жері – мұндай кезде «қате шешім» қабылдаған жағдайға қарағанда, өкінішіміз азырақ болады. Мәселен, «Касабланка» фильмінде Ингрид Бергман күйеуімен қосылмай, Мароккода Хамфри Богартпен қалған болса, мұның соңы немен аяқталар еді. Богарттың жүрек тебіренерлік сөзіндегідей, «бүгін де емес, ертең де емес, өмір бойы шығар» деп, өкініп қалар ма еді? Әлде Богарттың кетіп қалғанына өмір бойы өкінер ме еді? Мен екі сұраққа да «жоқ» деп жауап берер едім; қандай шешім қабылдаса да, бақытты болар еді. Богарт сөзге

шешен болғанымен, дұрыс айтпағанын диссонанс теориясы былайша түсіндіреді: уақыт өте келе, Ингридтің өзінің дұрыс шешім қабылдағанына көзі жетті.<sup>64</sup> Бұл «ол ешқашан өкінбейді» деген сөз емес. Яғни біз осы уақытқа дейін қанша шешім қабылдасақ та, өкінішті шешімдеріміз саусақпен санарлықтай ғана екенін білдіріп тұр.

### **Өзіндік қадірдің маңызы**

Осы тарауда біз өзіміздің қандай да бір істі беріліп атқарсақ, сол көзқарасымыз өзгертетінін немесе тұрақтанатынын, қабылдауымыз бұрмалатынын, өзімізге керек ақпаратқа ғана көңіл аудара бастайтынымызды байқадық. Оның үстіне, адамның сол іске берілуінің бірнеше жолы бар екенін білдік. Бұл – мынадай жолдар: нақты шешім қабылдау арқылы іске кірісу; көздеген мақсаты жолында тынбай еңбектену; шарасыздықтан солай істеу қажет болғандықтан, кез келген істі (біреуді ренжіту сияқты) атқару, т.б. Бұған дейін айтқанымдай, адам өз қадіріне нұқсан келетінін білген жағдайда іске батыл кіріседі. Егер мен қатігездік танытып, дөрекі іс істесем, бұл іс менің өзіндік қадір-қасиетіме нұқсан келтіреді, себебі бұдан әрі мен өзімді қатігез, дөрекі адам санайтын боламын. Когнитивті диссонанс теориясы негізінде жүргізілген жүздеген экспериментте ең толық нәтиже өзіндік қадірге қатысы болған кездерде байқалған. Оның үстіне, өзінің қадірін білетін адамдардың қатігездігі немесе ойланбай істеген әрекеті үшін диссонансты күйге көбірек түседі екен. Зерттеу көрсеткендей, өзін-өзі сыйлайтын адам өзін-өзі сыйлау деңгейі орташа адамға қарағанда диссонансты жеңу үшін көбірек тырысады.<sup>65</sup>

Өзін-өзі сыйлау деңгейі төмен болса ше? Теориялық тұрғыдан қарағанда, ондай адам қатігездік танытып, ойсыз әрекетке барса, диссонансты күйге түспеуі керек сияқты. Оның «Мен дөрекі қылық көрсеттім» деген когнициясы «Мен дөрекімін» когнициясымен сәйкес келіп тұр. Қысқасы, өзін дөрекімін деп санайтын адам дөрекілікке бейім болады. Басқаша айтқанда, өзін-өзі сыйламайтын адамның адамгершілікке жат іске баруы қиын емес, өйткені адамгершілікке жат қылық оның өзіндік деңгейімен сай келеді. Екінші жағынан, өзін-өзі сыйлайтын адам адамгершілікке жат істен аулақ болады, себебі адамгершілікке жат қылық ауыр диссонансты жағдайға алып келеді.



Мен осы ойымның дұрыстығына көз жеткізу үшін Дэвид Мэттимен бірлесе отырып тәжірибелік сынақ өткіздім.<sup>66</sup> Өзі жайлы пікірі жоғары адамға қарағанда, өзі жайлы пікірі төмен адам өтірік айтуға бейім келеді деген болжам жасадық. Біз бұл жерде өзін адал емеспін деп санайтын адам өзін адалмын деп санайтын адамға қарағанда, өтірікті көбірек айтады деген қарапайым болжам жасап отырған жоқпыз. Біздің ойымыз әлдеқайда тереңірек еді; егер адал адам уақытша күйзеліске түсіп (сүйіктісі тастап кетсе, емтихан тапсыра алмаса), өзіне-өзі көңілі толмай жүрсе, картаны қарап ойнау, итті тебу сияқты басқа да дөрекі қылықтарға бейім болады деген болжамға негізделген пікір айтқанбыз. Адам өзі жайлы нашар пікірде болса, нашар қылықтарға бейім болады.

Тәжірибеміздің барысында, алдымен, колледж студенттеріне жеке бастарының қасиетін төмендететін жалған пікір білдірдік. Осыдан кейін әрқайсысын жеке-жеке сынақтан өткізіп, олардың үштен біріне жақсы мінездеме бердік; атап айтқанда, сынақ нәтижесі олардың ақылды, алғыр, т.б. адам екенін көрсетіп тұрғанын айттық. Тағы үштен біріне нашар мінездеме бердік; сынақ нәтижесі олардың іш пыстырарлық, ойсыз, салғырт жандар екенін көрсетіп тұрғанын айттық. Қалған үштен біріне сынақ нәтижесі жайлы ештеңе айтпадық.

Іле-шала студенттер басқа психологтер өткізетін жеке бастарына қатысы жоқ тәжірибеге қатысуға тиіс болды. Эксперименттің бір бөлігі ретінде студенттер жолдастарымен карта ойнады. Құмар ойын болғандықтан, студенттер ақша тігіп ойнады және қалайда ұтуға тиіс болды. Ойын барысында студенттердің қарсылас ойыншыны алдауына әдейі мүмкіндік беріліп, ешкім байқамайтындай қулық жасалды. Мұндай ойында студент қарау жасамаса, ұтылатын еді, ал қарау жасаса, көп ақша ұтып алатын еді. Нәтижесінде мынандай жайға куә болдық: жеке басының қасиетін төмендететін, ауыр сөздер естіген студенттер мақтау-марапаттау сөз естігендерге қарағанда көбірек қарау жасаған екен. Ал өзіндік қадір-қасиетін айқындайтын мінездеме берілмеген аралық топ – кейде адал, кейде қарау жасап ойнап, аралық мінез танытқан. Бұдан шығатын қорытынды – ата-ана мен мұғалім балалары мен оқушыларының өзіндік қадіріне ықпал ету барысында терең салдарының болуы мүмкін екенін ескергені жөн. Нақтырақ айтсақ,

балалардың қадірін көтере сөйлеу, олардың дөрекі қылық жасамауына ықпал етіп, өзін-өзі құрметтеп, жақсы көруіне әсер етеді екен. Жуырда өткізілген оқушыларды білімге ынталандыруда – мақтап-мадақтаудың пайдасы зор екенін дәлелдеген эксперимент осы ойымыздың дұрыстығына көз жеткізіп отыр. Джеффри Коэн мен әріптестері<sup>67</sup> жүргізген экспериментке қатысқан афроамерикалық оқушылар, егер мектепке алғаш қадам басқан кезде сабаққа деген ынта-ықыласын оятарлықтай қолдау көрсетілсе, мақтау-мадақтау естіген оқушылардың жақсы жетістікке қол жеткізетінін дәлелдеп берген.

Біз бұл нәтижелерді жалпыландырудан сақтануымыз керек. Себебі, жалған және атүсті көтерілген өзіндік қадірдің тиімділік деңгейі жоғары бола қоймасы анық. Егер адам өзінің бағасын білмесе<sup>67</sup> немесе менмендік көрсетіп, өзін басқалардан жоғары санаса, мұның салдары жағымсыз жағдайларға әкелуі мүмкін.<sup>68</sup> Мысалы, Рой Баумейстер, Бред Бушман, Кит Кэмбелл бірқатар экспериментінде<sup>69</sup> ұнамсыз мінезіне байланысты сын тезіне алынған адам сынаушыларға тойтарыс беріп, өзіне айтылған сынды теріске шығаруға тырысатынына назар аударған. Олар осындай эксперименттің бірінде қатысушыларға эссе жаздырған. Содан соң жазылған эссені сынаған. Сыннан кейін қатысушыларға: «Сыншыға деген өкпе-реніштерің болса, гуілдеген үн шығарып, ішкі наразылықтарыңды білдірулеріңе болады», – деген. Гуіл децибелдің деңгейімен бақыланған. Нәтижесінде ең жоғарғы децибел деңгейіне жеткендер өзінің қадірін білетін, оның үстіне, өзімшілдігі көп адамдар екені белгілі болған. Қысқасы, өзімшіл адамдар өзінің қадір-қасиетіне нұқсан келтіретін сөзге төзе алмай, ашу шақырып, өзімшілдік деңгейі орташа адамға қарағанда әлдеқайда агрессиялы болады екен. Кристина Салмивалли мен әріптестері<sup>70</sup> мұны жалған намыстан туған әрекет, өзін-өзі жоғары бағалау синдромы деп атап, әдетте мұндай әрекет сол адамдардың өзіне-өзі сенімсіздігінен туатынын айтқан. Өзін бағалаудың мұндай түрі тентек оқушыларда жиі кездеседі, ал өз қадірін білетін адамдар өз-өздеріне сенімді болғандықтан, ешкімге әлімжеттік жасамайды. Керісінше, біреуден зәбір көрген адамдарды қорғауға тырысады екен.

**Жайсыздық па немесе өзін-өзі тану ма?**

Когнитивті диссонанс теориясы – мотивациялық теория. Бұл теорияға сәйкес, өзіндік санаға нұқсан келуі адамның көзқарасы мен жүріс-тұрысын өзгертуге мотивация береді. Бірақ біз тәжірибеге қатысушы адамның шын мәнінде жайсыздықты сезініп тұрғанын қалай біле аламыз? «Қадір-қасиетімді жоғалтып алмасам болғаны ғой» деп, алаңдап тұруы да мүмкін ғой. Бұл жайында «Не істеп жатқанымды білмей тұрып, не ойлайтынымды қайдан білейін?» деген әзіл сөз бар. Осыдан көп жыл бұрын Дарил Бем өзін-өзі тану ұғымын алғаш енгізіп, оны когнитивті диссонанс теорияларында қолданған.<sup>71</sup> Бем зерттеу барысында көзқарасы мен мінез-құлқы өзгеріске ұшыраған қатысушылардың бәрі бірдей жайсыздық сезінбейді және бәрі бірдей өз қылықтарын ақтап алуға тырыспайды деп пайымдаған. «Олар өз істеріне салқынқанды, жайбарақат қарап, өз беттерінше қорытынды жасауы мүмкін» деген қорытындыға келген. Бемнің бұл пікірі шындыққа келеді. Бәріміз сондаймыз – өзіміз туралы да, өзгелер туралы да іштей ой түйіп жүреміз. Мәселен, сіз кірген асхананың сөрелерінде десерттің көптеген түрі тұрса, алдымен, бәрін қарап шығып, соңында тек рауғаш бәлішін алдыңыз делік. Сізді сырттай бақылап тұрған мен сіздің рауғаш бәлішін ұнататыныңызды байқаймын. Бемнің пікірінше, сіз де өз әрекетіңізді ойша пайымдап, дәл осындай қорытындыға келесіз: тіпті «Рауғаш бәлішін таңдадым, демек, мен оны ұнатады екенмін» деуіңіз мүмкін. Қазірге Бем екеуміздің ойымыз бір жерден шығып тұр. Бірақ ең қызығы алдыда: мәселен, сіз Йель университетінің студенті ретінде Нью-Хейвен полициясының әрекетін ақтап эссе жазып отырсыз (жоғарыдағы Коэннің экспериментінде). Бемнің ойынша, сіз өз ісіңізге жайбарақат қарап, иығыңызды көтеріп: «Бұл эссені (бар-жоғы 50 центке) жазып отырсам, демек, жазуым керек болғаны... әйтпесе жазып отырмас едім» дейсіз. Яғни мұнда ешқандай диссонанс та, жайсыздық та, өзін ақтау да жоқ, тек қана өзін тану бар. Бемнің түсінігі қарапайымдылығымен тартымды. Дегенмен мұндай жағдайдағы көзқарастың өзгеруі жай ғана өзін-өзі тану мәселесі болса, жайсыздық, өзіндік сана, өзін ақтау, т.б. сияқты мәселелерді теорияландырудың қажеті болмас еді.

Сонымен, Бемнің тұжырымы шындыққа ішінара ғана сай келеді екен. Өзін-өзі тану – маңызды нәрсе; бірақ ол тек – адам өзінің әрекетін

толық түсінбей, толық сенбей отырғанда ғана маңызды сияқты. Егер адам өз әрекетін (Нью-Хейвен полициясының әрекетінің дұрыс емес екенін; шарғыжіп ораудың іш пыстырарлық жұмыс екенін; өзінің ақылды, парасатты адам екенін) толық түсініп отырса, өзіндік сана жайсыздықты сезінер еді, яғни оған нұқсан келер еді.<sup>72</sup>

Мұндай диссонансты жағдайда жайсыздықтың рөлі басым екеніне қалайша сенімді бола аламын? Біріншіден, мұндай жағдайға тап болған адамдардың өздері осыны растайды. Мысалы, Эндрю Эллиот пен Патриция Девин диссонансты жағдайда адамдар қарапайым жағдайға қарағанда әлдеқайда көбірек абыржып, қатты ыңғайсызданатынын анықтаған.<sup>73</sup>

Тәжірибеге қатысушылар қандай ыңғайсыз жағдайды бастан кешкендерін суреттеп айтып берген. Олардың ыңғайсызданып отырғандары сырт қараған адамға да байқалған. Ыңғайсыз халдегі адамның айналасына көп алаңдайтынын да жақсы білеміз.

Микаэль Поллак пен Тейн Питтман мазасы кетіп отырған адам кешенді тапсырмаларды тыныш жерде жұмыс істеп отырған адамға қарағанда, нашар орындайтынын тәжірибе жүзінде дәлелдеген.<sup>74</sup> Мазасы қашқан адамның жай-күйі аштық не шөл азабын тартқан адамға ұқсас келеді екен.

Сонымен қатар кейбір зерттеушілер диссонанстың мотивациялық қасиеттерінің кейбір мінез-құлық белгілерін анықтаған. Марк Занна мен Джоэл Купер тәжірибелерінің бірінде қатысушыларға плацебо дәрісін берген.<sup>75</sup> Қатысушылардың бір бөлігіне бұл таблетканың ашуыза тудырып, мазасыз күйге түсіретінін айтқан. Соған сендірген. Екінші бөлігіне, керісінше, «Тынысың кеңейіп, жайбарақат күйге түсесің» деген. Ал үшінші бақылау тобына, дәрінің қарапайым плацебо екенін түсіндірген. Дәріні ішкеннен кейін қатысушыларға дәрінің қарсы әсері жайлы эссе жаздырған. Диссонанс теориясына сәйкес тәжірибеге қатысушылар көзқарастарын өзгертіп, эссеге сәйкестендіріп, жайсыздық жағын төмендетуге тырысуы керек еді. Егер қатысушы өзінің көңіл күйін дәрінің әсерінен деп білсе, көзқарасын өзгертпеуі керек еді. Ал, екінші жағынан, кей қатысушылар өздерін жайбарақат сезініп отырғанын дәріден деп білсе,

бойларында пайда болған азды-көпті алаңдаушылық оларды тез абыржытып жібереді, себебі ол қобалжу дәрінің күшіне қарамастан бой көрсетіп тұр. Тиісінше, ол адамның көзқарасы өзгереді. Сонымен, теорияға сәйкес, көзқарас балама түсіндірмемен әсіреленіп (дәрі қабылдаған соң өзімді жайбарақат сезінуім керек еді, бірақ мен мазасызданып отырмын) немесе жасырынған (дәрі қабылдаған едім – енді мен мазасыздануым керек; мұның бәрі – дәрінің кесірі) диссонансқа байланысты болады.

Бұл Занна және Купердің нәтижесімен дәлме-дәл келіп отыр. Бақылау тобындағылардың көзқарастары әдеттегі диссонанс экспериментіне қарағанда көбірек өзгеріпті. Ал көңілін мазасыздық билеген қатысушылардың көзқарастары өзгере қоймаған, себебі олар мазасыздануын эссенің емес, дәрінің әсері деп білген. Ал жайбарақат жағдайдағы қатысушылардың көзқарастары бақылау тобындағылардан да көбірек өзгерген. Олар қабылдаған дәрінің әсеріне қарамастан, эссе жазу барысында мазасыздана бастағандарын, бұған эссе жазудың әсері болғанын байқаған. Сондықтан олар «біздің іс-әрекетіміз «парасатты, саналы адаммын» деген когницияға сай келмейді» деген қорытындыға келіп, көзқарасын эссенің мазмұнына сәйкестіндіріп өзгертуге мәжбүр болған.

Сонымен қатар жақында неврологтер когнитивті диссонанс мазасыз күйге түсіретінін, ал көзқарасты сәйкестендіру – мазасыздықты жоятынын мәлімдеген.<sup>76</sup> Дрю Уэстен мен әріптестері<sup>77</sup> диссонансты ақпараттың зардабын тартып жүрген адамдардың МРТ-сын зерттеу барысында, адам диссонансты ақпарат алған сәтте миының пайымдау бөлігі жабылып қалатынына көздері жеткен (оған себеп адамның өзінің көзқарасына қайшы ақпаратты қабылдағысы келмейтіні болуы мүмкін). Ал адам когнитивті диссонанс күйін жеңе бастағанда, мидың эмоциялы орталығы, яғни балмұздақ жеу немесе емтиханды жақсы тапсыру сияқты көңілге ұнамды сәттерде белсенді әрекетке көшетін бөлігі ашылады екен.

### **Диссонанстың физиологиялық және мотивациялық әсері**

Диссонанс әсері қанша уақытқа созылуы мүмкін? Кейінгі бірнеше жыл көлемінде диссонансты жеңу көзқарасқа ғана әсер етіп қоймайтыны

дәлелденді; сонымен қатар диссонанстың физиологиялық әрекеттерімізге де ықпалы бар екен. Белгілі бір жағдайларда диссонансты жеңу аш адамның – аштық сезімін, шөлдеген адамның – шөлдеу сезімін, ал электрлі есеңгіреткішпен соққы алған адамның ауырсыну сезімін бәсеңдетеді екен. Оның сыры мынада: мәселен, Сэм ұзақ уақыт бойы ас-су ішпеуі және электрлі есеңгіреткішпен соққы алып тұруы керек. Егер оның сыртқы ақтауы жеткіліксіз болса, диссонансты күйге түседі. Ас-су ішпегеніне, ток соққысына қатысты әр когнициясы – бұл сынақты еш сыйақысыз, ерікті түрде басынан кешіріп отырғанын алға тартатын когнициясымен диссонансқа түседі. Сэм диссонансты жеңу үшін – ас-су ішпеу онша жаман емес екеніне, ал токтың соққысы айтарлықтай ауыр емес екеніне өзін сендіре бастайды. Бұған таңданатын ештеңе жоқ. Қарынның ашуы, шөлдеу, ауыру – физиологиялық ахуал болғанымен, мұның психологиялық жақтары да аз емес. Мысалы, медитация, гипноз, плацебо дәрісі, дәрігердің көңілге сенім ұялатар жылы сөзі немесе басқа да жолдармен ауырсыну сезімін жеңілдетуге болады. Тәжірибе жүргізуші әлеуметтік психологтер гипноз бен медитацияны меңгермеген қарапайым адамның өзі терең диссонанс жағдайында жақсы жетістікке жете алатынын айтып жүр.

Филип Зимбардо біраз адамды электр тогы соққысымен сынақтан өткізген.<sup>78</sup> Қатысушылардың біразы терең диссонансты күйде жүрген және тәжірибеге ерікті түрде қатысқан, сондай-ақ сыртқы ақтауы да өте аз болған, ал басқалары жеңіл-желпі диссонанс күйінде болған және тәжірибеге міндетті түрде қатыстырылған, сондай-ақ сыртқы ақтауы да жеткілікті болыпты. Нәтижесінде терең диссонанстағылар жеңіл-желпі диссонанстағыларға қарағанда, тәжірибелік сынақтан жеңілірек өткенін айтқан. Сондай-ақ бұл феномен олардың жекелеген жауаптарында айқын көрінген. Оның үстіне, терең диссонанстағылардың соққыға реакциясы да (терінің гальваникалық реакциясын өлшегенде анықталған) азырақ болатыны дәлелденген. Тіпті терең диссонанстағылардың соққыны ауырсынуы орындауға соншалықты кедергі келтіре қоймапты. Олардың соққыны ауырсынбағаны былай тұрсын, тіпті сол соққыға көңіл де аудармапты.

Ас-су бермей, тәжірибелік сынақ жасаудың нәтижесі де дәл осындай. Джек Брем қатысушыларға біраз уақыт ас-су бермей, бірқатар тәжірибелер өткізген.<sup>79</sup> Мұнда да, Зимбардоның тәжірибесіндегідей, қатысушылар терең және жеңіл-желпі диссонансты күйде болған. Біреулерінің тәжірибелік сынаққа қатысуға сыртқы ақтауы жеткілікті болса, енді біреулерінде сыртқы ақтау өте аз болған. Терең диссонанстағылардың диссонансты жеңуінің ең тиімді жолы тәжірибенің маңызын мүмкіндігінше азайту еді. Бремнің аштық пен шөлге қатысты жеке-жеке өткізген тәжірибелерінің нәтижесі ас-сусыз жүру ұзақтығы бірдей болса да, терең диссонанстағылардың жеңіл-желпі диссонанстағыларға қарағанда, аштық пен шөлге шыдамды болғанын көрсеткен. Мұндай қорытынды қатысушылардың өз сөздеріне ғана сүйеніп жасалмаған: тәжірибелік сынақ соңында қатысушыларға арнап көл-көсір дастархан жайылғанда, терең диссонанстағылардың жеңіл-желпі диссонанстағыларға қарағанда тамақты көбірек жегені анықталған.

### **Диссонанс теориясының тәжірибеде қолданылуы**

Когнитивті диссонанс теориясы қоғамдағы күрделі құбылыстарды оңай түсіндіріп, тез арада болжам жасай алады. Осы себепті де зерттеушілер диссонанс теориясына ерекше қызығып, тереңірек білуге ұмтылады. Оның үстіне, оқырманның өзі көз жеткізіп отырғандай, диссонанс теориясын қауесеттің таралуы сияқты қарапайым құбылыстардан бастап, қауіпсіз секс пен нәсілшілдік тәрізді кең ауқымды, күрделі мәселелерге де қатысты қолдануға болады. Осыншама кең ауқымды мәселелерді түсіну мен болжам жасауға мүмкіндік беретін теория адамзат игілігіне қызмет етсе, баға жетпес байлық болар еді. Осы тараудың басында мен когнитивті диссонанс теориясының мұғалім үшін – оқушылардың сабаққа ынтасын оятуда, ал ата-ана үшін-балаларын өнегелі, адамгершілігі мол азамат етіп тәрбиелеуде айрықша маңызды құрал екенін айтқан болатынымын. Бұл – қатаң жазалаудан да тиімді құрал. Теңіз жаяу әскері мен колледждің бауырластық ұйымдары сияқты мекемелер ұйым мүшелерінің өз ісіне деген ынта-ықыласын арттыру үшін осы теорияны қолдана бастаған.

***Диссонансты әлсірету арқылы салмақты азайту.*** Дэнни Аксом мен Джоэл Купер диссонанс теориясы біраз адамды мазалап жүрген мәселе – артық салмақтан арылуға тигізер пайдасын дәлелдеп берген.<sup>80</sup> Адамның көздеген мақсатына деген адалдығы осы жолда маңдай терін төгіп, еңбек етуден көрінеді деп білетін екі ғалым артық салмағы көп бірнеше әйелге тәжірибе жүргізіп, оларға арықтауға мүлде қатысы жоқ азды-көпті интеллектуалды тапсырмалар берген. Тәжірибе жүрген соң төрт аптадан кейін қатысушылардың сәл арықтағаны байқалыпты. Ғалымдар 6 айдан және 12 айдан кейін осы әйелдермен қайта кездескенде, жағдай тіпті басқаша болған: күрделі тапсырма берілген әйелдер орташа есеппен 8 фунтқа арықтаған, ал жеңіл тапсырма алғандардың салмағында еш өзгеріс байқалмаған. Демек, адамның өз іс-әрекетін ақтап алуына көзқарасының өзгеруі тиімді болып қана қоймай, ұзақ уақыт бойы тұрақты процеске де айналады екен.

***Диссонанс және ЖҚТБ-ның алдын алу.*** Көздеріңіз жеткендей, диссонанс адамды жайсыз күйге түсіреді. Сондықтан біз әрдайым диссонанспен күресіп қана қоймай, ең алдымен, өзімізді диссонанстан қорғауға мәжбүр боламыз. Диссонанстан қашып құтылудың бір жолы – өз жүріс-тұрысымызға мән бермеу екен. Осындай «мән бермеудің» айқын мысалы – миллиондаған жастардың ЖҚТБ жайлы біле тұра, секстік жүріс-тұрысына мән бермеуі. Бұл жайында 3-тарауда қысқаша тоқталып өткеніміз есіңізде болар. Енді соған толығырақ тоқталайық. БАҚ беттерінде ЖҚТБ-ның салдарын түсіндіріп, оның алдын алу жолдары туралы мәлімет беруге жүздеген миллион доллар қаражат жұмсалып жатқаны бәрімізге аян. Мұндай шаралардың ақпараттық маңызы жоғары болғанымен, адамдардың бейберекет секстік жүріс-тұрысына ықпалы нәтижелі болмай отыр. Мәселен, колледждің жыныстық тұрғыда жетілген студенттері ЖҚТБ-ның қатерлі дерт екенін жақсы біледі, соған қарамастан, олардың ішінде мүшеқап пайдаланатындар өте аз екен. Оған мүшеқаптың ләззат сезімі мен романтиканы әлсірететіні, оның үстіне, махаббатқа берілер тұста қатерлі дертті еске түсіретіні себеп шығар деген ойға келуіңіз ықтимал. Бірақ ғалымдар анықтағандай, адамдардың кез келген нәрсені терістеуге құмарлығы зор екен. Мәселен, бұл жағдайда олар «ЖҚТБ басқалар үшін ғана қатерлі, ал маған еш қаупі жоқ» деген<sup>81</sup>



ойда болуы әбден мүмкін. Бұл салада БАҚ қауқарсыз болса, мұндай қатердің алдын алудың басқа қандай жолы бар?

Соңғы жылдарда студенттеріммен бірге осы тараудың басында айтып өткен «айтамын, демек, сенемін» парадигмасын қолдана отырып, бірнеше адамды әрдайым мүшеқап қолдануға көндірдік. Есіңізде болса, «айтамын, демек, сенемін» тәжірибесіне қатысушылар өздерінің көзқарасына қайшы келетін пікірді қорғауға тиіс еді. Ондай жағдайда диссонанс туады: кейін диссонанс адамның көзқарасын өз айтқанына сәйкестендіріп өзгертуі арқылы әлсірейді. Ендеше, аталмыш парадигма ЖҚТБ мәселесіне байланысты қалай қолданылмақ?

Ғалым ретінде, біз мынадай қиындыққа жолықтық: қауіпсіз секс жайлы сөз болғанда, бәрі білетін нәрсе – ЖҚТБ қауіпті және секспен мүшеқаппен ғана айналысқан жөн. Әдетте осыған сенетіндердің өздері де мүшеқап кимейді екен. Секспен мүшеқаппен ғана айналысқан жөн екеніне бұрыннан сенетін адамның бойында мүшеқаптың пайдасын дәлелдеу арқылы диссонансты күй тудыру мүмкін бе? Бұл – нағыз дилемма. Біз қарапайым шешімге келдік: адам терістеу механизмі арқылы өзін диссонанстан аулақ ұстағандықтан, біз ол сөзі мен ісі бір-біріне қайшы келетінін дәлелдей отырып, терістеу пікірін жоққа шығардық.

Тәжірибемізге қатысқан колледж студенттері ЖҚТБ-ның қаупі жайында айтып, жыныстық қатынаста мүшеқап кию керек деген тұжырымды қорғап шығуы керек болды.<sup>82</sup> Студенттер тапсырманы құлшына орындады, себебі олар мүшеқап пайдалану қажет екеніне сенетін. Бірінші кезекте, студенттер тек өз ойларын ғана айтты. Екінші кезекте, орта мектепте өтетін жыныстық тәрбие сабағында оқушыларға көрсету үшін қағазға түсірген ойларын бейнекамера алдында оқыды. Сонымен қатар бейнежазба жасалмай тұрып, әр студент өзінің жыныстық қатынас кезінде мүшеқап пайдаланбаған сәттерін есіне алып, мүшеқапты пайдалану «тиімсіз» болған кездерді немесе мүшеқап пайдалануға ешқандай мүмкіндігі болмаған сәттері жайлы айтып берді.

Нәтижесінде өзінің жыныстық қатынас кезінде жіберген қателігін еске түсіріп, осыған байланысты ойларын орта мектеп оқушыларымен

жүргізілетін жыныстық тәрбие сабағында пайдалану үшін бейнекамераға түсірген студенттер терең диссонансқа түскен. Кезінде өздері жіберген қателікті оқушылар қайталамас үшін, олар шындықты ашып айтты. Яғни өздерінің айтқан сөзі мен істеген ісі бір-біріне қайшы келгенін мойындады. Енді олар осындай әрекеттен тыйылып, өз қадірін сақтап қалу үшін әрдайым айтқан сөздеріне берік болуға тырысары анық. Біздің көзіміз жеткен нәрсе – осы. Тәжірибенің соңында байқағанымыз: (тәжірибе өткен бөлмеден тыс үстелдегі дисплейден көргеніміз) мүшеқап сатып алуға дайын екенін айтқан студенттердің басым көпшілігі осындай жағдайды бастан кешкен студенттер болды. Арада бірнеше ай өткенде, сол студенттердің көбісі үнемі мүшеқап пайдаланатындарын айтқан.

***Диссонанс және суды үнемдеу.*** Бірнеше жыл бұрын Калифорнияда су тапшылығы болып, біздің университетіміз орналасқан Санта-Круз қаласында судың пайдаланылуына шектеу қойылды. Университет әкімшілігі студенттерге бұрынғыдай душқа көп түсе бермеу керектігін ескертіп, суды үнемдеудің жолын іздеп шарқ ұрды. Студенттерді табиғат байлығын үнемдеуге шақырған үгіт-насихат нәтижесі ойдағыдай болмады. 2-тарауда айтқанымыздай, осыдан бірнеше жыл бұрын студенттерді рөлдік модельге сәйкес болуға шақыра отырып, біраз жетістікке жеткен болатынбыз. Суды үнемдеу мақсатында сөз бен істің қайшылығын мойындату әдісін қолдана отырып, студенттердің бойында диссонанс тудыруға күш салдық – бұл жұмысымыз мүшеқапқа қатысты жасаған тәжірибемізге ұқсас болды.

Душқа қатысты тәжірибеміз былай болды: менің көмекшім қалашықтағы душқа түсуге бара жатқан студенттердің алдынан шықты.<sup>83</sup> Мүшеқапқа қатысты тәжірибедегідей, міндет пен ынта кезеңдеріне назар аудардық. Алғашқы кезеңде студенттерден: «Суды үнемдеуге шақыратын қағазға қол қояр ма едіңіз?» – деп сұрадық. Қағазда «Душқа азырақ түсіңіз! Менің қолымнан келген нәрсе сенің де қолыңнан келеді!» деп жазылған еді. Екінші кезеңде студенттер суды үнемдеуге қатысты бірнеше сұраққа жауап берді. Бұл сұрақтардың ішінде осыған дейінгі суды үнемдеуге көзқарасы, бұрын-соңды суды ысырап жасаған сәттері жайлы сауалдар болды.

Осыдан соң студенттер душқа кірді. Ол жерде екінші зерттеушіміз олардың суға түсу уақытын (су өтпейтін секунд өлшегіштің көмегімен) есептеп отырды. Мүшеқапқа қатысты тәжірибенің нәтижесіндей, студенттерде терең диссонанс тудырыппыз, яғни суды үнемдеу жайлы көзқарасын білдірген студенттер душта ұзақ болмапты. Демек, студенттер өздерінің айтқан сөздері мен істеген қылықтарының сай келмейтінін түсінген: олар душқа бар болғаны 3½ минут қана түскен. Бұл –үлкен жетістік! Ал бақылау тобындағылар бұларға қарағанда душқа әлдеқайда көп түскен.

***Дінбасының ықпалын түсіндіру.*** Диссонанс теориясы Джим Джонс (Гайана, Джонстаундағы жаппай өзін-өзі өлтіру), Дэвид Кореш (Техас, Уэйкодағы қанды қақтығыс), Маршалл Херфф Эпплуайт (Жаннат қақпасындағы жаппай өзін-өзі өлтіру) феномені сияқты аса күрделі құбылыстарды түсінуге мүмкіндік береді. Джонстаундағы жаппай өзін-өзі өлтіруге тоқталып өтейік. Бұл қайғылы оқиға болғаны айтпаса да түсінікті. Бір адамның осынша ықпалға ие болып, ол адам үшін жүздеген ізбасарларының өзі-өзін, өз балаларын өлімге қиюы – ақылға сыймайтын құбылыс. Сонда бұл қалай болды екен? Джонстаундағы қайғылы оқиғаны қарапайым, біржақты талдау арқылы түсіндіру мүмкін емес. Бірақ бұл жерде осы тараудың басында талқылап өткен алғашқы қадам техникасының белгісі бар сияқты. Джим Джонс ізбасарларының сеніміне бірте-бірте кіріп отырған. Мән-жайды егжей-тегжейлі зерттей бастағанда, ізбасарлары атқаруы тиіс міндеттердің біртіндеп күрделене түскенін байқаймыз. Оқиғаның мәнін толық түсіну мүмкін болмаса да, кезең-кезеңге бөліп зерттегенде, көп нәрсе түсінікті болады. Осы тараудың басында айтып өткеніміздей, кез келген істегі алғашқы қадам – одан кейінгі үлкен қадамдардың бастауы болады.

Сонымен, басынан бастайық. Джонс сияқты, айналасындағы адамдарды бірден баурап әкететін басшының шіркеу мүшелерінің ақшасын оп-оңай жинап алатыны түсінікті шығар. Алдымен, ол жалпыға ортақ бейбітшілік ұйымын құру туралы жолдау жасау арқылы ізбасарларын ұйымға қаржы жинауға көндірген, осыдан кейін-ақ жиналатын қаржы көлемін біртіндеп ұлғайтуға мүмкіндік алған. Кейінірек үйлерін сатқызып, ақшасын шіркеуге әкеп беруге дейін

көндірген. Көп ұзамай, ол кейбір ізбасарларын отбасы мен жақындарын тастап, Гайананың адам аяғы баспаған тылсым табиғаты аясында жаңа өмір бастауға көндірген. Онда барған адамдар тынымсыз жұмыс істеп, сыни көзқарастан да айрылады, себебі қасындағылардың бәрі де басшысына беріле сенгендер еді. Оқиға осылай өрби береді. Джонс бірнеше ізбасарының әйелдерімен тұрақты жыныстық қатынасқа түсу құқығына ие болады. Ізбасарлары іштей қиналса да, осыған келіседі. Джонс олардың балаларына әкелік қамқорлық көрсетуге уәде берген. Ақырында, Джонс ізбасарларының өзіне шексіз берілгендігіне және не айтса да бойсұнатындарына көз жеткізу үшін өзі-өзіне қол жұмсау сынағынан өткізе бастайды. Осылайша, ізбасарларына жүктелетін міндет көбейе түседі. Жалғаса беретін міндеттері бір-біріне ұқсайды, бірақ сатыланып күрделене түседі.

Қайталап айтайын, біз осы оқиғаға да өте қарапайым талдау жасап отырмыз. Джонстың ізбасарлары біз айтқаннан да басқа қаншама сынақтардан өтіп, талай оқиғаларды бастан кешірген. Солардың бәрі тізбектеле келіп, ақырында, қайғылы оқиғаға душар еткен. Осылай тізбектелген оқиғалар желісін зерттеу ақылға сыймайтын жайларды түсіндіруге мүмкіндік береді.

***Осама бен Ладенде диссонанс болды ма?*** 2001 жылғы 11 қыркүйекте жанкешті-лаңкестердің Дүниежүзілік Сауда Орталығында жасаған жарылысынан кейін, ешбір саяси жеңіске қол жеткізе алмайтынын біле тұра, жүздеген жазықсыз жанның өмірін қиған осынау өшпенділіктің құпиясын саяси сарапшылар түсіне алмай дал болды. Олардың көбі жанкештінің қылығын діни фанатизммен байланыстырып жатты. Бірақ бұл жеткіліксіз еді. Журналист, Пулитцер сыйлығының иегері, АҚШ-тың Таяу Шығыс жөніндегі ең танымал мамандарының бірі – Томас Фридман оқиғаға басқаша көзқарас танытты. Ол осынша күрделі мәселеге когнитивті диссонанс теориясы тұрғысынан ішінара жауап бере алды. Фридманның ойынша, Таяу Шығыс пен Еуропада құқықтары шектелген мыңдаған жас мұсылман өмір сүріп жатыр.<sup>84</sup> Фридманның пікірінше, бұл жастарға мешіттерде: «Ислам діні – үш монотеистік діннің ішіндегі ең кемел дін. Ол – христиан мен иудаизм діндерінен жоғары тұр – бірақ ислам елдері білім, ғылым, демократия мен даму жағынан христиан мен иудаизм мемлекеттерінен артта

қалып отыр» деп оқытады. Бұл сөздер жастарды когнитивті диссонансқа әкеп соғып, осы диссонанс олардың бойында өшпенділік отын тұтатады... Ендігі кезекте жастар ислам әлемінің басқалардан артта қалуының себебін – еуропалықтардың, америкалықтардың, израильдіктердің мұсылмандарды тонап жатқанымен түсіндіреді. Оларға еуропалықтар, америкалықтар, израильдіктер мұсылмандардың дамуын әдейі тежеп отырғандай, ал ислам елдерінің басшылары ақиқат жолынан тайып, діннен безгендей, билікте тек Американың қолдауымен отырғандай көрінеді... Олар АҚШ-қа ислам дінінің бірлігін бұзып отырған құдіретті құрал ретінде қарайды. Сондықтан олар АҚШ-ты Батыс Еуропа елдеріне қарағанда әлдеқайда жауыз ел санап, оның әлсірегенін, құрдымға кеткенін қалайды. Сонда жанкешті-лаңкестің көмегімен бе? Онда тұрған не бар? Америка өмірдің мәнін жойған екен, демек, өзі де жойылуы тиіс.

### **Диссонанспен күрес және мәдениет**

Когнитивті диссонанстың тәжірибесі жалпыға ортақ па? Әлде бұл америкалықтарға ғана тән нәрсе ме? Бұл сұраққа нақты жауап беру мүмкін емес, себебі диссонанс тәжірибелері көп елде жүргізілмеген. Дегенмен бір білетінім: тәжірибелердің басым бөлігі Солтүстік Америкада өткізілгенімен, басқа елде өткен тәжірибелер де тиімді нәтиже берген. Бұл жерде айта кету керек, нәтижелердің бәрі Солтүстік Америкадағыдай бола бермеген. Мұның себебі диссонанс тәжірибелерін әр мәдениет әртүрлі қабылдағанына байланысты болса керек. Мысалы, жеке тұлғаның қоғамдағы рөліне ерекше мән бермейтін елдерде диссонансты күй көбіне бүкіл қауымға тән болып жатады екен. Осы тараудың басында талқылап өткен Фестингер мен Карлсмиттің классикалық тәжірибесіне назар аударайық. 1 немесе 20 доллар үшін өтірік айту жөнінде өтініш жасаса, жапон студенттері де Америка студенттері сияқты келісе салар ма еді? Осы тұрғыда жапонның әлеуметтік психологі Харуки Сакаи Фестингер–Карлсмиттің эксперименттерін, одан кейін басқа да тәжірибелерді қайталап көрген екен.<sup>85</sup> Біріншіден, Сакайдің қорытындысы бойынша, Жапонияда аз сыйақы үшін тапсырма орындау іш пыстырарлық болды деушілер тапсырманың шын мәнінде қызықты болғанын мойындаған. Екіншіден, Сакайдің көзі жеткен нәрсе, егер бақылаушы өзі танитын

және ұнататын адамының іш пыстырарлық тапсырманы қызық деп бағалағанын естісе, өзі де диссонансты күйге түседі екен. Демек, мұндай жағдайда бақылаушының өзі де тапсырманың қызық екеніне сене бастайды. Қысқасы, Жапониядағыдай, қауымдық мәдениетте бақылаушы өз көзқарасын жақындарының көзқарасына сәйкестендіріп алады екен.

### **«Адам» консонанспен жалғыз өмір сүре алмайды**

Осы тараудың басында адамзаттың парасаты және қоршаған орта жағдайына бейімделу қабілеті диссонансты жеңе білуді үйрену қабілеті сияқты жоғары екенін айтқанмын. Осы тақырыпқа қайта оралайық. Егер адам уақыты мен күш-жігерін өзінің эгосын қорғауға жұмсаса, ешқашан өспейді. Өсу үшін қателіктерімізден қорытынды жасауымыз керек. Алайда диссонансты жеңгіміз келгенімен, қателігімізді мойындағымыз келмейді. Керісінше, қателігімізді жасырып немесе одан да сорақысын істеп, соның бәрін жетістік ретінде көрсетуге құмармыз. Бұрынғы президенттердің естеліктерін оқып отырып, қызметі жайлы әңгімелегенде, өзін ақтауға бейім сөздерді көп айтатынын байқаймыз. Бұның түпкі мәні – экс-президент Линдон Джонсонның: «Осының бәрін қайта істеуім керек болса, тура осылай қайталап едім» 86 деген сөзіне саяды.

Екінші жағынан, адам өз қателіктерінен үнемі сабақ ала отырып, алға ұмтылады, биікке көтеріледі. Қалай? Қандай жағдайда? Шындығында, қателескен сәттерде жаза басқан тұстарымды ой елегінен өткізіп: «Болар іс болды. Ендігәрі мұндай қателікті қайталамау үшін не істеуім керек?» деген сұрақ қоямын. Соған іштей жауап беріп, былай істеймін:

- Өзімді қорғап, диссонансты жеңуге ұмтыламын.
- Ақылға сыймайтын және адамгершілікке жат қылыққа барғаным – менің ақымақ және адамгершіліктен жұрдай адам екенімді білдірмейді деп өзімді-өзім сендіремін.
- Қателіктерімді ойша сараптап, ерік-жігерімді шыңдай түсемін.
- Білімім мен дамуым жолында қателіктерімді мойындау қабілетімді жетілдіру, сонымен қатар өзгелермен тығыз, маңызды қарым-қатынас

орнату арқылы. Білімімді тереңдетіп, ілгері ұмтылу үшін қателіктерімді мойндаудан қашпаймын. Маңызды істер атқаруға көмегі тиетін адамдармен тығыз қарым-қатынас орнатуға тырысам.

Әрине, осылай істеймін деп айту – оңай, бірақ орындап шығу әлдеқайда қиын. Өз пікірімізді қорғауға және диссонанспен күресуге бізге не түрткі болады? Өзіміз сияқты ақылды, адамгершілігі биік адамдардың кейде ақылға сыймайтын және адамгершілікке жат әрекет жасайтынын қалай түсіндіреміз? Ол үшін абстрактілі немесе шалашарпы білім жеткіліксіз, бұл ілімді толық игеруі үшін адам оны тәжірибеде қолдана білуі керек. Бұл процеске 8-тарауда тереңірек тоқталып, айналаңдағы адамдармен шынайы және қалтқысыз қарым-қатынас жасаудың маңызы жөнінде әңгімелейміз.

## 6 | Адамға тән агрессия

Көп жыл бұрын, оңтүстік-шығыс Азия соғысы қызып тұрған күндердің бірінде теледидардан жаңалық көріп отырған едім. Жүргізуші (біртуар Уолтер Кронкайт) вьетконгтардың нығайтылған базасы болуы мүмкін деп есептелетін Оңтүстік Вьетнамдағы бір ауылды АҚШ ұшақтары напалм бомбасымен тас-талқан еткені жайлы айтып жатқан болатын. Сол кезде 10 жас шамасындағы үлкен ұлым Хэл аңғырттықпен: «Әке, напалм деген не?» – деп сұрады.

«Ол – менің түсінуімше, адамдарды өртейтін химиялық зат. Оның теріге жабысатыны соншалық – теріден тазартып алу мүмкін емес», – дедім еш ойланбастан. Солай дедім де, жаңалықты көре бердім.

Бірнеше минуттан кейін кездейсоқ Хэлға көзім түсті. Жанарынан сорғалап жас ағып отыр екен. Оның жүзіндегі қиналыс пен уайымды көріп қатты сасқалақтап, «маған не болған» деп өз-өзіме қатты налыдым. Ұлымның сұрағына еш ойланбастан, ол бейсбол добының қалай жасалғаны немесе жапырақтың қызметі жайлы сұрағандай, жүрдім-бардым жауап берердей, соншалықты қатыгез болғаным ба? Қатыгездікке бейжай қарап отыра беретіндей, етім өліп кеткен бе?

Бір жағынан, оған таңғалуға болмайды. Менің замандастарым Еуропадағы Холокост, Хиросима мен Нагасакиге атом бомбасының тасталуы, Корей және Оңтүстік-Шығыс Азия мен Таяу Шығыстағы соғыстар сияқты айтуға ауыз бармайтын қорқынышқа толы ғасырда өмір сүрді. Кейінгі жылдардың өзінде Орталық Америкадағы бірнеше қиян-кескі азаматтық соғысқа, Камбоджадағы өлім даласында бір миллионнан астам қарапайым азаматтардың қырылуына, Босниядағы этностық тазартуға, Руанда, Судан және Алжирдегі қанды қырғынға, 11 қыркүйектегі террористік-жанкештілік шабуылдарға, сондай-ақ америкалықтардың Ауғанстан мен Иракқа қарсы шабуылдары сияқты қырғындарға куә болдық. Бұлардың барлығы қаншалықты қорқынышты болғанымен, осылайша жаппай қыру бүгінгі күнге тән нәрсе емес. Біраз жыл бұрын бір досым маған өте жұқа, бар болғаны 10 немесе 15 беттен тұратын «Әлем тарихының қапсуласы» деп аталатын кітапты көрсеткен еді. Бұл кітап әлем тарихының ең маңызды оқиғаларының хронологиясын қамтыған екен. Тарихтың қалай, қандай



сипатта болғанын сезіп отырған боларсыздар? Әрине, соғыстан соң – соғыс. Тек анда-санда ғана, мысалы, Исаның дүниеге келуі немесе баспа станогының пайда болуы сияқты бейбіт кезеңдер суреттеледі. Егер қысқа ғана тарихымыздың маңызды оқиғалары бір-бірімізді жаппай қырудан тұратын болса, сонда біз қандай жаратылыспыз?

Сонымен қатар біз, америкалықтар, ақылға сыймас салқынқандылық пен зорлық-зомбылыққа үн-түнсіз қарап отыра береміз. Бір ащы мысал келтіруге рұқсат етіңіздер. 1986 жылы халықаралық терроризмге тойтарыс ретінде, АҚШ-тың әскери авиациясы Ливияны бомбалады. Кейінірек осы әскери акцияға қатысты сауалнамаға қатысқан азаматтардың 71 пайызы бұл шабуылды қолдайтынын білдірсе, 31 пайызы ғана осы шабуыл болашақта болуы мүмкін терроризмнің алдын алады деп есептеген.<sup>1</sup> Америкалық азаматтардың басым бөлігі кек алуды – АҚШ сыртқы саясатының ажырамас бөлігі деп есептейді деген тұжырымға келуден басқа, біз не дей аламыз?

Жалпы алғанда, адамдар өздерінің аса агрессиялы екенін көрсетті. Адамдардан басқа ешбір омыртқалылар өз тобының мүшелерін осылайша өлтірмейді және қинамайды. Осыған байланысты мынадай сұрақ туындайды: Агрессия туа пайда бола ма, әлде ол адам табиғатының бір бөлігі болып санала ма? Оны өзгерту мүмкін бе? Оның деңгейін еселейтін немесе азайтатын әлеуметтік және ситуациялық факторлар қандай?

### **Агрессияның анықтамасы**

Әлеуметтік психологтер агрессиялық әрекетке «физикалық және психологиялық тұрғыдан қинау мақсатында қасақана жасалған іс-әрекет» деген анықтама береді. Оны табандылықпен шатастыруға болмайды, себебі кейбір адамдар өз құқығын қорғағысы келетін адамдарды, редакторға болып жатқан немесе ойдан шығарылған әділетсіздік жайлы шағым хат жазатындарды, артығымен жұмыс істейтіндерді, билікқұмарларды немесе, шынында да, жолы болғыштарды агрессиялы деп есептейді. Сонымен қатар сексистік қоғамда, егер әйел адам өз ойын ашық айтса немесе кешкі асқа ер адамды шақырып, алғашқы қадам жасаса, баз біреулер оны да агрессиялы деп айтуы мүмкін. Олай болса, агрессияға «біреуге

қасақана зиян келтіріп, қинауға бағытталған әрекет» деген анықтама берер едім. Осы әрекет физикалық немесе вербалды болуы мүмкін. Өз мақсатына жетсе де, жетпесе де ол агрессия болады. Яғни сіздің ашулы танысыңыздың лақтырған бөтелкесі басыңызға тимесе де, ол агрессиялы әрекет болып саналады. Бастысы – ниет. Тура осы сияқты көшеден өтіп бара жатқаныңызда мас жүргізуші абайсызда сізді қағып кетті делік. Бұл басыңызға тимей кеткен сыра бөтелкесінен күрделі жағдай болса да, ол агрессиялы әрекет болып есептелмейді.

Сондай-ақ дұшпандық агрессия мен инструменталды (құралдық) агрессияны ажырата білу керек.<sup>2</sup> Дұшпандық агрессия дегеніміз – ашулану сезімінен туындайтын және қинауға немесе жарақаттауға бағытталған агрессия түрі. Құралдық агрессияның басты мақсаты өзге адамның жанын жаралау болғанымен, ол қинаудан басқа әрекеттің негізгі тәсілі ретінде қолданылады. Мысалы, кәсіби футбол ойынында қорғаушы әдетте қарсыласына кедергі жасап, допты алу үшін бар күшін салып бағады. Өз командасының жеңіске жету мүмкіндігін көбейту мақсатында қарсылас команда футболшысын ойыннан шығармақ болып, қасақана соққы беруі мүмкін. Бұл – құралдық агрессия. Екінші жағынан, егер ол қарсыласы дұрыс ойнамады деп есептесе, ашуланып, қарсыласына зақым келтіретіндей соққы беруі мүмкін. Бұл – дұшпандық агрессия.

### **Агрессия инстинктілі түрде бола ма?**

Агрессия туа біте ме немесе инстинктілі құбылыс па, әлде ол жүре келе пайда болатын құбылыс па деген мәселеде ғалымдардың, философтардың және басқа да белгілі ойшылдардың пікірі қатқарылады.<sup>3</sup> Бұл қарама-қайшылық енді ғана пайда болған жоқ, ғасырлар бойы жалғасып келе жатыр. Мысалы, Томас Гоббс өзінің «Левиафан» (Leviathan) деп аталатын классикалық еңбегінде (алғаш рет 1651 жылы жарық көрген): «табиғатына сай адамдардың ақылы аз, сондықтан тек заң шығарып, құқықтық тәртіп орнату арқылы ғана олардың агрессияға деген ниетін құрықтай аламыз» деп көрсетеді. Ал Жан-Жак Руссо болса, өзінің ақкөңіл пенде жайлы концепциясында (бұл теория 1762 жылы дүниеге келді): «біз, адамдар, табиғатымызға сай биязы жаратылыс иесіміз, ал біздің теріс қылықтарымыз бен

агрессиялы болуымызға бәріне шектеу қойып отыратын қоғам кінәлі» деп көрсетеді.<sup>4</sup>

Гоббстың пессимистік көзқарасын жиырмасыншы ғасырда Зигмунд Фрейд<sup>5</sup> әрі қарай дамытты. Ол «адамдарда туа пайда болатын Эрос деп аталатын өмір сүру инстинкті мен тура сондай күшке ие Танатос деп аталатын өлім инстинкті бар. Соңғысы агрессиялы іс-әрекетке бастай отырып, өлімге алып келеді», – деп көрсетеді. Өлім инстинкті туралы Фрейд былай деп жазады: «Өлім инстинкті әр тіршілік иесінде болумен қатар, ол сол тіршілік иесінің өмірін талқандап, өмірді өлі материяға айналдыруға итермелейді». Фрейдтің ойынша, агрессиялы энергия қандай да жолмен болсын сыртқа шығуы қажет, олай болмаған жағдайда ол адамның ішінде жинала беріп, нәтижесінде адам ауруға ұшырайды. Фрейдтің теориясын гидравликалық теория деп сипаттаған жөн. Оның баламасы ретінде жабық ыдыстағы су қысымының артуын айтуға болады: агрессияны сыртқа шығармаса, ол бір күні жарылады. Фрейдтің пікіріне сүйенсек,<sup>6</sup> қоғамның негізгі функцияларының бірі – осы инстинкті басқарып, адамдардың аталмыш энергиядан арылуына, яғни оны қандай да бір пайдалы іске айналдыруына көмектесу.

***Төменгі сатыдағы жануарлар арасындағы агрессия.*** Адамзат агрессиясына қатысты нақты бір ғылыми тәжірибе жасау мүмкін болмағандықтан, мұндай агрессияның инстинктілігі жайлы эксперименттер қызықты болса да көңілге қона бермейді. Осыған байланысты ғалымдар агрессияның пайда болуы мүмкін деңгейі жайлы қосымша ақпарат алу мақсатында, тәжірибені жануарларға жасай бастады. Мысалы, мысықтар мен тышқандар туралы жалпы көзқарасты алып көрелік. Адамдардың көпшілігі мысықтар тышқандарды инстинкті түрде аулайды және өлтіреді деп ойлайды. Жарты ғасыр бұрын биолог Зинг Янг Куо<sup>7</sup> бұл ойдың қате екенін дәлелдеуге тырысып көрді. Оның тәжірибесі өте қарапайым еді: ол тышқан мен мысықтың баласын бір торда өсірді. Кішкентай мысық тышқанға тиіспек түгіл, онымен жақын дос болып кетті. Ол – ол ма, сол мысық кейініректе де өзге тышқандарды аулаудан бас тартты. Осылайша, оның бұл мінезі тек досымен ғана шектеліп қалған жоқ, бұрын көрмеген басқа да тышқандармен ұшырасқан кезде көрініс тауып отырды.

Бұл тәжірибе керемет болғанымен, ол агрессиялы әрекет инстинктілі түрде болмайды дегенді білдірмейді; ол ерте кезден-ақ агрессиялы әрекеттің алдын алуға болатынын көрсетеді. Қандай да бір ағза басқа ағзамен қарым-қатынасқа түспесе, не болар еді? Ондай жағдайда оған агрессиялық тән бе, жоқ па? Бір өзі жеке өскен тышқан (яғни басқа тышқандармен араласып көрмеген) торына кіргізілген басқа тышқанға шабуыл жасайды; сонымен қатар, олар аса тәжірибелі тышқандар қолданатын тәсілге жүгінеді.<sup>8</sup> Демек, агрессиялы әрекеттің тәжірибе арқылы жетіле түсетіні даусыз болғанымен (Куо экспериментінде көрсетілгендей), агрессияның қалыптасуы үшін ерекше білімнің қажеті жоқ.

Адамдардың биологиялық тегі жайында тереңірек мағлұмат алу үшін генетикалық жағынан өзімізге ұқсас болып келетін жануарлардың мінез-құлқын бақыласақ жетіп жатыр. Жануарлар әлемінде шимпанзе бізге ең жақын болумен қатар, оның ДНҚ-ның 98 пайызы біздікіне ұқсас. Шимпанзелер әдетте өте агрессиялы. Шимпанзелер адамдар сияқты бір-бірімен ұдайы қырқысып жүрмесе де, еркек шимпанзелер басқа шимпанзелерді аулап, өлтіре береді.<sup>9</sup> Осыған байланысты адамдардың, әсіресе ер адамдардың агрессиялы мінез-құлқын генетикамен байланыстырып түсіндірген жөн.

Шимпанзе сияқты, бір тектен тараған, генетикалық тұрғыдан бізге аса жақын болып келетін бонобо жайлы айтпай кетуге болмас.

Приматологтердің айтуынша, бонобо өзіне генетикалық жағынан туыс болып келетін шимпанзеге қарағанда, ақылды, мейірімді, эмпатиялы және байсалды. Шимпанзе болмашы нәрсеге ашуланып шыға келсе, бонобо ғаламшардағы сүтқоректілердің ішіндегі ең сабырлысы болып есептеледі. Бонобонь «соғысқа емес, махаббатқа жақын» маймыл деп атайды, өйткені қақтығыс тудыруы мүмкін әрекеттердің алдында бонобо жыныстық қатынасқа түседі. Бұл жыныстық әрекет болуы мүмкін қақтығыстың алдын алады. Мысалы, топ жайылымға келгеннен кейін, алдымен, жалпы жыныстық қатынасқа түседі, содан соң ғана барлығы бейбіт түрде қоректенуге көшеді. Ал шимпанзелер болса, керісінше, тамақ үшін бірін-бірі сабап тастауға дейін барады. Бонобонь шимпанзелерден тағы бір айырмашылығы – олардың

қоғамын ұрғашы-боноболар басқарады, сондықтан да болар, олардың өз тобындағыларға деген сезімі ерекше.<sup>10</sup>

Бонобо – сирек кездесетін жағдай. Агрессия приматтардың барлығына тән деуге болады, демек, агрессияның пайда болуы мен осы уақытқа дейін сақталып қалуы оның өмір сүру үшін аса қажет екеніне байланысты болса керек. Алайда эволюциялық психологтер<sup>11</sup> тіршілік иелерінің барлығында дерлік қажет болған жағдайда агрессияны басып отыруға мүмкіндік беретін тежеуіш механизмдердің бар екенін назардан тыс қалдырып келеді. Агрессия міндетті түрде болуы тиіс тәсіл емес. Ол жануардың бұрынғы әлеуметтік тәжірибесі, сондай-ақ олар нақты, шынайы әлеуметтік контекст арқылы анықталады. Боноболардан барлық жануарларға тән зорлық-зомбылықтың бола бермейтінін байқаймыз, қандай да бір ортада оны виртуалды түрде жоюға болады.

Адамдар арасындағы әлеуметтік қарым-қатынас әлдеқайда күрделі болады. Сондықтан генетикалық жағынан адамдарға жақын жануарларға қарағанда, адамдар үшін әлеуметтік жағдай үлкен рөл атқарады. Леонард Берковицтің<sup>12</sup> пікіріне сүйенсек, белгілі бір тітіркендіргіштерге жауап беру ниеті адамдарда туа пайда болады. Аталмыш агрессиялық мінезді ашық түрде көрсете ме, жоқ па деген мәселенің жауабы – туа біткен қасиет пен әлеуметтік жағдай арасындағы күрделі қатынасқа байланысты. Мысалы, ұсақ жәндіктерден маймылға дейінгі көптеген жануарлар өз мекенін қорғау үшін басқа жануарларға қарсы шабуыл жасайтындығы еш дау туғызбағанымен, кейбір жазушылардың пікіріне қосылып, «адамдар да өздерін қорғау үшін сыртқы қоздырғыштарға агрессиялы түрде жауап береді» деу көңілге қона бермейді.

Берковицтің адамдардың туа біткен мінез-құлқын өзгертуге және өмірге икемдеуге болады деген пікірін қолдау мақсатында көптеген дәлел келтіруге болады. Адам мәдениеті осы мәселеге келгенде бір-бірінен қатты ерекшеленеді. Мысалы, Сиккимнің – лепча, Орталық Африканың – пигмеи және Жаңа Гвинеяның арапеш сияқты көптеген байырғы тайпалары өз тайпасымен де, өзгелермен де достық қарым-қатынаста бірлесіп өмір сүреді. Бұл адамдардың арасында агрессиялы

әрекет өте сирек кездеседі.<sup>13</sup> Керісінше, басшыларымыз қорларымыздың айтарлықтай көп пайызын әскери техника мен жұмыс күшіне жұмсайтын өзіміз өмір сүріп отырған «өркениетті» қоғамда отбасылық зорлық-зомбылық – әдеттегі жағдайға, ал атыс-шабыс – қала өміріндегі үйреншікті оқиғаға айналды. Мектептерде кісі өлтіру фактілері жиіледі, тіпті әлемнің кейбір жерлерінде жанкештілердің өзін-өзі жарып жіберуіне адамдардың еті үйреніп кетті.

Адамдардың агрессиялы ниетін өзгерту үшін қолданылатын тәсілдер де көбейді, дегенмен белгілі бір мәдениеттегі әлеуметтік жағдайлардың ұдайы өзгеріп отыруы агрессиялы мінез-құлықты қалыптастырды. Мысалы, ирокез үнділері жүздеген жыл бойы аңшылықпен айналысып, тату-тәтті өмір сүріп келді. Алайда он жетінші ғасырда сол жерге келген еуропалықтармен сауда-саттық жүргізуіне байланысты, көршілес гурондармен тері үшін бәсекелестікке түсе бастады (дайын өніммен айырбас жасау үшін). Олар бірнеше рет соғысты, нәтижесінде ирокездер өте күшті жауынгерге айналды. Бұл олардың ырыққа көнбес агрессиялы түйсігіне емес, керісінше, бәсекелестікке алып келген әлеуметтік жағдайға байланысты.<sup>14</sup>

Өз қоғамымызда да агрессиялы мінез-құлық пен зорлық-зомбылық тудыратын оқиғалар әр аймақта түрліше болып келеді. Мысалы, Ричард Нисбетт<sup>15</sup> оңтүстіктегі ақ нәсілді еркектер арасындағы өлім деңгейі солтүстіктегі ақ нәсілді ерлерге қарағанда, біршама жоғары екенін айтады. Әсіресе ауылдық жерлерде кісі өлімі көп екен. Біз бұл арада «өзін, атақ-абыройын» қорғау үшін болған кісі өлтіру жағдайлары туралы айтып отырмыз. Нисбеттің зерттеуі көрсеткендей, жалпы алғанда, оңтүстіктіктерілер де солтүстіктіктерілер сияқты зорлық-зомбылықты қолдамайды; олар тек өз меншігін қорғау және өздеріне зәбір көрсеткендерге жауап қайтару мақсатында ғана зорлық-зомбылыққа барады. Бұл оңтүстіктегі джентльменнің ерекше белгісі болып саналатын «абырой мәдениеті» нақты экономикалық және кәсіби жағдайларға тән болуы мүмкін екенін көрсетеді. Бұл әсіресе барлық байлықты тып-типыл қып ұрлап кетуге болатын оңтүстік пен батыстағы тасымалданатын байлыққа, яғни малшаруашылығына қатысты. Басқаша айтсақ, егер сіз Айова штатының фермері болсаңыз,

онда ешкім сіздің егініңізге қол салмайды; демек, жеке меншігіңізді қорғау үшін басқалармен жаға жыртысудың қажеті шамалы. Бірақ сіз малшаруашылығымен айналысатын болсаңыз, «менен аяғыңды тарта жүр» дейтіндей беделге ие болғаныңыз жөн. Мұндайда барымташылар сіздің мүлкіңізге қол сұқпас бұрын жеті рет өлшеп, бір рет кесетін болады.

Бір қызығы, ар-намысты қорғау мәдениеті біраз уақытқа дейін мүлдем жоғалып кетпей сақталып қалады. Сондықтан зерттеу жұмыстарының негізгі нәтижелеріне сүйене отырып, Нисбетт пен оның әріптестері<sup>16</sup> бірнеше эксперимент өткізді. Олар ар-намысты қорғау мәдениетіне қатысты нормалар Мичиган университетінде оқитын, отбасы ұзақ жылдар бойы малшаруашылығымен айналыспаған оңтүстіктік ақ нәсілді студент жігіттердің таным-түсінігінен, мінез-құлқынан, ішкі сезімдерін білдіру тәсілдерінен байқалатынын анықтады. Бұл тәжірибелер кезінде сынақ жүргізушінің серіктесі зерттеуге қатысқан студенттерге «кездейсоқ» соқтығысып, оларды қорлап, тіл тигізді. Солтүстіктік ақ нәсілді еркектерге (мұндайға көңіл аудармайтын) қарағанда, оңтүстіктіктер ол кісіге: «ар-намысыма тидің» деп қатты ашуланды (олардың қанындағы кортизон деңгейі көбейді). Дәл сол кезде олар физиологиялық және когнитивті тұрғыдан агрессиялық әрекетке дайын тұрды (олардың қан құрамындағы тестостерон деңгейі артты). Бірауыз сөзбен айтқанда, осы жағдайдан кейін олардың бойларында агрессиялы мінез-құлық пайда болады. Кейінгі эксперименттер барысында Коэн мен Нисбетт<sup>17</sup> ар-намысын қорғауға байланысты жанжал кезінде біреуді өлтірген адам болып, Құрама Штаттардың барлық компанияларына хат жібереді. Солтүстіктегі компанияларға қарағанда, Оңтүстік пен Батыста орналасқан компаниялар оларға түсіністікпен қарап, ықыласпен жауап береді.

Тәжірибе нәтижесіне қарап, «агрессия – адам баласына да, приматтарға да тән қасиет, әйтсе де агрессияның пайда болуы түйсікке ғана байланысты емес» деген қорытынды жасауға болады. Мәдени әсерлер біздің жағдаяттық және әлеуметтік оқиғаларға түсінігімізді қалыптастырып, агрессиялы жауап беруімізді анықтай алатынын көрсететін мысалдар жеткілікті. Ең бастысы, адамдардың мұндай мінез-құлқын әлеуметтік факторлардың көмегімен өзгерте

алатындығымызды жақсы білеміз. Қысқасы, агрессиялы мінез-құлықты ауыздықтауға болады.

### **Агрессияның қажеті бар ма?**

**Ең мықтының тірі қалуы.** Қош, сонымен, адам өз бойындағы агрессияны ауыздықтай алады екен. Бірақ соны ауыздықтаудың қажеті қанша? Кейбір зерттеушілер «агрессия пайдалы, тіпті қажет болуы мүмкін» деген пікір айтады. Мысалы, Конрад Лоренц<sup>18</sup> агрессияны «түйсіктің өмірді сақтап қалуға қажетті маңызды құрамдас бөлігі» деп есептейді. Өзінің дәлелін жан-жануарларға негіздеген ол «агрессия хайуанаттардың енесінің ақылды да мықты болуына және ең батыл жануардың топты бастауына ықпалын тигізеді» деп, агрессияны жануарлардың эволюциялық дамуындағы маңызды факторлардың бірі ретінде қарастырады. Мартышкаларға жасаған зерттеуде антрополог Шервуд Уошберн мен психиатр Дэвид Гамбургтің<sup>19</sup> тұжырымы бір жерден шығады. Олардың пікірінше, бір топқа жататын маймылдарда агрессияның болуы топқа тамақ тауып беруде, көбеюде, сондай-ақ басымдыққа ие болуда маңызды рөл атқарады екен. Топтағы билікті әуел бастан-ақ агрессиялы мінез-құлық таныта білген ең мықты, агрессиялы аталық маймыл қолына алады. Ең қызығы, Стивен Пинкердің айтуынша,<sup>20</sup> мұндай шешім колониядағы бәсекелестікті азайтады, өйткені басқалары қожайынның кім екенін біледі және аяғын аңдап басатын болады. Сонымен қатар басымдыққа ие болған аталық маймыл ұрпағының санын көбейтуге және өзінің күш-қуатын келешек ұрпаққа жеткізуге міндетті болғандықтан, колонияның өмір сүру мүмкіндігі де арта түспек.

Теңіз пілдерінің мінез-құлқы да осыған ұқсас болғанымен, бұлардың арасында қанқасап шайқас болып жатады. Психобиолог Барни Лебефтің пікірінше,<sup>21</sup> жыл сайын күйек мерзімінің алдында теңіз пілдері көшбасшылыққа таласып, кейбір аталық пілдер бір-бірімен қырқысып қалатын кездер де болып тұрады. Ең күшті, ең агрессиялы және ең қатыгез аталық піл басқару иерархиясында ғана емес, сондай-ақ махаббат мәселесінде де топтағы басты пілге айналады. Мысалы, зерттеу кезінде 185 аналық және 120 аталық пілден тұратын колониядағы ең мықты «альфа-аталық» піл күйек маусымында ұрғашы



пілдердің тең жартысын иемденген. Ұрғашы пілдер саны 40 немесе одан да аз болатын топтарда альфа-аталық күйек науқанында үйірдегі ұрғашы пілдердің бәрін ұрықтандырған.

Осындай мәліметтерді ескере отырып, кейбір зерттеушілер адам агрессиясын ауыздықтауға тырысудың дұрыс еместігін алға тартады. Олардың ойынша, кейбір ұсақ жәндіктер арасында болатын жағдай сияқты адам агрессиясы да тіршілік үшін күресте үлкен рөл атқарады. Бұл тұжырымға сүйенер болсақ, бір адамның екінші адамды өлтіруіне алып келетін негізгі себеп келесі адамның ғарышты «игеруіне», күрделі математикалық есеп шығаруға білек сыбана кірісуіне, логикалық мәселелерді шешуге тырысуына немесе ғаламшарды жаулап алуына қозғау салады.

Алайда әңгіменің басында айтып өткенімдей, аталмыш тұжырым агрессияның қисынсыз анықтамасына негізделеді. Жетістікке жету мен дамудың қозғаушы күшінің түп тамырын агрессия мен қатыгездіктен іздеу ақиқатқа жету жолын қиындата түседі. Тапсырманы шешуге немесе қандай да бір дағдыны игеруге басқаларға залалынды тигізбей-ақ немесе оларды өзіңе бағындыруға тырыспай-ақ жетуге болады. Мұны біз оңайлықпен түсіне алмаймыз, өйткені батыстық, соның ішінде америкалық көзқарас бойынша, жетістік пен жеңістің, жұмысты жақсы атқару мен бәсекелесіңнен озып кетудің бір-бірінен айырмасы жоқ. Эшли Монтегюдің<sup>22</sup> ойынша, Дарвиннің теориясын қате түсінгендіктен, кез келген адамда «тірлік үшін күрес – өмірдің заңы» деген теріс пікір қалыптасуы мүмкін. Монтегюдің тұжырымдауынша, индустриалды революция кезінде жұмысшылардың еңбегін қанап отырған бай өнеркәсіп иелері өздерін ақтау үшін «өмір деген – күрес», демек, «біреудің еңбегін пайдалану арқылы байлыққа кенеліп, бақуатты өмір сүру қалыпты жағдай» дегенді ойлап тапқан болуы мүмкін. Сорақысы сол, мұндай тұжырымдарға адамдардың қатты сенетіні соншалық – нәтижесінде агрессиялы тәсіл мен бәсекеге жүгінбестен-ақ өмір сүруге болатындығы назардан тыс қалады. Мысалы, жүз жыл бұрын орыс ғалымы және әлеуметтік реформатор Петр Кропоткин:<sup>23</sup> «ортақ мақсат пен әрекетке негізделген серіктестік көптеген тіршілік иелерінің аман қалуына септігін тигізеді» деген қорытындыға келді. Бұған дәлел жетіп артылады. Термиттер, аралар,

құмырсқалар сияқты бірлесіп өмір сүретін жәндіктердің әрекеті бізге біршама таныс. Біз шимпанзелердің альтруистік деп сипаттауға болатын мінез-құлқын біле бермеуіміз мүмкін. Оны былайша суреттеуге болады: екі шимпанзені көршілес торларға орналастырамыз, оның бірінде тамақ бар да, екіншісінде – жоқ. Алдында тамағы жоқ шимпанзе көршісінен қиылып тамақ сұрай бастайды. Мұны онша жақтырмаған «бай» көрші аз ғана тамақ береді. Былайша айтқанда, ол тәкаппар мінез танытып, берген тамағының бағасын арттыра түседі. Яғни ол алдындағы тамақтың бәрін өзі жегісі келеді. Бұдан байқайтынымыз: қолындағы барды бөлісу тіпті шимпанзелер сияқты агрессиялы жануарлардың арасында да бар екен.<sup>24</sup> Алайда Кропоткиннің пікірі сол кездің талабына сай келмегендіктен немесе индустриалды революциядан пайда көріп отырғандардың қажетін өтемегендіктен болар, оған айтарлықтай мән берілген жоқ.

Енді өзіміздің қоғамымызға оралайық. Біз, өзіндік мәдениеті бар америкалықтар, бәсекелестік арқылы ісімізді оңға бастырып келеміз; жеңіске жеткендерді мақтап-марапаттаймыз да, жеңілгендерден теріс айналамыз. Екі ғасыр бойы біздегі білім беру жүйесі бәсекелестік пен өмір сүре білу заңдылығына негізделіп келді. Біз балаларымызды: «білімге құштар бол» деп емес, керісінше «жақсы баға ал және академиялық тестерде жақсы көрсеткіштерге жет. Ең бастысы – осы» деп үйретеміз. Спорт журналисі Грантленд Раис «спортта сіздің жеңуіңіз немесе жеңілуіңіз маңызды емес» дегенде, америкалықтарды меңзеген болуы керек. Қалай болғанда да, ол елдің үлкен-кішісінің санасын жаулап алған «біз қандай жолмен болса да, жеңіске жетуіміз керек» деген қитұрқы ойдан арыламыз дегенге сенгісі келетінін айтқан болар. Мұндай жағдай өмірдің түрлі саласында кездесіп жатады. Мысалы, футбол ойынында университет студенттерінен жеңіліп қалған Жас лига ойыншысының қарсыласы «Біз – біріншіміз!» дегенін естіп, жасқа булығы; Вьетнам соғысы кезінде жеңіліске ұшыраған бұрынғы президент Линдон Джонсонның «соғыста жеңілген бірінші президент» деген атаққа қалмау үшін осы соғыс жайлы мәліметті әдейі бұрмалауы; үшінші сынып оқушысының арифметикалық тестілеуде өзінен жоғары көрсеткішке жеткен сыныптастарын жек көруі... біз

осының бәрінен жеңіске жету жолындағы мәдени ерекшеліктерді көреміз. Грин-Бей Пэккерстің атақты тренері Вине Ломбарди осының барлығын қарапайым сөзбен былай түйіндейді: «Жеңіс – мәңгілік емес, өткінші». Жоғарыда біз әңгіме еткен жағдаяттардың қауіптілігі мынада: адамдарда былай қарағанда белсенді өмір салтын насихаттауы тиіс футбол ойыны сияқты қандай да бір жарыс кезінде қолданылған кез келген тәсілді қол жеткізген жеңіс ақтайды деген пікір қалыптасады.

Эволюцияның бастапқы кезеңдерінде адамдар бәсекелестікті реттеп, агрессиялы мінез-құлықты ауыздықтауы мүмкін еді деген тұжырым шындыққа жанасуы мүмкін. Қалай болған күнде де, жан-жағымызға көз салсақ, айналамызда ұрыс-жанжал, ұлтаралық, нәсіларалық және тайпааралық қақтығыстардың болып жататынын көреміз. Адамдардың жеккөрушілік сезімі басым. Олардың бір-біріне дұшпандық ниетпен қарап, бір-бірін аяусыз өлтіретінін, лаңкестікке баратынын, қару ретінде сібір жарасы мен шешек індетін тарататынын, жетекші елдердің әлем жұртшылығын бірнеше қайтара қырып тастауға жететін ядролық қару жасап жатқанын білеміз. Осыдан кейін мен адамдардың қазіргі мінез-құлқын түсінгендей боламын. «Ата-бабаларымызға құрметіміз шексіз. Әйтсе де олардың істеген істерінің барлығын қайталауға болмайды» дей отырып, антрополог Лорен Эйсли<sup>25</sup> былай деп жазады: «Бізге мұзды жаратын, жолбарыспен айкасып, аюмен алысатын адамнан гөрі мейірімді де шыдамды адам қажет».

***Катарсис. Катарсистің пайдасы бар ма?*** «Агрессия пайдалы тіпті кейбір жағдайда қажет». Ара-тұра осындай да пікірлер айтылып жатады. Мен мұнда катарсистің психоаналитикалық тұжырымдамасы, яғни іштегі энергияны сыртқа шығарудағы рөлі жайлы айтып отырмын. Жоғарыда айтып өткеніміздей, Зигмунд Фрейдтің ойынша, егер адамдарға агрессиясын шығаруға мүмкіндік берілмесе, онда агрессия жиналып, қысымға айналады. Іштегі энергия сыртқа шығу жолын іздейді, сөйтіп, бір күні жарылады немесе адам психикалық ауруға душар болады. Еліміздің танымал психиатры Уильям Меннингер<sup>26</sup> «бәсекелестік ойындар инстинктілі агрессияны қанағаттандыруда таңғаларлық рөл атқарады» деп мәлімдеді.

Бұл пікір біздің мәдени мифологиямыздың бір бөлігіне айналды. Мысалы, 1999 жылы шыққан «Мынаны талда» (Analyze This) атты фильмде психиатр (Билли Кристалл ойнаған) мафия басшысымен – Роберт Де Ниро ойнаған кәнішермен жұмыс істеуге мәжбүр болады. Шектен тыс ашулану мен шаршау салдарынан Де Ниро кейіпкерінің қан қысымы өте жоғары еді. Терапиялық сессияларының бірінде Билли Кристаллдың кейіпкері былай дейді: «Ашуланған кезде менің не істейтінімді білесіз бе? Жастықты ұрамын. Осы тәсілді қолданып көріңіз». Гангстердің түсінігінде «ұру» мен «өлтірудің» еш айырмашылығы жоқ. Сөйтіп, Де Ниро сол арада қаруын алады да, жастықты бірнеше қайтара атады. Билли Кристалл терең дем алып, зорлана жымияды да: «Жеңілдеп қалдыңыз ба?» – дейді, «Иә, солай!» – дейді Де Ниро.

Керемет емес пе? Иә, керемет. Бірақ дұрыс әдіс пе? Жоқ. Билли Кристаллдың шешімінің бұл арада орынсыз екенін көрсететін көптеген дәлелдер бар. Бір тәжірибе кезінде Брэд Бушман<sup>27</sup> жақтасынан (сынаққа қатысушылармен бірге оқитын студент) тәжірибеге қатысушы басқа адамдардың ашуына тиюін өтінеді. Тәжірибе біте салысымен, қатысушыларға үш эксперименттік тапсырма берілді: бірінші жағдайда, олар өздерін ашуландырған студент туралы ойлай отырып, бокс тұлыбын бірнеше минут бойы ұруы керек. Екінші жағдайда, бұл әрекетті студенттер физикалық жаттығу ретінде орындайды. Ал, үшінші жағдайда, олар бірнеше минут бойы ештеңе істемей, тыныш отыруы қажет. Тәжірибенің соңында қай студенттің ашуға аса бой алдырмағаны сарапқа салынады. Әрине, ештеңеге соқтықпай, тыныш отырған студент ашуға бой алдыра қоймаған.

Сонымен қатар Бушман кейіннен тәжірибеге қатысушыларға өздерін ренжіткен адамдарға қатты, жағымсыз дыбыс шығару арқылы агрессиясын білдіруге мүмкіндік берді. «Жаулары» жайлы ойлай отырып, бокс тұлыбын ұрған студенттер бәрінен де агрессиялы болып шығады. Олардың дыбыстары қатты шығады және ұзақ айғайлайды. Өздерін ренжіткеннен кейін тыныш отырғандардың агрессиясы азырақ болды. Демек, негізгі ой айқын. Бокс тұлыбын ұру сияқты физикалық әрекет ашуға себеп болған адамға деген ренішті немесе агрессияны

азайта алмайды. Іс жүзінде бұл деректер бізді мүлде басқа жаққа алып келеді. Бушменнің зертханалық тәжірибесіне жоғары сыныпта оқитын футболшылар қатысты. Ал Артур Паттерсон<sup>28</sup> болса, оқушы-футболистердің ашу-ыза деңгейін ойын кезеңі басталғанға дейін, ойын кезінде және ойыннан кейін тексеріп көрді. Егер қарқынды физикалық әрекет пен футбол ойынының бір бөлігі іспетті агрессиялы мінез-құлық іштегі агрессияны басады деген тұжырым рас болса, онда ойын маусымы барысында ойыншылардағы ашу-ыза деңгейі төмендер еді. Алайда ойын кезеңі басталған кездің өзінде ойыншылар арасында қарсыластарына деген ашу-ыза айтарлықтай өрши түскен.

Агрессиялы әрекет біздің ашуымызға тиген адамға қарсы бағытталған кезде не болады? Бұл агрессияға деген қажеттілігімізді қаншалықты қанағаттандырады және бізді сол адамға зиян келтірмек болған ниетімізден қайтарып, біртіндеп сабамызға түсуімізге көмектесе ме? Жүйелі зерттеулерден көріп отырғанымыздай, бокс тұлыбын ұрғандағы сияқты, бәрі де керісінше болып шығады. Расселл Джин мен оның әріптестері<sup>29</sup> жүргізген экспериментте қатысушы әр студентке серік ретінде эксперимент жүргізушілердің көмекшілерін қосады. Алдымен, эксперимент жүргізушінің көмекшісі келесі студенттің ашуына тиеді. Сынақ барысында олар әр түрлі мәселелерді талқылауы қажет еді. Егер эксперимент жүргізушінің көмекшісі серігімен келісе алмаса, оны тоқпен ұрғызып отыруы тиіс болатын. Әрі қарай зерттеу барысында «жазалаудың оқу процесіне әсерін» қарастыру кезінде, сынаққа қатысушы – мұғалімнің рөлін, тәжірибе жүргізушінің көмекшісі оқушының рөлін ойнайды. Алғашқы тапсырма кезінде қатысушылардың кейбірі тәжірибе жүргізушінің көмекшісін қате жіберген сайын тоққа соқтырып, ал басқалары оның жіберген қателерін белгілеп отырады. Келесі тапсырма кезінде тәжірибе жүргізушінің көмекшісін тәжірибеге қатысушы барлық студент тоқпен соқтыруы қажет болады. Нәтиже қандай? Сол кезде біз катарсис тұжырымынан мүлдем басқа жағдайға куә болдық – кезінде тәжірибе жүргізушісі көмекшісінің жазасына ұшыраған адамдар кезек өздеріне келгенде, бұрынғыдан да қатты соққы берген және оны үдете түскен.

Шынайы өмірде де жиі байқалатын мұндай мінез-құлық әрекеттері – вербалды әрекеттердің агрессияны әрі қарай жалғастыруға тосқауыл

болатынын көрсетті. Осындай «табиғи эксперимент» кезінде компанияда жұмыс істейтін көптеген техникалық қызметкерлер жұмыстан шығарылды. Мұндай кезде олардың бастықтарына ашулануы орынды еді. Осыдан кейін жұмысшылардың кейбіріне бастықтарына деген наразылықтарын вербалды түрде білдіруіне мүмкіндік берілді. Кейінірек барлық техниктерден бастықтарын сипаттап беруді сұрады. Бұған дейін де өздерінің реніштерін білдіріп жүрген адамдардың сипаттамалары ренішін білдіре алмай жүргендерге қарағанда ашу-ызаға толы болды.<sup>30</sup>

Жоғарыдағы айтылғандарды ескере отырып, ашуды тікелей немесе жанама түрде, ауызша немесе физикалық тұрғыдан білдіру жауласу ниетіне тосқауыл болмайды деп қорытынды шығаруға болады. Керісінше, жаулық ниетті күшейте түспек.

***Кек алу, оверкилл және эскалация (ушығу).*** Агрессиялық іс-әрекетке бару неге арадағы қастықты күшейте түседі? Біріншіден, біз бір рет басқа адамға деген жағымсыз сезімімізді білдірсек немесе бір рет бастығымызды «тасжүрек пасық» деп атасақ, әсіресе бұл әңгіме көптің көзінше айтылса, келесі жолы да біз еш қиналмастан, осындай мінез көрсетіп, осындай әрекет ете аламыз. Есте сақтайтын бір нәрсе: кек алу – әдеттегі жай тіл тигізу мен шабуыл жасауға қарағанда әлдеқайда күрделі әрекет. Біз кейде диссонансты азайтудың алғышарты ретінде де артық әрекетке баруымыз мүмкін. Майкл Канның<sup>31</sup> эксперименті шектен шыққан әрекет адамның қадір-қасиетінің төмендеуіне алып келетінін көрсетеді. Бұл тәжірибе бойынша, университет студенттерінің физиологиялық көрсеткішін анықтап отырған медициналық қызметкер олардың ар намысына тиетін ескертулер жасайды. Бірінші жағдайда, ашу-ыза буған студенттер сол қызметкердің бастығына шағымданады. Мұндай жағдай қызметкерге де оңай тимейді: жұмысында біраз қиындықтар туындауы, тіпті қызметінен де айырылуы мүмкін. Екінші жағдайда, оларға реніштерін ашық білдіруге ешқандай мүмкіндік берілмейді. Нәтижесі біз күткендей: ренішін білдіру мүмкіндігі болмағандармен салыстырғанда, қызметкерді жазалау мүмкіндігі көп болғандардың оған деген жек көрушілігі мен дұшпандығы арта түскен.

Оверкилл диссонансты арттыра түседі. Сіз тартқан зардап пен оған қарсы әрекетіңіздің арасында сәйкессіздік неғұрлым көп болған сайын, диссонанс та соғұрлым ұлғая түспек. Диссонанс неғұрлым көп болған сайын, сіз оның намысына көбірек тиетін боласыз. 1-тарауда айтылған бір оқиғаны еске түсірейік. Кент университетінде болған соғысқа қарсы шеру кезінде Огайо ұлттық гвардияшылары төрт студентті атып өлтірген болатын. Ол студенттер қандай әрекетке барса да (тіл тигізу, мазақтау, келемеждеу), оларды атып өлтіруге ешкімнің қақысы жоқ еді. Студенттер қаза болғаннан кейін де олар туралы түрлі жағымсыз әңгімелер айтыла бастады. Егер мен Кент университетінің бүлікке қатысы бар студенттерін атып тастасам, «олар мұндай жазаға лайықты» деп, өзімді сендіруге тырысар едім. Ол – ол ма, мен оларды бұрынғыдан бетер жек көре түсер едім. Сол сияқты, мен бір рет афро-америкалықтардың ел қатарлы білім алуға қақысы жоқ деген болсам, келесі жолы мен олардың ой-өріс деңгейінің төмендігіне, қанша жерден оқытса да, миларына ештеңе қонбайтынына өзімді бұрынғыдан бетер сендіре түсемін. 11 қыркүйекте болған аяусыз қырғыннан кейін антиамерикалық террористік топтардың мүшелері мен олардың жақтастары америкалықтар туралы қандай ойда болды деп ойлайсыз? Олар мыңдаған жазықсыз құрбандарға, құтқарушыларға және олардың отбасына қайғырып көңіл айтып, жанашырлық танытты деп ойлайсыз ба? Сіздің ойыңызша, оларда «америкалықтар ауыр зардап шекті» деген ой болды ма? Көп жағдайда күш көрсету зорлықшылдық тенденциясын азайтпайды. Керісінше, зорлық-зомбылық құрбаны болғандар туралы жағымсыз пікір қалыптастырады. Нәтижесінде бір зорлық келесі бір зорлыққа жол ашады.

Ал агрессияға тура сондай агрессиямен (артық та емес, кем де емес) жауап беруге бола ма? Яғни агрессияға қайтарған жауабымыз шектен шығып кетпеуін бақылай аламыз ба? Менің ойымша, мұндай кезде диссонанс айтарлықтай жоғары болмайды. Тіпті оны байқамауымыз да мүмкін. «Сэм мені ренжітті; мен де есемді жібермедім. Есеп – бір де бір». Эксперименттер көрсеткендей, кек алу мен арандату бір-біріне сай болған жағдайда адамдар ылаң салушыдан айылын жимайды.<sup>32</sup>

Бұл арада атап өтуге тиіс бір мәселе бар: нақты өмірдегі көптеген жағдайлар бұған қарағанда әлдеқайда күрделі. Кек алу қылмыстан да

бетер. Жақында жүргізілген зерттеулер оның себебін былай түсіндіреді: біздің басқаларды қинауымыз бізді басқалардың қинауымен салыстырғанда, түкке тұрмайтын сияқты көрінеді. «Басқа біреудің аяғының сынғаны ештеңе емес, ал өзіміздің тырнағымыз сынса, жанымыз көзімізге көрінгендей болады» дейтін ескі әзіл адам табиғатына тән осы психологиялық күйді дәл сипаттайды.

Ағылшындық неврологтер<sup>33</sup> «сен – маған, мен – саған» тәжірибесі үшін бірнеше адамды жұптастырады. Әрбір жұп сұқ саусаққа қысым түсіретін тетікшеге қосылып, сынаққа қатысушыларға өздері қалай ауырсынса, әріптестері тура сондай сезімді басынан өткерердей, олардың саусағына күш түсіруге нұсқау беріледі. Қатысушылар қанша тырысса да, әріптесі түсірген күш табиғи қысымдай бола алмағаны анықталды. Қысымды сезінген қатысушы серіктесі де сондай күйді бастан кешіріп жатыр деген үмітпен барынша «кек қайтаруға» тырысады. Осылайша жай бір байланыстан басталған ойын ауыр да азапты қысымға ауысты. Зерттеушілердің ойынша, ауырсынуды сезіну – «нейроморфтық процесстің табиғи жанама әсері». Бұл: «Бірін-бірі ұрғылап отырған екі баланың ойыны неліктен төбелеске ұласады», «Ұлтаралық қақтығыстар неге ушығып кетеді» деген сауалдарға жауап табуға көмектеседі. Мұндай жағдайда екі жақ та өз іс-әрекетін ақтауға тырысады.

### **Агрессияның себептері**

Байқағанымыздай, топаралық жеккөрушілік, кек алу немесе соғыс сияқты айқын себептерден басқа зорлық-зомбылықтың негізгі себептерінің бірі – зорлық-зомбылықтың өзі. Адамның агрессиялы әрекеті, егер оның деңгейі жәбірленушінің оған жасаған қиянатынан асып түсуді мақсат етсе, онда ол агрессияны ақтауға бағытталған когнитивті және мотивациялық әрекеттерге алып келеді. Енді агрессияның басқа да негізгі себептерін қарастырып көрейік.

***Неврологиялық және химиялық себептер.*** Адамдардың, сондай-ақ жан-жануарлардың орталық миында агрессиялы мінез-құлықпен тығыз байланысты амигдала (бадамша безі) деп аталатын аумақ бар. Бұл аумақты токпен соққан кезде бейқам тұрған ағзалар қоза бастайды; сондай-ақ осы аумақтағы нейрондық белсенділік шектелсе, дамылсыз



ағзалар тынышталады.<sup>34</sup> Алайда мұндай жағдайды өз қалауыңызға қарай өзгертуге болатынын да атап өту керек: жануарлардағы нейрондық тетіктердің әсерін әлеуметтік факторлар арқылы өзгертуге болады. Мысалы, өзінен гөрі әлсіз маймылдардың арасына түскен еркек маймыл амигдаласы қозған кезде басқа маймылдарға шабуыл жасайды. Ал өзінен мықты маймылдарға тап келсе, шабуыл жасаудың орнына қашып кетеді.

**Тестостерон.** Кейбір химиялық элементтердің агрессияға әсер ететіні анықталған. Мысалы, еркектік жыныс гормоны болып табылатын тестостеронды екен кезде жануарлардың агрессиясы арта түседі.<sup>35</sup> Адамдарға қатысты бірнеше жаңалықтар ашылды: Джеймс Даббс және оның әріптестері<sup>36</sup> адамдағы тестостерон деңгейі құқық бұзғаны үшін сотталғандарға қарағанда, ауыр қылмыс жасап сотталғандарда айтарлықтай жоғары екенін анықтады. Сондай-ақ түрмеге түскеннен кейін де тестостерон деңгейі жоғары сотталушылар түрме ережелерін көбірек бұзған. Даббс пен оның әріптестері<sup>37</sup> жасөспірім құқық бұзушылардың тестостерон деңгейінің колледж студенттерінен жоғары екенін де анықтады. Осы колледждегі қауымдастықтарды салыстырған кезде әдетте тәртіпсіз, әлеуметтік тұрғыдан жауапкершілігі төмен және дөрекі студенттердің тестостероны орта есеппен алғанда өте жоғары екені белгілі болды.<sup>38</sup> Демек, тестостеронның агрессияға әсер ететіні анық. Керісінше, агрессия тестостеронның бөлінуін арттыратыны да шындық.<sup>39</sup>

Егер тестостеронның деңгейі агрессияға әсер етсе, онда бұл – ерлердің әйелдерге қарағанда агрессиялы екенін білдіре ме? Егер әңгіме физикалық агрессия туралы болса, «иә» деп жауап беруге болады. Балаларға жасалған кең ауқымды зерттеулер кезінде Элеанор Маккоби мен Кэрол Джеклин<sup>40</sup> ұлдардың қыздарға қарағанда агрессиялы екенін анықтады. Мысалы, бір тәжірибе кезінде зерттеушілер АҚШ, Швейцария, Эфиопия, тағы басқа елдердегі балаларға ойын кезінде бақылау жүргізді. Қыздар сияқты емес, ұлдар ойнаудың орнына бірін-бірі ұрып, итеріп, қақтығысып жатты. Дүниежүзіндегі зорлық-зомбылыққа байланысты тұтқындалған ересектердің басым көпшілігі – ер адамдар. Әйелдер әдетте зорлық-зомбылық үшін емес (мысалы, адам өлтіру, дене жарақатын келтіру), біреудің мүлкін иемдену

мақсатымен жасаған қылмыстары үшін (мысалы, дүкенде ұрлық жасау, жалған ақша жасау, алаяқтық және ұрлық) тұтқындалады.

Алайда агрессияның физикалық емес түріне келгенде, жағдай шиеленісе түседі. Зерттеу нәтижелері ұлдар – физикалық агрессияға, ал қыздар әлеуметтік агрессияға бейім екенін көрсетті. Никки Крик пен оның серіктестері<sup>41</sup> мұны реляционды агрессия деп атайды. Атап айтсақ, қыздар құрдастарының беделін түсіріп, достарымен байланысына зиян келтіруге бағытталған іс-әрекетке жақын. Оның айқын мысалы ретінде, шеттетуді, жалған ақпарат таратуды, өсектеуді жатқызуға болады. Мұндай іс-әрекеттің залалы да ұшан теңіз. Интернеттің пайда болуына байланысты бұзақылық мектеппен ғана шектеліп қалмайды, керісінше, мұндай әрекетін тәулік бойы жалғастыра алады. Оның үстіне, интернет мұндай әлеуметтік бұзақыға онтайлы жағдай тудырып отыр, бір тетікті басу арқылы адамның беделіне нұқсан келтіруге болады. Ал мұны мұғалім де, ата-ана да оңайлықпен байқай алмайды. Бір ғана мысал келтірейік: 2010 жылы 15 жасар Фиби Принс атты студенттің өзінен біршама үлкен жігітпен кездесіп жүруі мектептегі біраз қыздың ашуын келтіреді. Олар үш ай бойы қызды интернеттегі әлеуметтік желілер және Facebook арқылы күлкіге айналдырып, мазақ етеді. Фибидің ауыр күйзеліске ұшырағаны сондай, ақыры, өз үйінде асылып өледі.

Физикалық агрессияның гендерге қатысты болуы биологиялық құбылыс па, әлде әлеуметтік құбылыс па? Бұған нақты жауап беру қиын. Алайда кейбір мәліметтер мұның биологиялық құбылыс екенін көрсетіп отыр. Атап айтсақ, елімізде соңғы 50 жылда болып жатқан әйелдерге қатысты әлеуметтік өзгерістер – әйелдер жасаған ауыр қылмыстың санын арттырған жоқ. Ал ерлер мен әйелдер арасындағы жеңіл қылмыстарға қатысты салыстырмалы деректерге көз жүгіртер болсақ, әйелдер қылмысының еркектерге қарағанда әлдеқайда артқанын байқаймыз.<sup>42</sup>

11 елден келген жасөспірімдерден адамдар арасындағы қақтығыстарға қатысты оқиғаларды айтып беруін өтінген Дэнэ Арчер мен Патрисия МакДаниелдің<sup>43</sup> мәдениетаралық зерттеулерінің нәтижесі гендерлік айырмашылықтардың әмбебап қасиетке ие екенін нақтылай түсті.

Зерттеу барысында тәжірибе жүргізушілер әңгіме айтады. Бірақ айтып келе жатқан әңгімесін аяқталуға жақын қалған кезде үзіп тастап, жасөспірімдерге әңгімені өз бетімен аяқтауға тапсырма береді. Арчер мен МакДаниел қай елде болсын, жас қыздарға қарағанда жас жігіттердің қақтығысты шешуде күш қолдану тәсіліне жүгінуге тырысатынын байқады.

Мұндай тәжірибе ерлер мен әйелдердің арасында биохимиялық айырмашылықтар бар екенін айқын көрсетеді. Сонымен қатар бұл тек биохимиялық айырмашылықтарға ғана байланысты деректер емес. Арчер мен МакДаниелдің айтуынша, белгілі бір мәдениет өкілі болып саналатын ер адам әйел адамға қарағанда, физикалық агрессияға көбірек жүгінетін болса, оған сол адамның өскен ортасында қалыптасқан мәдени үрдістің де әсері болғанын тілге тиек етеді. Мысалы, Австралия мен Жаңа Зеландияда әйелдер Швеция мен Кореядан келген ер адамдарға қарағанда физикалық агрессияға бейім.

**Ішімдік.** Әлемдегі көптеген адам ерекше құмартып ішетін бір химиялық зат бар. Ол – ішімдік. Ішімдік ішкен адамның агрессияға бейім келетінін әлеуметтік белсенді студенттердің көпшілігі жақсы біледі.<sup>44</sup> Жоспардан тыс жүргізілген зерттеулер барлар мен түнгі клубтардағы төбелес, отбасындағы зорлық-зомбылық көбінесе ішімдікті шектен тыс ішу салдарынан болатынын көрсетті. Көптеген деректер осыны растап отыр. Мысалы, қылмыстық статистика кісі өлтіру, шабуыл жасау сияқты басқа да ауыр қылмысқа барғандардың 75 пайызы қамауға алынған кезде мас болғанын дәлелдеп отыр.<sup>45</sup> Сонымен қатар жоспарлы түрде жүргізілген зертханалық тәжірибелер арақ-шарапты көп ішкендер – ішімдікті аз ішкендерге немесе мүлдем ішпегендерге қарағанда, арандатушылардың іс-әрекетіне агрессиялы түрде жауап беруге бейім екенін көрсетті.<sup>46</sup>

Алайда «агрессияның бірден-бір себепшісі – ішімдік» деген қате түсінік қалыптаспауы керек. Ішімдік ішкен адамдардың барлығы бірдей төбелеске бара бермейді. Керісінше, зертханалық және күнделікті тәжірибелердің нәтижелері ішімдіктің тежегіштік қызмет атқаратынын көрсетті; яғни ішімдік ішу кезінде біздің сергектігіміз төмендеп, белсенділігіміз азаяды. Бұдан да қызық мәлімет бар. Соңғы

кезде жүргізілген зерттеулер – ішімдіктің ақпаратты қабылдау мүмкіндігімізге шектеу қоятынын да көрсетіп отыр.<sup>47</sup> Басқаша айтсақ, мас адамдар өмірде болып жатқан әлеуметтік жағдайлар жайлы жалпылама түрде білгенімен, нақты ақпараттарды біле бермейді. Мысалы, сіз ішпеген болсаңыз және кездейсоқ біреу сіздің аяғыңызды басып кетсе, сіз ол адамның оны әдейі жасамағанын білесіз. Бірақ мас болсаңыз, мәселенің байыбына бармай, сол адам сіздің аяғыңызды әдейі басқандай, оған қарсы әрекет жасауыңыз мүмкін. Егер ер адам болсаңыз, физикалық агрессияға да баруыңыз ғажап емес. Мұндай жағдай еркектердің ойлау қабілеті төмендеген кезде, қандай да бір әрекетті өзіне қарсы жасалған қастандық сияқты қабылдауы мүмкін екенін көрсетеді.

***Ауыру мен дискомфорт.*** Ауыру мен дискомфорт агрессияның негізгі алғы шарттары болып табылады. Тіршілік иесі қиналған кезде ештеңеден бас тартпай шабуылға шығады. Мысал ретінде егеуқұйрық, тышқан, атжалман, түлкі, маймыл, шаян, жылан, жанат, аллигатор және т.б. көптеген жануарлардың іс-әрекетін атауға болады.<sup>48</sup> Мұндай жануарлар өз топтарына, басқа топтарға немесе көзіне түскеннің бәріне, соның ішінде қуыршақтар мен теннис доптарына да шабуыл жасай береді. Адамдар да сондай деп ойлайсыз ба? Бір қарағанда солай көрінуі әбден мүмкін. Көпшілігіміз аяқастынан ауырып қалар болсақ (мысалы, аяғымызды соғып алсақ), ашуланып, көзімізге көрінгеннің бәріне тиісуге дайын тұрамыз. Леонард Берковиц<sup>49</sup> өзінің бірқатар эксперименттерінде қолы қатты тоңған студенттің басқа студенттерге қарсы агрессиялы әрекеттерінің күрт өскендігін көрсетті.

Кейбір бақылаушылар күннің ыстығы, ылғалдың молдығы, ауаның ластануы және жағымсыз иіс сияқты дене дискомфорты түрлері агрессиялы мінез-құлықты шектеуі мүмкін деп есептейді.<sup>50</sup> Мысалы, 1960 жылдардың аяғы, 1970 жылдардың басында АҚШ-та Вьетнамдағы соғыс, нәсілшілдік, әділетсіздік және т.б. жайларға байланысты шиеленістер өршіп тұрған кезде ұлт көшбасшыларын «ұзақ, ыстық жаз» деп аталатын құбылыс қатты алаңдатты. Олар күз, қыс немесе көктем мезгілдеріне қарағанда, жаздың ыстық күндері қақтығыстар мен басқа да тәртіпсіздіктер көбеюі мүмкін деп есептеді. Бұл, шынымен де, солай ма, әлде жай ғана болжам ба? Ол рас болып шықты.

1967–1971 жылдар аралығында 79 қалада болған тәртіпсіздіктерге жүйелі түрде талдау жасау кезінде Меррилл Карлсмит пен Крейг Андерсон<sup>51</sup> суық күндерге қарағанда ыстық күндері тәртіпсіздіктердің көбейе түсуінің ықтималдығы жоғары болатынын анықтады. Сол сияқты, жақында жүргізілген зерттеулер кезінде Андерсон мен оның әріптестері де күн ыстық болған сайын, адамдардың ауыр қылмыс жасау ықтималдығы жоғары болатынын дәлелдеді. Сондай-ақ олар жылы кезде тонаушылық сияқты қылмыс түрлерінің көп болмайтындығын айта келіп, ыстық күн мен зорлық-зомбылық (жай қылмыс емес) арасында байланыс бар деген болжамды бекіте түсті.<sup>52</sup>

Алайда күнделікті өмірде болып жатқан оқиғаларды түсіндіруде аса сақ болуымыз керек екенін сіздер жақсы білесіздер. Мысалы, сіздің ішкі даусыңыз агрессияның көбеюі ауа температурасына тікелей байланысты ма, әйтпесе салқын немесе жаңбырлы күндерге қарағанда, ыстық күндері адамдардың далада көп болуына (бірінің жолына бірі бөгет болып) байланысты ма деп сұрауы мүмкін. Олай болса, агрессияның ыстық күнге байланысты болуын немесе ыстық күні адамдардың көшеде көп жүруімен байланысты екенін қалай анықтай аламыз? Бұл құбылысты лабораторияда тексеріп көрелік. Ол өте оңай. Мысалы, Уильям Гриффитт пен Роберт Вейч<sup>53</sup> жүргізген эксперимент кезінде студенттерге тест береді де, кейбіреуін – қалыпты температурасы бар бөлмеге, кейбірін 90° ыстық бөлмеге жібереді. Ыстық бөлмедегі студенттердің агрессиялығы күшейе түсетіні өз алдына, бейтаныс адамға да дөрекі мінез көрсетеді. Осыған байланысты басқа да дәлелдер осы сөзіміздің дұрыстығына көзімізді жеткізіп отыр. Мысалы, 90°-тен төмен температура кезіндегіге қарағанда 90°-дан жоғары температура кезінде ірі лигалық бейсбол ойындарына қатысушылардың бірін-бірі соққыға жыққаны жайлы мәліметтер көп тіркелген.<sup>54</sup> Аризона штатының шөл далада орналасқан Финикс қаласында кондиционері бар автокөлік жүргізушісіне қарағанда, кондиционерсіз автокөлік жүргізушілері жол кептелісінде дабылды көбірек басады.<sup>55</sup>

***Фрустрация және агрессия.*** Өзіміз байқағандай, агрессияның тууына ашу, ауру, аса жоғары температура және сол секілді басқа да жағымсыз жағдайлар себеп болады. Осылардың ішінде агрессияға алып

келетін негізгі себеп – фрустрация. Мына оқиғаны елестетіп көрейік: сізді жұмысқа орналасу мәселесі бойынша әңгімелесуге шақырды. Соған байланысты көлігіңізбен қаланың басқа жағына баруыңыз керек болды делік. Көлік тұрағына жақындаған кезде белгіленген уақыттан кешігіп келе жатқаныңызды байқап, жүгіре басып көлігіңізге жетесіз. Көлігіңізге әрең жеткен кезде бір доңғалағының жарылғанын байқайсыз. «Жарайды, жиырма минутқа кешіксем, ештеңе болмас» деп өзіңізді іштей жұбатқан күйі, жүксалғыштан домкрат пен гайка бұрайтын кілтті шығарасыз. Көп әуреге түсіп, жарылған доңғалақтың орнына жаңасын саласыз. Гайканы бұрап болған кезде ғана жаңа доңғалақтың да жарамсыз екенін байқайсыз. Ашуға булыққаныңыз сонша – жатақханаға қайтып келесіз. Қолыңызда – түйіндеме. Қара терге түскенсіз. Үсті-басыңыз май-май. Бұл түріңізді көрген көршіңіз жағдайды түсінеді де, мысқылдап: «Әңгімелесу қалай өтті?» деп сұрайды. Осы сөзден соң оның сақтанғаны дұрыс-ақ еді. Өйткені дәл сол сәтте көршіңізді қолыңызға түскен затпен ұрып жібермеуіңізге ешкім кепілдік бере алмас.

Егер адам белгілі бір мақсатқа жету жолында кедергіге ұшыраса, ашуға ерік беруі әбден мүмкін. Мұндай кезде оның агрессиялы әрекет жасауы ықтимал. Фрустрация-агрессия байланысының нақты көрінісін Роджер Баркер, Тамара Дембо және Курт Левиннің 56 классикалық эксперименттерінен байқауға болады. Бұл психологтер балаларға алдымен әдемі ойыншықтарға толы бөлмені көрсетіп, бірақ ойыншықтарды алуға тыйым салады. Оның бұл қылығы, әрине, балалардың ашуын туғызады. Ойыншықтармен ойнауға рұқсат берер деген үмітпен балалар әйнектің арғы жағынан тесіле қарайды. Бірақ ойыншықтарға қол жеткізе алмайды. Ақыр соңында, төзімдерін тауысып барып, балаларды ойыншықтармен ойнауға жібереді. Бұл эксперимент кезінде балалардың бірқатары қуаныштарын жасыра алмай, ойыншықтарға ұмтылады. Көп күтіп барып ойыншыққа қол жеткізген екінші топтың балалары деструкциялы мінез көрсетеді. Олар ойыншықтарды сындырып, қабырғаға лақтырады, аяғымен таптайды. Бұдан шығатын қорытынды: фрустрация агрессияға алып келуі мүмкін. Фрустрацияны ушықтыратын бірнеше фактор бар. Сіз гамбургерді енді жегелі жатқаныңызда біреу алып кетті делік. Бұл жағдай сіздің

ашуыңызды тудырумен қатар, агрессияға алып келуі мүмкін. Осындай жағдайды Мэри Харристің<sup>57</sup> тәжірибелерінен байқауға болады. Ол студенттерге мейрамхана мен азық-түлік дүкендері кассасында кезекте тұрған адамдардың алдынан кезексіз кіріп кетуге тапсырма береді. Студенттердің бірі – кезекте екінші тұрған адамның, енді біреуі он екінші болып тұрған адамның алдына тұрады. Студент кезекте екінші болып тұрған адамның алдына кеп тұрған кезде кезектегілер оларға агрессиялы түрде тіл қатқан. Демек, мақсатқа жақындаған сайын фрустрация күшейе түседі, өйткені сіздің жетістігіңізге біреу бөгет болып отыр.

Джеймс Кулик пен Роджер Браунның<sup>58</sup> эксперименті көрсеткендей, сіздің шаруаңызға күтпеген жерден басқа біреулер киікпесе немесе сіз оның бұл әрекетін заңсыз деп ойласаңыз, фрустрация одан әрі күшейе түспек. Бұл экспериментте сынаққа қатысушылар телефон арқылы қайырымдылық шараларына немесе сыйлыққа ақша жинаумен айналысады. Олардың кейбіреуін: «Бұдан бұрын да осы іспен айналысқандар. Олардың хабарласқан адамдары қайырымдылық шарасына бірі қалмастан өз үлестерін қосты» деп сендіреді. Ал қалғандарына: «Бұл жұмыс еш нәтиже бере қоймас» деген ақпарат беріледі. Өздеріне көмектесер деп үміт артқан адамдары ақша беруден бас тартқан кезде (олар эксперимент жасаушылардың серіктестері болатын), сынаққа қатысушылар қатты ашуланады. Оларға дөрекі мінез көрсетіп, телефон тұтқасын лақтырып жібереді. Экспериментті ұйымдастырушылар бас тарту себебін де өзгертіп отырған. Олар кейде заңға сүйене жауап берсе («менің қаржылық жағдайым қайырымдылықпен айналысуға мүмкіндік бермейді»), кейде оған қызықпайтындығын білдірген («қайырымдылық – құр уақыт жоғалту және елдің қалтасына түсу»). Олардың мұндай жауаптарын орынсыз деп білген сынаққа қатысушылар басқаларға қарағанда көбірек ашуланған.

Қорыта келе айтарымыз, жоғарыдағы эксперименттер көрсеткендей, ойлаған мақсатыма енді жеттім деген кезде немесе алдынан күткен үміті ақталмаған жағдайда фрустрация айқын білінеді. Бұл факторлар фрустрация мен депривацияның айырмашылығын түсінуге көмектеседі. Ойыншығы жоқ балалар агрессиялы мінез көрсетпейді.

Керісінше, бұрынғы эксперименттерден байқағанымыздай, бұлар – ойыншықпен ойнағысы келген, алайда ойыншықпен ойнауға рұқсат берер деген үміті ақталмай, фрустрация күйін бастан өткерген балалар еді. Армандарының орындалмауы олардың деструкциялы мінез-құлық көрсетуіне алып келді. Сол сияқты, 1960 жылдары болған афроамерикалықтардың көтерілісі кедей аудандарда емес, керісінше, басқа жердегілермен салыстырғанда, тұрмыс жағдайы жақсы қара нәсілділер тұрып жатқан Лос-Анжелес (Уоттс) пен Детройтта болды. Өйткені олар ақ нәсілділердің тұрмыс жағдайы өздеріне қарағанда әлдеқайда жақсы екенін көріп-біліп жүргендіктен, әділетсіздікке қарсы бас көтерді. Революцияны әдетте балшыққа белшесінен батқандар бастамайды. Оны көбіне балшықтан басын енді көтеріп, жан-жағына қарап, басқалардың өздеріне қарағанда жақсы өмір сүріп жатқанын, ал мемлекеттік жүйе оларға келгенде тарылып қалатынын байқағандар бастайды. Демек, фрустрацияны депривацияның нәтижесі деуге болмайды, ол – салыстырмалы депривацияның нәтижесі.

Мектепті бітірген соң мен университетте оқығым келмеді, ал сіз басқа жолды таңдап, білім жолын жалғастырмақ болып шештіңіз. Он жылдан кейін сіздің жақсы қызметтің тізгінін ұстағаныңызды білдім. Әйтсе де мен еш өкішіш білдіргенім жоқ. Мұндай жағдайда өз жұмысыма көңілім толмаса да, фрустрациялық күйге түспеймін. Себебі бұл – менің өз таңдауым, демек, оның нәтижесі де мені еш өкіндірмейді. Алайда екеуміз де жоғары оқу орнын бітіріп, сіз кеңсе жұмысына орналасып, ал мен (афроамерикалық немесе латынамерикалық болғаным үшін) аула сыпырып жүрсем, онда күйзеліске ұшырар едім. Сол сияқты, сіз еш қиындықсыз білім алып, ал мен кедей ортадан шыққандығым себепті білім ала алмасам, сол кезде де қатты қапаланар едім. Әр кез теледидарды қосып, өзімнің қол жетпейтін нәрселерімді – ақ нәсілді адамдар өмір сүріп жатқан әдемі үйлерді, сатылымға қойылған керемет техникалық құрылғыларды және арманға айналған керемет өмір мен сауық-сайранды көрген сайын менің фрустрациям күшейе түседі. Осындай қатыгез қоғамдағы төменгі топта өмір сүретіндердің еңсесін көтертпей отырған экономикалық-әлеуметтік қиындықтарының салмағын сезген кезде, адамдардың осыған қалай шыдап жүргеніне таңғаласыз. Алексис де Токвиль 150 жыл бұрын



былай деп жазған еді: «Қашып құтылу мүмкін емес кезде төзіп келген жамандыққа, қашып кету мүмкін екенін білген кезде шыдап тұру – қиынның қиыны».59

Орындалмаған армандар адамның көңіліне маза таптырмаған сәтте фрустрация үнемі агрессияға айналып отырады. Арманың іске асқанда ғана немесе сол арманнан бас тартқанда ғана агрессия азаяды. Әдетте армансыз адамдар енжар келеді. Мысалы, жан түршігерлік қатыгездігімен аты шыққан, зұлым ниетті әмірші Иди Аминнің қоластында болған угандалықтар Аминнің билігіне қарсы тұруды былай қойғанда, жақсы өмір сүру туралы армандауға да қорқатын. Оңтүстік африкалық қара нәсілділер де, АҚШ-та өмір сүретін қара нәсілділер де жақсы өмір жайлы армандау мүмкіндігіне қол жеткізгенге дейін көтеріліске шыға алмаған. Демек, адамдарды үмітінен айыру арқылы агрессияны азайту – дұрыс тәсіл емес. Өзімізді ақтап алатын бір ғана нәрсе – теория жүзінде болса да, бұл жер армандар мекені іспетті. Біз балаларымызға болашаққа сенуді, алдағы күндерден үміт күтуді және жақсы өмір сүруге ұмтылуды үйретеміз. Алайда арманымызды орындай алмасақ, әлеуметтік берекесіздік орын алуы әбден мүмкін.

***Шеттету, алып тастау және қорқыту.*** 1999 жылы Колорадо штатының Литтлтон қаласындағы Колумбия орта мектебінің екі оқушысы (Эрик Харрис пен Дилан Клиболд) бес қаруын сайлап келіп, бір мұғалім мен 14 оқушыны (өздерін қоса есептегенде) атып өлтіреді. Бұл АҚШ тарихындағы орта мектепте болған, ең көп адам өліміне душар еткен оқиға болды. Бірақ бұл бір ғана оқиға емес еді. Бұл үш жылға жетпейтін уақыт ішінде мектепте болған осындай 11 оқиғаның ең қайғылысы да қасіреттісі болатын.

Балалардың мұндай әрекетке баруына не себеп болды? Жағдайды мұқият зерттегеннен кейін мен: «ашу үстінде адам өлтіру – үлкен айсбергтің бір бөлігі ғана» – деген қорытындыға келдім.60 Бұл осы елдің көптеген орта мектептеріндегі әлеуметтік жағдаймен, ондағы шеттету, мазақтау, қорқыту және қорлау сияқты әрекеттермен тығыз байланысты. Жоғары сынып оқушыларының спортшылардан, сынып басшысы, топ қолдаушылары және ең биік сатыдағы «препилерден»

тұратын өз иерархиясы бар. Ал төменгі сатыда өте семіз, өте арық, өте қысқа, өте ұзын немесе дұрыс киінбейтін балалар болады.

Жоғарыдағылар оларды «оқымысты», «гот», «әпенді», «жалғызбасты», «примат» деп мазақ қылады. Иерархияның жоғарғы сатысындағы жасөспірімдер төменгі сатыдағыларды үнемі шеттетеді, қорлайды, мазақтайды.

Жан Твен мен оның әріптестерінің<sup>61</sup> эксперименттік зерттеулерінің нәтижесінде шеттетудің жағымсыз әсері көп болатынын, сонымен бірге шеттету агрессиялы іс-әрекеттерді күшейтетінін анықтады. Сынаққа қатысушылардың Твеннің зертханасында бастан өткергендері орта мектепте жасөспірімдер арасында күнделікті болатын жағдайлардан әлдеқайда күрделі еді. Мысалы, Твеннің эксперименттерінің бірінде колледж студенттері топта кездесіп, танысады. Тәжірибе жасаушылар студенттерден болашақта әріптестерінің қайсысымен бірлесе жұмыс істегісі келетінін сұрайды. Кездейсоқ таңдау нәтижесінде кейбір сынаққа қатысушылар өздерімен ешкімнің жұмыс істегілері келмейтіні туралы ақпарат алды. Ренішін білдіруге мүмкіндік берілген кезде таңдалып алынғандарға қарағанда, шетте қалып қойғандар көбірек реніш білдірген.

Мектеп өміріндегі оқиғаларға байланысты қайталап жасаған зерттеулерім шеттету және кемсітушілік кісі өлтіруге апарып соқтыратын негізгі себептердің бірі екеніне көзімді жеткізді. Колумбинадағы Харрис пен Клиболдтың әрекеттері бұған айқын мысал бола алады. Осы оқиғаның алдында жасалған бейнежазбаларда олардың өздерін шеттетіп қорлағандармен қалай текетіреске түскендері жазылған. Мұны Колумбиналық студент растаумен қатар, қайғылы оқиғадан кейін екі апта өткеннен кейін сұхбат берген. Ол өзінің әрекетін былай түсіндіреді:

«Көптеген балалар олардың сол мектепте оқығанын қаламады. Олар көзбайлаушылықпен, сиқырлықпен айналысатын. Әрине, осыдан кейін біз оларды мазақ қылдық. Бірақ мектепке елден ерекше шаш қойып, мүйізі бар бас киім киіп келетін балалардан не күтуге болады? Біреуден құтылғыңыз келсе, әдетте сіз оларды мазақ қыласыз. Сондықтан бүкіл мектеп оларды гомос деп атады...».<sup>62</sup>

Әрине, шеттетіліп және қорлыққа ұшыраған оқушылардың барлығы кісі өлтіруге барады деуге болмас. Кісі өлтіру – патологиялық сипаттағы ақылға сыймайтын әрекет. Менің ойымша, жүздеген мың студент осындай күйзелісті жағдайды бастарынан өткізіп, қиналып жүр. Бірақ көбісі сыртқа сыр білдірмеуге тырысады. Колумбинада болған қанды оқиғадан кейін интернет-чаттар бақытсыз жасөспірімдерден келген хабарламаларға толып кетті. Жоғарыдағы екеудің әрекетін қолдамағандарымен, басым көпшілігі оларға түсіністікпен қарайтындары туралы жазған. Олар өздерін шеттетіп, қорлаған кезде қандай күйде болғанын ашық айтты. Студенттердің көпшілігінің пікірі мынаған саяды: «Әрине, мен ешқашан ешкімді атпас едім, бірақ «осылай жасасам ба?» деген ой менде де болды!». Біз осындай мәлімдемелерден кейін, бұл мәселені назарда ұстауымыз керек. Мектептеріміздегі әлеуметтік жағдайды өзгерту үшін не істей аламыз? Келесі тарауда, сондай-ақ осы тараудың соңына қарай осыған байланысты жайларды әңгімелейтін боламын.

***Әлеуметтік білім және агрессия.*** «Адам нақты бір жағдайда агрессиялы әрекетке бара ма, жоқ па?». Осы мәселені анықтауда әлеуметтік білім маңызды рөл атқарады. Біз әлеуметтік білімнің агрессиялы әрекетті қалай шектейтінін білеміз. Өзінен мықты маймылдың қасында болған кезде келесі бір маймылдың агрессиялы әрекетіне жауапты ми бөліктерін тітіркендіргенімізбен, біздің бұл ісімізден ешқандай нәтиже шықпағаны естеріңізде болар.

Қандай жағдайда да адамның ой-ниеті үлкен рөл атқарады. Әлеуметтік білімге негізделген бір тәжірибеміз, міне, осыған байланысты. Адамдар өзгелердің ой-ниетін тез аңғарып, соған сай әрекет жасайды. Бұл – басқа жан-жануарларда жоқ, тек адамға ғана тән қасиеттердің бірі. Мына жағдайларды қарастырып көрейік: (1) әдепті адам абайсызда аяғыңызды басып кетті; (2) сізді көзіне де ілмейтін тәкаппар адам аяғыңызды басып кетті. Осы екі жағдайда да ауырсыну сезімі бірдей болды делік. Алайда екінші жағдай сіздің ашуыңызды келтірсе, біріншісінде еш ашуланбайсыз немесе ашуыңыз екінші жағдайдағыдай қатты болмайды деп ойлаймын.

Шабаз Маллик пен Бойд МакКэндлис<sup>63</sup> өз эксперименттерінде осындай жағдайды зерттейді. Онда ебедейсіз бір баланың кесірінен ақшалай сыйлықтан айырылып қалған үшінші сынып оқушылары қатты ашуланады. Олардың жеңіске жетуіне кесірі тиген баланың әрекеті жайында: «Бұл баланың ұйқысы шала болатын әрі сол кезде ол қатты уайым шегіп жүр еді» деген түсініктеме беріледі. Жағдайды білген балалар басқа қатарластарындай емес, өздеріне бөгет болған балаға көп ашулана қоймаған. Сонымен қатар осындай зерттеулер<sup>64</sup> ересектер арасында да жүргізілген: бұл тәжірибеде ашуға тиген адамның әрекетіне қатысты қанағаттанарлық түсініктеме осындай жағдай болмай тұрғанда айтылған. Бұл кезде де командалас жолдастары әлгі адамның ебедейсіздігіне ашулана қоймаған.

Бірақ медальдің екінші жағы бар дегендей, агрессия туғызатын фрустрацияны оны қоздыратын басқа да жағдайлар арқылы күшейтуге болады екен. Леонард Берковиц пен оның әріптестері адам ашуланып тұрған кезде оның ашуына тиетін сөз айту немесе ашуына тиетін адамды есіне салу арқылы сол кісінің ашуын одан әрі қоздыра түсуге болатынын байқады. Тағы бір экспериментте,<sup>65</sup> студенттерді «университет боксшысымен» немесе «шешендік өнерді үйреніп жүрген студентпен» (олар – экспериментшінің серіктестері) жұп ретінде таныстырады. Эксперимент жасаушының сыбайластары сынаққа қатысушыларды тоққа соққызып, ашуына тиеді; содан соң ашулы студенттердің кейбірі аяусыз жекпе-жекке толы сюжетті көрсе, қалғандары агрессиялы әрекет көрсетілмейтін көңілді бейнебаян тамашалайды. Көрсетілім бітісімен студенттерге эксперимент жасаушының серіктестерін тоққа соқтыруға тапсырма беріледі, нәтижесінде алдында айтып өткеніміздей, агрессияға толы фильмді көргендердің соққысы қатты болған, сонымен қатар бұл топтағылар еселей соққы жасаған. Ең қызығы, кәсіби бокс жайлы фильм көргендердің арасында – «боксерлермен» жұп болғандардың соққысы «шешендік өнер мамандарымен» жұптасқандарға қарағанда қаттырақ болған. Осыған ұқсас экспериментте<sup>66</sup> эксперимент жасаушының сыбайласын сынаққа қатысушылардың біріне – «Кирк Андерсон» деп, кейбіріне «Боб Андерсон» деп таныстырған. Сынаққа қатысушылар тағы да жоғарыдағыдай фильмдердің бірін көреді. Боксшылар жайлы

фильм көргендердің соққысы тағы да қаттырақ болса, Кирк Дуглас ойнаған «Чемпион» (The Champ) фильмінен алынған жекпе-жекті көргендердің арасында «Кирк Андерсонмен» танысқандардың соққысы «Боб Андерсонмен» танысқандарға қарағанда агрессияға толы болды. Олай болса, болып жатқан оқиғаға еш қатысы болмаса да, ашуға тиетін сөз немесе ашуға тиетін адамды еске салу агрессияны күшейтуге себеп бола алады.

Сонымен қатар агрессияға қатысы бар объектінің болуы да агрессиялы әрекетке бастауы мүмкін. Тағы бір экспериментте<sup>67</sup> сынаққа қатысушы колледж студенттерінің ашуына әдейі тиеді: кейбірінің ашуына тиген кезде – сол бөлменің еденінде қару жатқан (оны алдыңғы эксперимент кезінде ұмыт қалдырғандай етіп, әдейі тастап кеткен). Ал екінші біреулеріне мұндай тәжірибені – қару-жарак емес, бадминтонға арналған ракетка жатқан бөлмеде жасаған. Осыдан соң сынаққа қатысушыларға өздерімен бірге болған студенттерді тоққа соқтыруға тапсырма беріледі. Бадминтон ракеткасы қалдырылған бөлмедегілерге қарағанда, мылтық жатқан бөлмедегілердің соққысы қатты болады. Бұл 4-тарауда әңгіме болған тәжірибе кезінде көз жеткізген шындықтың ақиқаттығын тағы бір мәрте дәлелдеп береді. Ол жағдайда агрессиямен байланысты кейбір белгілер адамның агрессияға бейімдігін арттыра түсетіні жайлы айтылған болатын. Бұл зерттеулер автокөлік бамперінен жиі көруге болатын «адамдарды қару емес, адам өлтіреді» деген сөзді терістейтін ой қорытындысына жетелейді. Берковиц айтқандай: «ашулы адам зорлық жасағысы келсе, қарудың шүріппесін ойланбастан баса салады, алайда шүріппе де адам саусағын жұлып түсуі немесе агрессияға дайын адамды агрессиялы әрекетке бастауы мүмкін ».<sup>68</sup>

Агрессияны тежеуге үйрететін әлеуметтік білім аспектілерінің бірі – адамдардың өз ісіне жауап беру тенденциясы. Аталмыш жауапкершілік сезімі әлсіресе не болады? Филипп Зимбардо<sup>69</sup> тұйық, бұйығы адамдар ашық адамдарға қарағанда агрессиялы әрекетке бейім келетінін көрсетті. Зимбардоның экспериментіне қатысқан студент қыздарға «эмпатияны зерттеу» мақсатында басқа студенттерді (экспериментшілердің серіктестері) тоққа соқтыруға тапсырма береді. Кейбір студенттер зерттеуге анонимдік жағдайда қатысумен қатар,

оларды жарығы көмескі бөлмеге отырғызып, кең халат, үлкен күләпара кигізеді және зерттеу кезінде аттарын атамайды. Ал басқа сыналұшыларды, керісінше, тану өте оңай болды: олар жарық бөлмеде отырды, ешқандай халат та, күләпара да кимеді, әрқайсысының кеудесінде аттары жазылған қағаздары болды. Күткеніміздей, аноним қатысушының соққысы қатты болған. Онымен қоймай, үсті-үстіне үстемелете соққан. Зимбардо анонимділік сананы әлсіретеді, мұндай жағдайда адамдар өзгелердің пікіріне елең етпейтін болады және жалпыға ортақ мінез-құлық нормаларын сақтауды қажет деп санамайды. Нәтижесінде бұл жағдай деиндивидуализацияға, яғни адамның өзіндік бейнесінің жоғалуына алып келеді деп көрсетеді.

Бұл тәжірибе бақылауға алынып жүргізілетін зертханалық эксперименттің бір бөлігі болғандықтан, Зимбардо зерттеуіне қатысқан субъектілердің агрессиясын бүлікке, топтық зорлауға және озбырлыққа байланысты зорлық-зомбылықтың қорқынышқа толы, импульсивті актісімен салыстырғанда жолда қалады.

Деиндивидуализацияның зертханадан тыс жерде болуы да әбден мүмкін. Брайн Маллен<sup>70</sup> 1899 және 1946 жылдар аралығында жарық көрген газет хабарламаларындағы жазалауға байланысты 60-қа тарта оқиғаға талдау жасап, топ мөлшері мен зорлық деңгейі арасында ерекше байланыс болатынын байқады: топ мүшелері неғұрлым көп болса, қатыгездік пен озбырлық деңгейі де соншалықты жоғары болады. Малленнің зерттеуіне сүйенсек, топпен бірге болған кезде адамдар ештеңеден тайсалмайды, қорықпайды, агрессияға, деструкциялы әрекеттерге қойылған шектеулерге мән бермейді. Сондықтан олар өз іс-әрекеттері үшін жауап беретіні жөнінде ойланбайды.

**Әлеуметтік білім, зорлық-зомбылық және бұқаралық ақпарат құралдары.** Бірнеше жыл бұрын Альберт Бандура мен оның әріптестері<sup>71</sup> бірқатар классикалық эксперименттер жүргізді. Зерттеулер кезінде ересек адам пластикадан жасалған, ішіне ауа толтырылған «Бобо» қуыршағын ұруы керек еді (ұрған кезде қуыршақ доп сияқты жоғары көтеріледі). Сынаққа қатысушы ересек адам қуыршаққа деген өзінің физикалық агрессиясын кейде ұрсу арқылы да білдіріп отырған. Ересектерді бақылап отырған балаларға эксперимент

аяқталған соң қуыршақпен ойнауға рұқсат беріледі. Балалар ересектердің агрессиялы әрекеттері мен көргендерін қайталап қана қоймай, басқа да агрессиялы мінез-құлық көрсеткен. Қысқасы, балалардың агрессиялы әрекеттері ересектерден де асып түсті, яғни біреудің агрессиялы іс-әрекетін көру оларды жаңа агрессиялы әрекетке итермеледі. Біз бұл процесті әлеуметтік білім деп атаймыз. Бұл эксперименттер не себепті аса маңызды деп есептеледі? «Бобо» қуыршақтарының кейінгі жағдайы сізді қызықтыра ма? Осы жайлардан да хабардар болып отырыңыз.

Әлеуметтік білім алудың құдіретті тетіктерінің бірі – бұқаралық ақпарат құралдары, әсіресе теледидар. Теледидардың балаларды әлеуметтік өмірге дайындауда басты рөл атқаратыны даусыз.<sup>72</sup> Сондай-ақ теледидардың зорлық-зомбылықты ашық көрсететіні де шындық. Жақында жүргізілген зерттеуге сүйенсек, барлық телеарналардың 61 пайызы зорлық-зомбылықты көрсеткен. Бұл телеарналардың 78 пайызын зорлық-зомбылықты көрсеткені үшін ешкім сынамаған, айыппұл салмаған және жазаламаған.<sup>73</sup> Шындығында да, зорлық-зомбылық көрсететін көріністердің 40 пайызына балалардың үлгі тұтатын кейіпкерлері қатысқан немесе мұндай рөлдерді басқа да тартымды актерлар сомдаған.<sup>74</sup>

Теледидардан зорлық-зомбылыққа толы оқиғаларды көрген балалар не үйренеді? Ұзақ жылдар бойы жүргізілген зерттеу нәтижелері көрсеткендей, кішкентай кезінде теледидардан зорлық-зомбылықты көп көрген бала кейін өскенде біреулерге күш қолдануға бейім тұрады.<sup>75</sup> Осындай зерттеулердің бірінде жасөспірімдерден кішкентай кезінде теледидардан көрген шоуларын еске түсіруін, сондай-ақ мұндай шоуларды қаншалықты жиі көргенін баяндауын сұрайды. Кейіннен шоулардағы зорлық-зомбылық деңгейін сарапшылар бағаласа, жасөспірімдердің жалпы агрессиялы деңгейін мұғалімдері мен сыныптастары бағалайды. Теледидардан көрген зорлық-зомбылық саны мен көрерменнің агрессиялы әрекеттерінің арасында тығыз байланыс бар. Оның үстіне, осының бәрі қайталана келе, бала санасында із қалдырады. Әйтсе де бұл деректер теледидардан зорлық-зомбылық актілерін жиі көрген балалардың қатыгез болып өсетініне толық дәлел бола алмайды. Қалай болғанда да, агрессиялы балалардың

тумысынан зорлық-зомбылыққа бейім болғаны анық. Ал мұны баланың агрессиялы мінезі мен теледидардан зорлық-зомбылыққа толы әрекеттерді көруге әуестігінен байқауға болады. Мәселенің мәнісін ұғуға көмектесетін, бақылана отырып жүргізілетін тәжірибелер ғылыми тұрғыдан алғанда ерекше құнды. Теледидардағы зорлық-зомбылық адамдарды қатыгездікке бастайды деген қорытындыға келмес бұрын, мұны тәжірибе жүзінде дәлелдеп алған жөн.

Бұл мәселе қоғам үшін аса маңызды болғандықтан да, жан-жақты зерттелген. Эксперименттік дәлелдердің басым көпшілігі зорлық-зомбылықты көру, шынымен де, балалардың агрессиялы әрекеттерінің көбеюіне жол ашатынын көрсетеді.<sup>76</sup> Мысалы, осы мәселе бойынша ертеректе жүргізілген Роберт Либерт пен Роберт Барон<sup>77</sup> экспериментінде олар бір топ балаға қатыгездікке толы полицейлер жайлы драманы көрсетеді. Бақылау кезінде келесі бір топ балаға ұзақтығы тура алдыңғы фильмдей, көңілді, зорлық-зомбылықсыз спорт жарыстарын көрсетеді. Содан соң олар келесі топтың балаларымен бірге баска бөлмеге ойнауға барады. Спорт жарыстарын көрген балалармен салыстырғанда, зорлық-зомбылыққа толы полициялық драманы көрген балалардың агрессиясы әлдеқайда жоғары болған.

Вэнди Джозефсонның<sup>78</sup> жүргізген экспериментінде күш көрсетуге бейім балаларға теледидарда көрсетілетін зорлық-зомбылық қатты әсер ететіні анықталды. Бұл экспериментте жасөспірімдерге зорлық-зомбылық көріністеріне толы полиция өмірі жайлы фильм мен қызықты оқиғаларға толы веложарыс жайлы фильм көрсетіледі. Содан кейін олар еден хоккейін ойнайды. Тәжірибеге дейін-ақ мұғалімдері агрессиялы деп сипаттаған және зорлық-зомбылыққа толы фильмді көрген балалар хоккей ойындары кезінде агрессиялы әрекетке жиі барған. Олар мұғалімдері агрессиялы емес деп сипаттаған және зорлық-зомбылықсыз қызықты фильм көрген балаларға қарағанда, өз қарсыластарын таяқтарымен көбірек ұрып, итеріп және қатты айғайлап, агрессия танытқан. Демек, бұқаралық ақпарат құралдарынан зорлық-зомбылықты көру агрессиялы балалардың агрессиясын ашық білдіруіне мүмкіндік береді. Джозефсонның эксперименті агрессиялы



әрекетке әуестігі жоқ балалар бір ғана фильмді көргеннен агрессиялы түрде әрекет ете қоймайтынын көрсетіп отыр.

Агрессияға бейім болмаса да, ұзақ уақыт бойы қатыгез фильмдерді тұрақты көріп отырған жастарда агрессиялы мінез қалыптасуы мүмкін. Росс Парк пен оның әріптестері<sup>79</sup> жүргізген эксперименттер де осыны дәлелдеп отыр. Бұл эксперименттер кезінде түрлі топтағы балаларға ұзақ уақыт бойы зорлық-зомбылық жайлы көрсетіледі. Эксперимент нәтижесінде ұзақ уақыт бойы теледидардан зорлық-зомбылық жайлы көріп келген балалардың көпшілігінің (бұрын агрессиялы болмаған балалардың өзі де) агрессиялығы әлдеқайда жоғары болғаны анықталған.

1990 жылдары теледидардағы зорлық-зомбылық жайы талқыланған конгресте 12 жасар баланың теледидарда көрсетілетін 100 мыңнан астам зорлық-зомбылыққа куә болғаны жайлы айтылған.<sup>80</sup> Мұны неге айтып отырмыз? Жоғарыда келтірілген тәжірибе қорытындыларына әсер ететін маңызды факторлардың бірі (әлеуметтік білім мен еліктеуден басқа) – адамның өзін-өзі бағалауы. Яғни теледидардан және фильмдерден көрген зорлық-зомбылық, балалардың үйде немесе лабораторияда шашылып жатқан мылтық пен басқа да қару-жарақтарды үнемі көріп өсуі агрессияның күшеюіне алып келеді. Агрессия әсіресе ауырсынуды немесе фрустрацияны бастан кешкен сәтте күшейе түседі.

Сондықтан бұқаралық ақпарат құралдарындағы зорлық-зомбылық әсерін талқылау кезінде балаларға айрықша көңіл бөлуіміз бекер емес. Жас балалар ересектерге қарағанда әсершіл келеді; яғни олардың көзқарастары мен мінез-құлқына көзбен көрген жайлары қатты әсер етеді. Алайда бұқаралық ақпарат құралдарындағы зорлық-зомбылық тек балаларда ғана қатыгез мінез-құлық қалыптастырады деуге болмайды, мұндай жағдай жасөспірімдер мен ересектердің агрессиялы мінез-құлқына да қатты әсер етеді. Жуырда Джеффри Джонсон мен оның әріптестерінің<sup>81</sup> 17 жыл бойы 700-ден астам отбасының мінез-құлқына қатысты жүргізген зерттеу жұмыстарының нәтижелері жарық көрді. Эксперимент нәтижесі таңғаларлық: жасөспірім және бозбала кезде теледидарды көруге жұмсалған уақыт пен олардың басқаларға

қарсы жасаған зорлық-зомбылық әрекеттерінің арасында үлкен байланыс бар екен. Ата-ананың біліміне, отбасылық табыс мөлшеріне және аудандағы зорлық-зомбылық деңгейіне қарамастан, бұқаралық ақпарат құралдары арқылы насихатталатын зорлық-зомбылық балаларға айрықша әсер етеді. Сонымен қатар агрессияға қатысты үйреншікті тәсілді қолданып жүргізілген басқа да зертханалық эксперименттерден (ток соққысын немесе қатты дыбыстарды қолданатын) мұның айырмашылығы – зерттеу шынайы өмірде ұзақ уақыт бойы жүргізілгендіктен, шабуыл және қару қолданып тонау сияқты агрессиялы әрекеттердің қатыгез түрлерін де қарастыруға мүмкіндігі болды.

Көп жағдайда ересек адамдардың қылмысы өнерге еліктеу сияқты көрінеді. Мысалы, 1991 жылы бір адам жүк машинасын Техас штатының Киллин қаласында орналасқан асхана терезесіне жанай жүргізе отырып, көзіне іліккендердің барлығын ата берген. Полиция келген кезде ол 22 адамды өлтіріп үлгерген еді. Бұл жағдай Америка тарихындағы екінші жойқын атыстың бірі болды (2007 жылы Вирджиния техникалық университетінде болған қантөгісте одан да көп адам өлтірілген). Өлгі қылмыскер содан соң қаруды өзіне кезейді. Полиция қызметкерлері оның қалтасынан «Балықшы патша» фильмінің шеті жыртылған билетін табады. Ол кісі лық толы барға келіп, бірнеше адамды атып өлтірген қылмыскер туралы фильм еді.

Оның бұл әрекетіне фильмнің әсері болды ма? Біз мұны нақты кесіп айта алмаймыз. Алайда бұқаралық ақпарат құралдарындағы зорлық-зомбылықтың ересектердің мінез-құлқына әсер ететіні даусыз. Бірнеше жыл бұрын Дэвид Филлипс<sup>82</sup> Құрама Штаттарда күнделікті болып жататын адам өлтіру фактілеріне қатысты жағдайларды мұқият зерттеп, ондай жағдайдың ауыр салмақтағылар қатысатын бокс матчынан кейінгі аптада күрт өсетінін байқады. Аталмыш матч жайлы дау-дамай көбейген сайын, адам өлтіру ықтималдығы да жоғарылай түскен. Ең таңғаларлығы, матчтан кейін өлтірілген адамдардың нәсілі бокста ұтылған адамның нәсілімен бірдей болып отырған. Яғни бокста ақ нәсілді боксшы жеңілсе – ақ нәсілді адамдар, ал керісінше, қара нәсілді боксшы жеңілсе, қара нәсілді адамдар өлтірілген. Филлипстің тәжірибесінде нақты дәлелдер көп. «Осы бір тосын жай – кездейсоқтық

емес» дейтіндей себеп те жеткілікті. Тағы да қайталап айтамын, адамдардың қылмысқа баруына бұқаралық ақпарат құралдарынан көрген зорлық-зомбылық түрткі болады деп біржақты түсінуге болмайды. Әйтсе де бұқаралық ақпарат құралдары арқылы көрсетілетін зорлық-зомбылық кей адамдарға қатты әсер ететінін, мұның соңы қайғылы жағдайға соқтыратынын жоққа шығара алмаймыз.

***Теледидардағы зорлық-зомбылық пен бейнеойындардың таңғаларлық әсері.*** Жағымсыз, жанға ауыр тиетін оқиғалардың графикалық сипаттамасын қайта-қайта көру біздің сезімімізге айтарлықтай әсер етеді екен. Осы тараудың басындағы мысалды есімізге түсірейік: Вьетнамдағы мағынасыз қырғын жайлы кіші ұлыма күнде болып жатқан үйреншікті жай сияқты жайбарақат түрде әңгіме айтатыным қалай? Мұндай оқиғаларға қалай етім үйреніп кетті? Осы тәріздес жайт әркімнің де басында болатыны анық. Бір эксперимент кезінде Виктор Клайн мен оның әріптестері<sup>83</sup> қарсыластар бірін-бірі мерт қылуға дейін баратын бокс матчың көріп отырған бірнеше жас жігіттің физиологиялық реакцияларын бақылайды. Теледидардан мұндай матчтарды күнде көретіндіктен, бұл жігіттер рингте болып жатқан жекпе-жекті осылай болуы тиіс қалыпты жағдай деп қабылдады, сондықтан оларда мазасыздану немесе боксшылардың тағдырына алаңдаушылық сияқты физиологиялық қиналыс сезімі болмады. Жекпе-жектің адамшылыққа жат сипаты оларды аса қынжылта қойған жоқ. Ал теледидарды салыстырмалы түрде аз көретіндер физиологиялық тұрғыда қиналды. Зорлық-зомбылық оларға өте қатты әсер етті.

Осы сияқты тәжірибе кезінде Маргарет Томас пен оның әріптестері:<sup>84</sup> «зорлық-зомбылықты теледидардан көп көрген адамда шынайы өмірде тап осындай жағдаймен бетпе-бет келген кезде ешқандай реакция болмайды» деген қорытындыға келген. Томастың зерттеуіне қатысқан субъектілерге полиция қызметкерлері өмірінен түсірілген қиян-кескі драма мен зорлық-зомбылықсыз волейбол ойынының бірін көрсетеді. Аздаған үзілістен кейін оларға мектеп жасына дейінгі балалардың арасындағы вербалды және физикалық агрессиялы қатынасты қадағалауға тапсырма беріледі. Полиция туралы фильмді көргендер

волейбол ойынын көргендерге қарағанда, көз алдарында болып жатқан жағдайға аса қатты мән бере қоймайды. Яғни зорлық-зомбылықты бейнелейтін фильмдерді көп көрген олар өмірде болып жатқан осындай оқиғаларға үйреншікті нәрсе сияқты қараған. Тіпті жүрегінде сезімі бар адам қатты қиналуы тиіс жайлардың өзінде де ешқандай реакция байқатпаған. Мұндай салқынқандылық бізді психологиялық күйзелістен сақтап қалса да, зорлық құрбандарына немқұрайды қарауға, зорлық-зомбылықты қазіргі өміріміздің бір аспектісі ретінде қабылдауға итермелеуі мүмкін. Осыған ұқсас тағы бір экспериментінде Томас<sup>85</sup> өзінің осы ой тұжырымын нақтылап, дәлелдей түседі. Ол теледидардан зорлық-зомбылықты бейнелейтін фильмдерді көп көретін колледж студенттерінің мұндай әрекеттерге әдеттегі құбылыс деп қарап қана қоймай, басқа студенттерді тоққа соқтыруға тапсырма берілген кезде оларды да, бақылаушыларды да қаттырақ соқтыратынын анықтаған.

Қатыгездікті насихаттайтын бейнеойындарына әуес адамдардың арасында да мұндай жағдай көп болады. Бұлар – шынайы өмірге жақындатылған ойындар. Сондықтан мұндай ойындардың әсері де күшті және салдары да жетіп артылады.<sup>86</sup> Мысалы, Брэд Бушман мен Крейг Андерсонның<sup>87</sup> соңғы эксперименттері кезінде зорлық-зомбылықты бейнелейтін ойындар қиын жағдайға душар болған бейтаныс адамдарға көмектесуге кедергі келтіретінін анықтады. Тәжірибе талабына сай, сынаққа қатысушылар 20 минутқа созылатын бейнеойындарды ойнағаннан соң сауалнамаға жауап берулері тиіс еді. Бұлар ойнаған бейнеойындар ішінде зорлық-зомбылықты бейнелейтіндері де, бейнелемейтіндері де болды. Жауап беріп отырған кезде олар келесі бөлмеден біреулердің айғайласқан дауыстарын естиді. Ұрыстың ақыры жанжалға ұласып, бірі екіншісін сабап тастайды. Содан кейін сынаққа қатысушылар олардың біреуінің – бөлмеден шығып кеткенін, екіншісінің «аяғым» деп ойбайлап, орнынан тұра алмай жатқанын біледі. Мұның бәрі, әрине, экспериментшілердің ойыны еді. Сынаққа қатысушылардың бұл жағдайға реакциясы түрлі уақыт аралығында болды. Әсіресе зорлық-зомбылыққа толы бейнеойын ойнайтындарды келесі бөлмедегі жәбірленушінің жағдайы аса алаңдата қоймады. Неге? Зерттеу

нәтижесі көрсетіп отырғандай, зорлықсыз ойын ойнайтындармен салыстырғанда, зорлық-зомбылыққа толы ойын ойнайтындар бұл жағдайды аса «маңызды» деп қабылдамайды. Олар үшін бейнежазбадағы зорлық-зомбылықпен салыстырғанда келесі бөлмеде болып жатқан жағдай түкке тұрмайтын еді. Өйткені жаңа ғана өзіңізге шабуыл жасаған мутанттардың бірнеше армиясын жайратып тастап отырған сіз үшін біреудің аяғы – сөз етуге тұрмайтын нәрсе.

Педагог-психологтер Дуглас пен Рональд Гензиллдің айтуынша, бейнеойындар сыныпта тиімді білім берудің бірқатар маңызды компоненттерін қамтиды. Атап айтсақ, бейнеойын барысында сіз әдетте ұқсас әрекетке жеткен кезде немесе басқа ойынға ауысқан кезде контекст өзгереді. Бұл білім берудің кез келген концепциясын нығайтып, бекіте түсумен қатар, оқу барысында бір жағдайдан екінші жағдайға ауысуға мүмкіндік береді. Дәлірек айтқанда, сіз зорлық-зомбылыққа қатысты түрлі бейнеойындарын ойнайтын болсаңыз, ойынға қатысы жоқ жағдайлардың өзінде де сіз зорлық-зомбылық пен агрессия туралы ойда болуыңыз мүмкін. Мындаған жастарды зерттеген Джентиле мен Джентиле<sup>88</sup> зорлық-зомбылыққа қатысты бейнеойындарды көп ойнайтындар күнделікті өмірдің өзінде де агрессиялы ойдан арыла алмайтынын, басқа адамдардың әрекетін дұшпандыққа балайтынын және жылдар өткен сайын бұрынғыдан бетер агрессиялы бола түсетінін байқаған.

***Бұқаралық ақпарат құралдары, порнография және әйелдерге қатысты зорлық-зомбылық.*** Ерлердің әйелдерге зорлық-зомбылық көрсетуі – бұл елдегі айрықша назар аударарлық, көңіл алаңдататын агрессия. Соңғы 30 жылда<sup>89</sup> жүргізілген ұлттық зерттеулерге сүйенсек, зорлау немесе зорлауға әрекеттену сияқты қылмыстың 60 пайыздан астамының бейтаныс адамдарға қатысы жоқ болумен қатар, негізінен, мұндай әрекеттерді құрбан келіскен тұрғыда кездесіп отырған олардың жаңа таныстары жасайды екен. Бұған байланысты не айтуға болады?

Әйелдерді зорлау әрекеттерінің негізгі себебі ер адам «жоқ» деген сөзді бірден қабылдай алмайды, ал бұл олардың жыныстық толысу кезінде алған жаңсақ «жыныстық білімдеріне» тікелей байланысты.

Жыныстық білім – біздің мәдени ортада имплицитті түрде үйренетін әлеуметтік мінез-құлық үлгісі. Жасөспірімдердің алған жыныстық білімі бойынша, әйел адам ер адамның қырындағанына қарсы болады да, ер адам өзінің айтқанынан қайтпайды.<sup>90</sup> Осылайша, жоғары сынып оқушыларының арасында жүргізілген сауалнамада – жігіттердің 95 пайызы, қыздардың 97 пайызы: «Әйел адам «жоқ» деген кезде ер адам өзінің жыныстық қалауын тежей білуі керек» деп жауап берген. Алайда сауалнамаға қатысқан оқушылардың жартысына жуығы әйелдің «жоқ» деуі шын мәнінде «жоқ» дегенді білдіре бермейді деген пікір айтқан.<sup>91</sup> Сөйтіп, сауалнамаға қатысушылардың пікірі бір жерден шықпады. Сондықтан осы мәселені зерттеген колледждер нақты бір ереже қабылдауды ұйғарды. Аталмыш ережелерге сәйкес, қыз бен жігіт кездесер алдында жыныстық қатынас пен оған қойылатын шектеулер жайлы жан-жақты талқылап алуы керек. Жыныстық әрекет, түсініспеушілік және қыздардың аяғы ауыр болып қалуына байланысты туындайтын (кейде қайғылы жағдайлармен аяқталатын) проблемаларды еске алсақ, колледж әкімшілігінің бұл мәселеге аса сақтықпен қарағандығын түсінуге болады. Алайда бірқатар әлеуметтік сыншылар бұл шараны шамадан тыс қорқыныш пен паранойяға жол ашып, романтикаға кедергі келтіреді және жастардың кездесуге деген ықыласын азайтып, оның орнына адвокат кеңсесіне бара жатқандай сезім туғызады деп, бұл ережемен келіспейтіндіктерін білдіреді.<sup>92</sup>

Соңғы бірнеше онжылдықта кісі зорлау қылмысының көбеюі ғаламторда жыныстық қатынастардың ашық көрсетілуімен тығыз байланысты. Дұрыс па, бұрыс па білмеймін. Алайда соңғы жылдары қоғамымыз порнографияны емін-еркін және еш қысылмастан пайдалана бастады. Басында айтып өткеніміздей, кино мен теледидардан көрген зорлық-зомбылық көріністері зорлыққа бастаса, порнографиялық суреттер жыныстық зорлауға алып келуі мүмкін бе? Бұл мәселе жан-жақты талқыланса да, оны болжам ретінде қабылдау тым қарапайым болар еді. Расында да, қолдағы бар мәліметтерді зерттеп, саралай келе, порнография және әдепке жат іс-әрекет мәселесімен айналысатын президент жанындағы комиссия: «порнографиялық материалдар өздігінен жыныстық қылмысқа,

әйелдерге қарсы зорлыққа тағы да басқа қоғамға жат әрекетке бастамайды» деген қорытындыға келді.

Алдыңғы сөйлемдегі негізгі екпін «өздігінен» деген сөзге түсіп тұр. Яғни «өздігінен» сөзі – осы сөйлемнің кілті. Нил Маламут «Қылмысты іс-әрекеттерге порнографияның қандай да бір әсері бар ма» деген сұрақтың жауабын анықтау үшін бірқатар іргелі зерттеулер жүргізді.<sup>93</sup> Аталмыш зерттеулердің барлығы бұл ретте порнографияның ешқандай зияны жоқ екенін, әйтсе де жыныстық порнография мен зорлықтан тұратын порнография әйелдерді жыныстық қатынасқа зорлап көндіруге итермелейтінін, бірақ мұндай іс-әрекет, ең алдымен, ер адамның агрессиялы мінез құлқымен тікелей байланысты екенін көрсетті. Осындай эксперименттердің бірінде Эдвард Доннерштейн<sup>94</sup> сынаққа қатысып отырған еркектерге: (1) бастан-аяқ зорлау мен агрессиялы-эротикалық көріністен тұратын; (2) агрессиялы көрініс жоқ болғанымен, эротикалық әрекеттер басым; (3) агрессиялы емес, эротикадан да алыс үш фильмнің біреуін көрсетті. Осы фильмдердің бірін көріп болғаннан кейін олар бұл зерттеуге қатысы жоқ деп айтуға болатын келесі бір зерттеуге қатысты. Тәжірибе жүргізушінің серіктесі ер адамға немесе әйелге мағынасыз буындарды үйретуі қажет болады. Тәжірибеге қатысушылар ер немесе әйел адам қате жауап берсе, оларды тоққа соқтыруы керек, ал ток күшін өздері таңдай алады (шындығында, олар ешқандай да ток берілмегенін білмеді). Нәтижесінде зорлау көріністері бар фильмді көргендер әйел қателескен жағдайда ток күшінің ең жоғары разрядтарын қолданған.

Маламут та<sup>95</sup> дәл осындай экспериментті жүргізіп, онда колледждің студент жігіттеріне екі эротикалық фильмнің бірін көрсетеді. Бірінде ересек жұптың өзара келісіп жыныстық қатынасқа түсуі көрсетілсе, екіншісінде, зорлау көрінісі болады. Көрсетілім біткеннен кейін студенттерден жыныстық тақырыпта қиялдауды өтінген. Өз еркімен жыныстық қатынасқа түскендер жайлы фильмді көрген студенттерге қарағанда, зорлау көрінісі бар фильмді көргендердің қиялында зорлау, мәжбүрлеу тұстары көбірек болды. Маламут пен Чек<sup>96</sup> жүргізген тағы бір экспериментте студенттерге жыныстық зорлық-зомбылықты ашық көрсететін фильм мен зорлық-зомбылық және жыныстық актілер жоқ басқа фильмнің бірін көрсетеді. Бірнеше күннен кейін сол студенттер

жыныстық көзқарас сауалнамасын толтырады. Жыныстық зорлық-зомбылық көріністері бар фильмді көрген еркектер әйелдерге қарсы зорлық-зомбылықты бұрынғыдан бетер құптайтындықтарын білдіреді. Сонымен қатар олар әйелдер зорлауға өздері итермелейді және одан ләззат алады деген сияқты кейбір аңыздарға сенетіні туралы жазған.

Жалпы алғанда, зорлау жайлы аңызға сену ерлерге ғана тән емес екенін айта кеткен жөн. Университетте жұмыс істейтін әйелдер арасында жүргізген сауалнамада Маламут пен оның әріптестері<sup>97</sup> әйелдердің көбі жыныстық күш көрсетуден ешқандай ләззат алмаса да, басқа әйелдердің ләззат алатынына сенетіндігін анықтады. Агрессиялы порнографияны көрген еркектер жыныстық зорлау жайлы аңызға бұрынғыдан да бетер сене түсетін сияқты. Алайда бұл аңыз біздің ішкі, тамырын тереңге жайған сенім жүйеміздің бір бөлігі бола алмайды. Мысалы, бір зерттеу кезінде<sup>98</sup> порнографиялық тұрғыдан агрессиялы деп атауға болатын фильмді көрген колледж студенттерінің зорлау жайлы аңызға деген сенімдері арта түскен. Алайда фильм біткен соң оларға өткізіліп жатқан тәжірибе жайлы айтылады. Сол кезде олардың бұл аңызға бұрынғыдай сенбейтіндері байқалған.

Тәжірибе нәтижесі ойымыздан шыққан сияқты. Әйтсе де оған қуануға әлі ертерек. Өйткені нақты деректерден көріп отырғанымыздай, порнографиялық суреттерді немесе фильмдерді ұдайы көру эмоцияның жойылуына және әйелдерге қатысты зорлық-зомбылыққа немқұрайды қарауға алып келеді. Жыныстық қатынасты аз көрсететін, әйтсе де аса қатыгез әрекеттерге толы ересектерге арналған әдепсіз фильмдер – қатыгез әрекеттер бейнеленбеген әдепсіз фильмдерден де қауіпті. Бір зерттеуінде студент жігіттерге арасына екі күн салып екі әдепсіз фильм көрсеткен Дэниэл Линц пен оның әріптестері<sup>99</sup> олардың эмоциясындағы өзгерісті байқаған. Басқаша айтқанда, студенттердің екі фильм жайлы реакциясын салыстырған кезде, олардың фильмдегі зорлықшылдық көріністеріне аса мән бермегенін және фильмде көрсетілетін әйелдермен қатынас жасаудың әр түрлі тұрпайы тәсілдерін айыптамайтынын байқаған. Зерттеушілер әдепсіз және өте әдепсіз порнофильмдердің, сондай-ақ жасөспірімдердің жыныстық қатынасы жайлы фильмдер ерлердің зорлау құрбандарына қатысты пікіріне тигізер әсерін салыстырып көреді. Екі күн өткен соң



сынаққа қатысушылар сырт қарағанда зерттеуге қатысы жоқ сияқты бір тәжірибеге қатысып, зорлауға қатысты сот ісін талқылайды және зорлық құрбаны мен күдікті жайлы пікірлерін білдіреді. Бұл жолы да әдепсіз фильмдердің еркектердің көзқарасына қатты әсер еткені байқалады. Зорлық көрінісі жоқ порнография немесе жасөспірімдердің жыныстық қатынасы жайлы фильм көргендерге қарағанда, зорлыққа толы әдепсіз фильм көргендер сот ісі кезінде зорлық құрбанына айтарлықтай жанашырлық танытпаған. Бұдан шығар қорытынды, қоғамымыздағы фильмдерді бағалау жүйесінде нақтылық жоқ және мұндай бағалау жүйесі жұртшылық арасында қате түсінік қалыптастырады: жыныстық актілер ашық көрсетілгенімен, зорлық-зомбылық көрінісі жоқ фильмдерге әдепсіз деген баға беріп, X категориясына жатқызса, зорлық-зомбылықтан тұратын қорқынышты фильмдер R категориясына жатқызылып, олардың кері әсері дәлелденсе де, ешқандай шектеу қойылмай, барлық адамдарға еркін көрсетіліп жүр.

Қорытындылай келе айтарымыз, порнографиялық фильмде болсын, қорқынышты фильмде болсын жыныстық қатынас пен зорлық-зомбылықтың қатар көрсетілуі бұқаралық ақпарат құралдары арқылы таратылатын зорлық-зомбылық насихатынан кем әсер етпейді. Соның салдарынан агрессия күшейіп, адамдар көп жағдайда зорлық-зомбылыққа кешіріммен қарай бастайды. Зорлық-зомбылыққа толы фильмді көрудің (порнографиялық болсын, басқасы болсын) катарсистік әсері болмайды, керісінше, мұндай фильмдер агрессиялы әрекетке бастайды. Цензура енгізуге өз басым қарсы болсам да, зерттеу нәтижесі бұқаралық ақпарат құралдары жайлы шешім қабылдаушыларды алдағы уақытта ойланып әрекет жасауға итермелейді деп үміттенемін.

***Зорлық-зомбылық сатыла ма?*** Осы тарауда айтып кеткеніміздей, телешоулардың жартысынан көбінде зорлық-зомбылық көрсетіледі. Мұның себебі айқын: телепродюсерлер мен жарнама агенттері зорлық-зомбылық оқиғаларын көрсету арқылы көреременді көбірек тартып, өнімдерімізді тезірек өткіземіз деп ойлайды. Алайда бұл – қате түсінік. Мені қате түсініп қалмаңыздар. Зорлық-зомбылыққа толы шоуларды ешкім білмейді деп отырғаным жоқ. Кез келген америкалық зорлық-

зомбылықтың теледидардан насихатталуына келіспейтін болар. Алайда олар мұндай фильмдерді немесе хабарларды көре береді. Солай екені рас. Бірақ бұл «зорлық-зомбылық сатылады» дегенді білдірмейді. Қалай болғанда да жарнаманың мақсаты – өнімді сату. Қандай да бір шоу-бағдарламаның адамды психикалық күйзеліске алып келуінің нәтижесінде демеушінің өнімі ұмытылып кетсе не болар еді? Адамды психикалық күйзеліске алып келетін шоу-бағдарлама кезінде жарнамаланатын демеуші компания өнімінің көрермен назарынан тыс қалмасына кім кепілдік бере алады? Адамдар өнімнің атын есіне сақтамаған жағдайда, ол зат сатылмайды. Зерттеулер көрсеткендей, жыныстық қатынас пен зорлық-зомбылықтың адамдар назарын өздеріне аударатындығы соншалық – жарнамаланып жатқан өнімге ешкім көңіл бөле қоймайды.

Мысалы, Брэд Бушман мен Анжелика Боначи 100 адамдарға зорлық-зомбылықты, жыныстық қатынасты, сондай-ақ бейәдеп көріністерді теледидардан көруге мүмкіндік береді. Әрбір бағдарламада тоғыз жарнама болған. Шоуды көргеннен кейін көрермендерден жарнамада көрсетілген брендтерді еске түсіріп, оларды супермаркет сөрелері бейнеленген суреттен көрсетуін сұрайды. Жиырма төрт сағат өткеннен кейін оларға қоңырау шалып, көргендерін еске түсіруді сұрайды. Бейтарап (зорлық-зомбылықсыз, жыныстық қатынас ашық көрсетілмейтін) шоуды көрген адамдар зорлық-зомбылыққа толы немесе жыныстық қатынас ашық көрсетілетін шоуды көрген адамдармен салыстырғанда, өнімдерді естерінде жақсы сақтаған. Фильмді көре салысымен де, көргеннен кейін 24 сағат өткеннен кейін де барлық жастағы ерлер мен әйелдер тура осындай нәтиже көрсеткен. Зорлық-зомбылық пен жыныстық қатынас көрермендердің есте сақтау қабілетіне кері әсер етеді. Сондықтан жарнама жасаушылардың зорлық-зомбылықсыз көрсетілімдерге демеушілік жасағаны орынды.

***Қоғам назарын аудару мақсатындағы агрессия.*** 1992 жылғы Лос-Анджелестің оңтүстігінде болған бүліктен кейін АҚШ президенті болған оқиғаға қатты алаңдайтынын және жұмыссыздарға көмек көрсетіп, жаңа жұмыс орындарын ашатынын мәлімдеді. Осы бүлік болмаған жағдайда президент жергілікті жұмыссыздарға осыншалықты көңіл бөлер ме еді? Адамдарға немқұрайды қарайтын

қоғамда қысымға ұшыраған азшылық қолында билігі бар үстем таптың көңілін аударудың ең экспрессив әдісі ретінде агрессиялық әрекетке жүгінеді. Уоттста, Детройтта немесе Лос-Анджелесте болған көше толқуларының көп жылдар бойы бай адамдарға АҚШ-тағы саны аз этникалық және нәсілдік топтардың ауыр жағдайына көңіл бөлу керек екенін ескертіп отырды. Нью-Йорктің Аттика түрмесінде болған қанды қырғын түрмені реформалау шараларын жеделдетуге алып келгенін ешкім жоққа шығармайды. Мұндай нәтиженің құны адам өмірімен өтелуі керек пе? Мен бұл сұраққа жауап бере алмаймын. Бірақ әлеуметтік психолог ретінде, «зорлықты туғызатын жағдайды өзгертсек, зорлықты да тоқтата аламыз» деген пікірдің қате екенін (қайта-қайта) айтқым келеді. Зорлық зорлықты туғызады. Мұны жауына қарсы шыққан құрбанның әрекетінен ғана емес, бар кінәні дұшпандарына аударып, өз әрекетін ақтап алғысы келетін, осылайша оларға қайта шабуылдау мүмкіндігіне қол жеткізетін қылмыскердің арам ойынан да байқауға болады.

«Соғысты тоқтататын – соғыс, ал әділетсіздіктің жолын кесетін әрекет – бүлік» деген тұжырыммен келісуге болмайды. Керісінше, агрессиялы мінез-құлық агрессиялы көзқарасқа алып келеді, ал мұның соңы агрессиялы іс-әрекетке ұласуы ғажап емес. Сондықтан біз балама шешімге қол жеткізуіміз қажет. Мінез-құлықтың агрессиялы емес формасы қақтығыс туғызбай-ақ, әлеуметтік қиындықтарды шешуге көмектесуі мүмкін. 1930 жылдары Үндістандағы ағылшындарға қарсы күресте Гандидің қалай жеңіске жеткенін есімізге түсіріп көрейік. Көтерілістер, бойкот жариялау мен азаматтық тәртіпсіздіктер екі ел азаматтарының арасында жік туғызбастан-ақ, британдық биліктің жойылуына алып келді. Отырып қарсылық көрсету, бойкот жариялау сияқты зорлықсыз стратегияларды Мартин Лютер Кинг, Сезар Чавез және тағы да басқа қоғам қайраткерлері жақсы қолдана білген. Сондықтан мен Лорен Эйслидің: «Адамдар! Бір-біріңе мейірімді болыңдар! Сыпайылық сақтаңдар!» деген үндеуін қолдар едім. Бұған қоса айтарым, адамдар өзара қарым-қатынаста сабырлық, төзімділік танытса, әділетсіздікке көз жұма қарамаса екен деймін; олар бір-біріне сенсе және бір-бірін сүйсе екен деймін; әділетсіздікке қарсы тұрып, ереуілге шықса, шеру өткізсе екен деймін. Қатыгездікке қарсы күрессе

деймін. Көптеген тәжірибелерден байқағанымыздай, қатыгездікті қалаған уақытымызда ауыздықтай алмаймыз. Қатыгездік – кез келген уақытта ашып-жаба салатын су құбыры емес. Зорлық-зомбылықты азайту жолын іздеу керек. Тығырықтан шығар бір ғана жол – осы. Зерттеу нәтижелері соны дәлелдеп отыр. Ал біз болсақ, агрессиялы әрекет кезіндегі фрустрацияға әкелетін әділетсіздікті азайтуға тырысуымызды қояр емеспіз.

### **Зорлық-зомбылықты азайту жөнінде**

Осы уақытқа дейін біз көбінесе агрессиялы мінез-құлықты күшейтетін факторлар жайлы сөз қозғадық. Агрессияға бейімдігімізді азайтуды өзімізге мақсат етіп қойсақ, жетістікке қалай жетуге болады? 1970 жылдардың басында Америкадағы психологтер ассоциациясының бұрынғы президенті: «Әлемдегі зорлық-зомбылықты азайтудың бір тәсілі – қаталдыққа қарсы дәрі жасау» деген ой айтты. «Жүректі жұмсартатын мұндай дәрілерді ұлт басшыларына беру керек» деген ұсыныс жасады.<sup>101</sup> Оның бұл ниетін түсінуге болады. Тіпті көңіл толқытарлық ізгілікті ниет дер едім. Алайда дәріні қолданушылардың пиғылын, ой-ниетін өзгертпейінше, қатыгездікке қарсы дәріден еш пайда болмас еді. Өйткені химиялық препараттар көп жағдайда психологиялық процестерді өзгертуге дәрменсіз. Жігерлі, жасампаз, батыл және іскер қасиеттерге ие биязы, тыныштықты қалайтын адамдар (Альберт Эйнштейн секілді) – физиологиялық және психологиялық күштердің бірігуі арқылы және туа берілген қабілеттер мен жүре берілген құндылықтардың нәтижесінде бой көрсетеді. Химиялық заттың осындай нәзік нәтижеге қол жеткізуін көз алдыға елестетудің өзі мүмкін емес. Сондай-ақ адам мінез-құлқын химиялық препараттармен ретке келтіру Оруэлл қорқынышын еске түсіреді. Мұндай әдістерді қолдануды біз кімге сеніп тапсыра аламыз?

Бұл мәселенің шешімін табу оңай болмас. Әйтсе де осыған дейінгі зерттеу материалдарына сүйене отырып, мәселенің шешімін табуға көмегі тиер мүмкіндіктерді қарастырып көрелік.

**Таза ақыл.** Агрессиялы әрекеттер салдарынан пайда болатын қауіп-қатер мен қайғы-қасіретті сипаттайтын, логикаға негізделген және ақылға қонымды аргументтер жиынтығын жасай алатынымызға

толықтай сенімдімін. Мен осы дәлелдердің дұрысына көп адамның көзін жеткізе аламын. Мәселен, соғыстың адам баласына тек қайғы-қасірет әкелетінін, ал еш уақытта зорлық-зомбылыққа жол беруге болмайтынын елдің бәрі біледі. Соған қарамастан, өмірде агрессиялы әрекетке тыйым болмай тұр. Тіпті агрессия болмауы керек деп ойлайтын адамдардың өздері де, бұл іс-әрекетінің ешқандай ақылға сыймайтынына әбден көздері жеткенше, агрессиялы мінез-құлық көрсете береді. Аристотель шамамен 2000 жыл бұрын айтып кеткендей, көп адам рационалды дәлелге сене бермейді, «себебі білімге негізделген дәлелді санаға сіңіру қажет, алайда санасында саңылауы жоқ адамдар да толып жатыр».102 Сондай-ақ, агрессияны бақылау мәселесі адам өте кішкентай кезде, ерте балалық шақта пайда болатын мәселелер қатарына жататындықтан, логикалық дәлелдердің айтарлықтай мәні жоқ екені белгілі болды. Осыған байланысты әлеуметтік психологтер сендірудің баламалы тәсілін табуды көздеді. Бұлар, негізінен, балалар үшін ойластырылған тәсіл болғанымен, мұны ересектерге де қолдануға болады.

**Жазалау.** Қарапайым азаматтардың көзқарасы тұрғысынан алып қарасақ, агрессияны ауыздықтаудың ең дұрыс жолы – жазалау. Егер адам ұрлық жасаса, біреуді сабаса немесе өлтірсе, оған қолданылатын жаза – сол адамды тұтқындау, кейбір жағдайда тіпті өлім жазасына кесу. Егер жас қыз өз ата-анасына, ағалары мен сіңілілеріне немесе қатарластарына қарсы агрессиялық іс-әрекет жасайтын болса, біз оны жазалай аламыз, айқайлап ұрса аламыз, кейбір мүмкіндіктерінен айыра аламыз немесе кінәсін мойындата аламыз. Оны жазалай отырып: «бұл енді өзіне сабақ болады, осыдан кейін ойланады, мұндай әрекеттерін екінші рет қайталамайды», – дейміз. Сондай-ақ «жаза неғұрлым қатты болса, нәтижесі де соғұрлым жақсы болады» деп ойлаймыз. Алайда бұл соншалықты оңай емес. Қатаң жаза тек уақытша әсер етеді және оны байқап қолданбаса, болашақта кері нәтиже беруі мүмкін. Ата-аналар мен балалардың күнделікті өмірін бақылау нәтижесінде мынаны байқадық: қатаң жаза қолданатын ата-аналардың балалары да агрессиялы болып өседі немесе ер жеткен кезде олар өздерінің жеке немесе саяси мақсаттарына жету үшін күш жұмсау әдістерін қолданады.103 Әдетте олар мұндай әрекеттерді үйден тыс

жерде, өздерін жазалайтын адамдар жоқ кезде жасайды. Дегенмен өмірден алынған бұл зерттеулер көңілге аса қона бермейді. Агрессиялы әрекеті үшін жазалау – баланы да агрессиялы етеді дегенмен келісу қиын. Қатаң жазалауға жүгінетін ата-аналардың өздері де агрессиялы және қатал адамдар болуы мүмкін. Демек, балалар да ата-аналарының мінез-құлқын қайталап отыр. Шындығында, балаларына мейіріммен қарап келген ата-ана баласын физикалық тұрғыдан жазаласа, балалар ата-анасы жоқ кездің өзінде де солардың айтқанымен жүруге күш салады. Сондай-ақ баласымен салқын қарым-қатынаста болған ата-ана баласын физикалық тұрғыдан жазаласа, ата-ана жоқ жерде бала олардың айтқанын орындамайды. Демек, баламен жақсы қарым-қатынас жасай білген ата-ананың ақылмен қолданған жазасының өзіндік пайдасы бар.

Жазаның тиімділігіне қатысты маңызды факторлардың бірі – қаталдық және балаға шектеу жасау. Қатаң жазалау немесе қатты шектеу фрустрацияға бастауы мүмкін. Себебі фрустрация – агрессияға алып келетін аса маңызды себептердің бірі, сондықтан, агрессияның алдын алғыңыз келсе, фрустрацияға бастайтын тәсілдерді қолданудан аулақ болғаныңыз дұрыс. Мұны Роберт Хэмблин мен оның әріптестері<sup>104</sup> өз зерттеулерінде жан-жақты дәлелдеп берді. Аталмыш тәжірибеде мұғалімдер шектен тыс белсенді балаларды кейбір мүмкіндіктерден айыру арқылы жазалаған. Нақтырақ айтсақ, балаларға жетондар берген. Балалар бұл жетондарды кейін өзіне ұнайтын заттарға айырбастай алатын болған. Ал шектен тыс белсенді бала агрессиялы мінез-құлық көрсеткен сайын балаға берілген жетондарды алып қойып отырған. Аталмыш әдісті қолданған аралықта оқушылардың агрессиялы әрекеті екі есе көбейген. Бұл – фрустрацияның өскенінің дәлелі.

Ал еліміздегі жазалаудың осындай қатаң түрлері қолданылатын түзету мекемелері, яғни түрмелердегі жағдай қандай? Қылмыскерлерді түрмеге салу олардың болашақта қылмыстық әрекеттерден бойларын аулақ ұстауына себебін тигізеді деп ойлаймыз. Әйтсе де осылай болатынына көзімізді жеткізетіндей, нақты фактіге негізделген дәлелдер өте аз.<sup>105</sup> Шындығында, аталмыш зерттеу көрсетіп отырғандай, түрмеге жабудың кері әсері бар екен. Алайда оның нақты салдарын анықтау оңай емес. Түрмедегі адамға өте көп фактор әсер

ететіндіктен, түрменің сол адамға тигізген әсерін бөліп көрсету мүмкін емес. Түрмедегі қаталдық болашақта жасалуы мүмкін қылмысқа жол аша ма немесе олардың түрмеге қайта түсуі қылмысты дағдылы іске айналдырып алуымен байланысты ма? Бұл сұраққа үзілді-кесілді жауап беру мүмкін емес. Әйтсе де тәжірибе бостандыққа шығарылған қылмыскерлердің болашақта қылмыс жасамайтынына кепілдік бере алмайтынын көрсетті. Зерттеушілер қылмыс жасағандарды түрмеге оқшау қамау жазасын қарастырған Жоғары Сот шешімінің көмегімен бірінші тәжірибені жүзеге асырды. 106 1963 жылы Гидеонның Уэйнрайтқа қарсы қозғаған ісінен кейін қорғаушысы жоқ адамды қылмыс жасады деп айыптауға болмайды деген шешім қабылданып, нәтижесінде Флорида түрмесінде жатқан көптеген сотталушы жазаларын толық өтемей, уақытынан бұрын бостандыққа шығарылды. Мерзімінен бұрын босатылғандар мен түрмеде қалғандардың арасындағы бірден-бір айырмашылық – түрмеден босағандардың сотта қорғаушылары болмаған. Осылайша, зерттеушілер уақытынан бұрын босатылғандар мен жазасын толық өтеп, «түзеліп шығуы» қажет екі топты салыстыра алды. Нәтижесінде екі топ арасындағы таңғаларлық айырмашылықты анықтады: мерзімінен бұрын босатылғандармен салыстырғанда, мерзімін толық өтеп шыққандардың түрмеге қайта түсу ықтималдығы екі есеге көбейген.

Сонда қалай? Бұл қатаң жаза қылмыстың қайталануына кепілдік бермейді деген сөз бе? Мүлдем олай емес. Зерттеулер ұзақ уақытқа түрмеге қамау – түрмеден шыққандардың болашақта қайта қылмыс жасамайтынына кепілдік бермейтініне нақты дәлелдер келтіргенімен, мұндай қатаң жаза бұрын сотталмағандардың қылмысқа баруына тосқауыл бола алатындығын жоққа шығара алмайды. Демек, жазадан қорқу оларды заң бұзудан сақтап қала алады.

Осылай болуы әбден мүмкін. Әйтсе де мен мұның жүзеге асуы екіталай деп білемін. Әдетте қатаң жаза қолданылған соң, заң бұзушы заңға мойынсұнады. Алайда сотталған адамның мінез-құлқы өзгере қоймайды. Мен мұны жақсы білемін. Адамдарда агрессиялы емес мінез-құлық қалыптастыру үшін олардың бойына бала кезінен-ақ агрессиялы мінез-құлыққа қарсы құндылықтарды сіңіре білу қажет. 5-

тарауда жан-жақты талқыланған екі экспериментте Джонатан Фридман да, Меррилл Карлсмит те 107 жас балалар үшін қатаң жазадан гөрі жеңіл жаза тиімдірек екенін дәлелдеді. Қатаң бақылана отырып жүргізілген эксперименттер орнымен қолданылған жаза (қатаң жазалау емес) агрессияның алдын алатынын дәлелдеп берді.

Тәжірибе былай жүргізіледі. Анасы ұлын: «кішкентай қарындасыңа күш көрсетіп, жылата беруіңді қоймасаң, жазалаймын» деп қорқытады. Егер анасы осы айтқанын орындаса, ұлы диссонансты күйді бастан өткереді. Оның «қарындасыма тиіскім келеді» деген ойы мен «қарындасымды ұруға өзіме тыйым саламын» деген ойы бір-біріне қайшы келеді. Оны қатты қорқытқан болса, онда оның қарындасына тиісуден бас тартуына жеткілікті себеп бар. Ол мына сөздерді айтып, өзін сендіру арқылы қайшылықты азайта алады: «Қарындасымды ұрмауымның себебі, егер оны ұрсам, өзім де таяқ жеймін; бірақ мен оны бәрібір ұрғым келеді». Ал анасы қатаң жаза қолданбай-ақ, оның агрессиялы қылығына тосқауыл қоятын жеңіл жаза қолданатын болып шешті делік. Бұл жағдайда ол анасының қорқытуын қайшылықты азайтудың бір жолы ретінде қолдана алмайды, яғни ол «қарындасымды ұрсам, мені де ұрады» дей алмайды, өйткені бұл шындыққа жанаспайды. Енді ол қарындасын ұрмауының себебін қалай түсіндірерін білмей қиналады. Өйткені мұны түсіндіретіндей сыртқы себеп жоққа тән; сондықтан ол қарындасына қол жұмсамау себебін басқаша түсіндіріп беруі керек. Мысалы, ол: «бұдан әрі қарындасымды ұрғым келмейді» деуі мүмкін. Осы сөзі арқылы ол соңғы күндердегі мінезінде пайда болған өзгерістерді түсіндіріп береді, сондай-ақ оның бұл сөзіне қарап, «бұдан былай қарындасымды ұрмаймын» деген ойға іштей бекінгенін де байқаймыз. Біз үшін ең маңыздысы – осы. Қысқасы, оның бойында контрагессиялы құндылық қалыптасады. «Біреуді ұру жақсылыққа апармайды және бұл адам қызығатындай іс емес» дегенге ол өзін сендіреді.

Бұл тәжірибе мектепте де қолданылып, жақсы нәтиже беріп жүр. Норвегия мектебінде қызмет істейтін Дэн Олвейс 108 мұғалімдер мен мектеп әкімшілігіне кінәлілерді жазалаудың қатаң емес жолын таңдауды үйрету арқылы мектептегі бұзақылықты 50 пайызға қысқартты. Бұл тәжірибе – агрессиялы әрекетті жеңіл жаза қолдану



әдісімен уақытында ауыздықтаған жағдайда жеке бас құндылықтары әлі қалыптаса қоймаған балаларда агрессияға деген жек көрушілік сезімі қалыптасатындығын көрсетті.

***Агрессиялы үлгілерді жазалау.*** Жазалаудың тағы бір түрі – басқаны жазалау. Қиын жағдайға тап болған адамды көрсету арқылы баланың агрессиялы қылықтарын азайтуға болады деген пікірлер бар. Мұндағы пікір бұл көрініске куә болған адамдар өздерінің мінезі үшін жанама түрде жазаланумен қатар, болашақта мұндай әрекеттен аулақ болады дегенге саяды. Өткен тарихымызға көз жүгіртсек, көпшілік алдында дарға асу мен дүре соғу жазаларын осы теорияны жақтаушылар іске асырған болуы мүмкін. Ол қаншалықты нәтижелі болды? Шынайы өмірден алынған көптеген мәліметтер бұл теорияны жоққа шығарады. Мысалы, заңның орындалуын бақылау ісімен айналысатын президент жанынан құрылған комиссияның пікірінше, 109 өлім жазасы адам өлтіру фактілерінің санын азайтпайды. Сонымен қатар күнделікті өмірде болып жатқан жағдайларға сүйене отырып, бұқаралық ақпарат құралдары агрессиялы адамдардың жазаланып жатқанына қарамастан, оларды жиі көрсетеді. Бұл адамдарды қылмыскерлермен ниеттес болуға әкеледі.

Сырттан бақыланып жүргізілген эксперименттер кезінде балаларға агрессиялы әрекеті үшін жазаланған немесе мақтау алған адам жайлы фильм көрсетеді. Содан соң балаларға осы фильмде көрсетілгендей, агрессиялы мінез танытуға мүмкіндік беріледі. Зерттеу нәтижесі мынаны көрсетті: агрессиялы кейіпкер мадақталған фильмді көрген балалар агрессиялы іс-әрекетке көбірек барған; ал бас кейіпкер агрессиялы іс-әрекеті үшін жазаланған фильмді көрген балалар агрессиялы қылықтардан бойларын аулақ ұстауға тырысқан.<sup>110</sup> Осыған дейін айтып өткеніміздей, агрессиялы кейіпкер жазаланған фильмді көрген балалардың агрессиялық деңгейі агрессиялы кейіпкер жазаланбаған да, мадақталмаған да фильмді көрген балалардан төмен болған. Біз үшін ең маңыздысы, кейіпкер агрессиялы әрекеті үшін жазаланбаған фильмді көрген балалардың агрессиялық деңгейі күшейіп, ал кейіпкер агрессиялы әрекеті үшін жазаланған фильмді көрген балалар агрессиялы әрекеттен аяқ тартуға тырысатыны белгілі болған. Басқаша айтқанда, бұл зерттеудің басты қорытындысы,

мадақталған агрессорды бақылау баланың агрессиялығын күшейтсе, агрессордың жазаланғанын көру баланың агрессиялы әрекетін азайтатынын көрсетеді; бірақ қандай да болсын, агрессорлық әрекет туралы фильм көрудің баланың агрессиялығын азайту-азайтпауы белгісіз. Ең дұрысы, балаларға мұндай агрессиялы жағдайды көрсетпеу керек. Бұқаралық ақпарат құралдарында зорлық-зомбылықты көрсету мәселесі талқыланған бұл зерттеудің маңыздылығына ешкім шек келтірмесі анық.

***Балама мінез-құлық үлгілерін мадақтау.*** Баланың агрессиялығын азайтудың тағы бір жолы мынау: бала агрессиялы мінез көрсеткен кезде оған көңіл аудармай, керісінше, агрессиялы емес әрекетін мадақтау керек. Бұл тәсіл – «кішкентай балалар (сондай-ақ үлкен адамдар да) көп жағдайда өздеріне назар аударту мақсатында агрессиялы әрекетке барады» деген болжамға негізделген. Ең қызығы, кей жағдайда агрессиялы әрекет мақтан-мадақ үшін жасалады. «Інімді ұрған сайын анам маған көбірек көңіл бөледі. Сондықтан осы әрекетті қайталай беремін» дейтін бала – осының бәрін анасының назарын өзіне аудару үшін жасап отырғаны түсінікті. Пол Браун мен Роджерс Эллиот<sup>111</sup> мынадай эксперимент жүргізді. Балабақша тәрбиешілеріне балалар тарапынан болатын кез келген агрессиялы әрекетке мән бермеу тапсырылды. Керісінше, бір-біріне күш көрсетпей, ойыншықтарын ортаға салып, тату-тәтті ойнаған балаларға ерекше көңіл бөлу қажет екені ескертілді. Бірнеше аптадан кейін балалардың агрессиялы әрекетінің азайғаны байқалған. Жан-жақты зерттеу жасай келіп, Джоэл Давиц<sup>112</sup> фрустрацияның агрессияға алып келмейтіндігін көрсетті. Агрессияны болдырмаудың бір жолы мынау: алдын ала өтетін тренинг кезінде жағымды мінез-құлық мадақталуы тиіс. Сонда балалар да өз бойында осындай мінез қалыптастыруға ұмтылады. Бұл зерттеуде балаларды төрт топқа бөліп ойнатады. Кейбір топтағы балаларды жақсы мінез-құлқы үшін мақтаса, басқа топтағы балаларды агрессиялы және бәсекелестік мінезі үшін мақтайды. Содан соң әдейі балалардың шамына тиеді. Оларға қызықты фильмдер көрсетеміз деп уәде береді. Эксперимент жасаушы адам фильм көрсете бастаған кезде балаларға кәмпит таратып береді. Бірақ бірден жеп қоймай, кейінге сақтап қоюларын сұрайды. Осы кезде күтпеген жағдай болады. Эксперимент

жасаушы адам ең қызық жеріне келгенде, фильмді тоқтатып, балаларға берген кәмпиттерін қайтарып алады. Осыдан соң балаларға емін-еркін ойнауға рұқсат береді. Өздеріңіз де байқап отырған боларсыздар, осының барлығы – агрессиялы іс-қимылға бастайтын арандатушы әрекет. Соған қарамастан, жақсы мінез-құлық дағдыларына үйренген балалар басқаларына қарағанда сабыр сақтап, өздерін ұстай білген.

Бұл тәжірибе шынымен-ақ көңілге қонымды. Бұл жерде мен өз пікірімді айтып өткім келеді: қазіргі қоғамда балалар өзге адамдармен арада туындаған мәселелерді шешу кезінде немесе ашу-ызасы келген жағдайда агрессиялы тәсілден гөрі конструкциялы әрекетті таңдайды деп күту аңғалдық болар еді. Себебі біздің қоғамда қайшылық пен фрустрацияны зорлық жасау жолымен шешу кеңінен таралып қана қойған жоқ, сонымен қатар ерекше бағаланады да. Арнольд Шварценеггер, Джеймс Бонд сияқты кейіпкерлер үлгі тұтатын бейнеге айналды. Кекшіл ковбой, қалалық полицей, кәсіпқой боксшы, терминатор немесе керемет қызықты тәсілдер арқылы адамдарға соққы беретін құпия агент тәрізді кейіпкерлерге қарап, біздің балаларымыз қоғамымыздың басты құндылықтары туралы ой түйіп, соларға қарап бой түзейтін болды.

Өмірде кездеспей тұрмайтын қиындықтардың бәрі тек зорлық жолымен шешілетін кино және бейнефильмдерді айтпағанда, теледидардағы кешкі жаңалықтардың өзі де зорлық-зомбылық жайындағы хабарларға толып кетті. Үлкендердің қандай мәселені де күш көрсету тәсілімен шешетінін білген балалардың осындай фильмдер мен телехабарлардан қандай қорытынды шығаратындығы ешкімді таңғалдырмауы тиіс. Тіпті көптеген балалар мұндай мәселелерді шешудің ақылға қонымды, баламалы жолдарының бар екенінен де бейхабар. Балаларымыз ер жеткен кезде өмірлік мәселелерді ешқандай зорлық-зомбылықсыз, ақылға жүгініп шешкенін қаласақ, осы тәсілді үйрететін арнайы тренингтер өткізіп, олардың бойында әр нәрсені сабырмен пайымдап, бейбіт жолмен шешу дағдыларын қалыптастыруымыз керек. Неге мұндай тренингтерді үйде де, мектепте де ұйымдастыруға болмайтынын түсінбеймін.

***Агрессиялы емес үлгілердің қатысуы.*** Агрессиялы әрекеттің алдын алудың бір жолы – мұндай әрекеттің орынсыз екенін үнемі еске салып отыру. Бұл жағдайда әлеуметтік тәсіл де тиімді нәтиже береді. Яғни осындай қиындықтар туындағанда, бәрін ақылмен пайымдап, барлық мәселені бейбіт жолмен шешетін жандарды үлгі етуіміз керек. Роберт Бэрн мен Ричард Кепнердің<sup>113</sup> зерттеуінде басқа адамдарға тіл тигізген бір адамды келесі бір адам тоққа соқтырады. Осы тәжірибеге қатысқан үшінші адамның соққысы кейде қатты, кейде орташа болады. Сонымен қатар бұл тәжірибеге бақылау тобы да қатысады. Бірақ олар тоққа соқтырылған адамды көрмейді. Бұдан кейін сынаққа қатысушыларға өздерін тоққа соқтырған адамды жазалауға мүмкіндік беріледі. Бақылап отырғандарға қарағанда, өздері тоққа соғылғандар оны өзінен қатты жазалаған, ал тоққа әлсіз соғылғандардың жауабы да әлсіз болған. Мәселенің мәнісін түсініп отырған боларсыздар. Кез келген әрекет сияқты агрессиялы мінез-құлықты да белгілі бір жүйеге салуға болатынына оқырманымыздың да көздері жеткен шығар. Болған жайдың мәнісін түсінбей жатса, адамдар мұның анық-қанығын басқалардан білуге тырысады. 2-тараудағы жоғары дәрежелі шенеуніктермен бірге түскі ас ішіп отырып, сіздің қатты кекіргеніңізді еске түсірейік. Бұл қылығыңызға достарыңыз қатты ренжіді немесе ашуланды делік. Екінші бір жағдайда жаныңыздағылардың барлығы сізді зәбірлеген адамға қар лақтырады. Солардың істегенін істеп, сіз де оған қар лақтырасыз. Егер жаныңыздағы адамдар басқалармен агрессиялы түрде сөйлессе, сіз де солай сөйлесесіз. Өкінішке қарай, сіздің тобыңыздың мүшелері өзіңізді жәбірлеген адамның басына әңгір таяқ орнатса, сіздің де солай істеуіңіз әбден мүмкін.

***Басқа адамдарға қатысты эмпатияның пайда болуы.*** Келесі жағдайды елестетіп көріңіздер: қозғалысы көп жол қиылысында, бағдаршамның алдында автокөліктердің ұзын тізбегі тұр. Жасыл түс жанды. Алдыңғы көлік 15 секундқа бөгеліп қалды. Әрі қарай не болады? Әрине, жан-жақтан белгі берген дыбыстардан құлақ тұнып кетеді. Қиылыста тұрып қалған көлікке жүруге болатынын ескертетін жай ғана дыбыстық белгі емес, адамдардың бөгеліп қалған жүргізушіге деген ашу-ызасын танытатын ұзақ және үздіксіз дыбыстары. Әсіресе бөгеліп қалған көліктің артында тұрған көлік жүргізушісінің дыбыс

белгісі ерекше қатты шығады. Басқалардан гөрі ашулы екені байқалып тұрады. Бақыланған эксперименттердің 90 пайызы осыны анықтады. Осы тәжірибенің жалғасы ретінде тағы бір эксперимент жүргізіледі. Бағдаршам қызыл түсті көрсетіп тұрған кезде бірінші және екінші көліктің арасымен өткен жаяу жүргінші жасыл жанған кезде әлдеқашан жолдан өтіп кетеді. Алайда екінші қатарда тұрған көлік жүргізушілерінің 90 пайызға жуығы жасыл түс жанған кезде дыбыстық белгі бере бастайды. Ал жаяу жүргінші балдақпен жүретін адам болса, бір нәрсе өзгерер ме еді? Балдақты адам аяушылық сезім туғызады, ал аяушылық сезім немесе эмпатия агрессияның тууына жол бермейді, сондықтан бұл кезде дыбыстық белгі басушы адамдар саны азаяды.<sup>114</sup>

Эмпатия – маңызды құбылыс. Сеймур Фешбах<sup>115</sup> көптеген адамдар басқа адамға саналы түрде зиян келтіре алмайтынын, ол тек өз құрбанын азғындатумен ғана шектелуі мүмкін екенін айтады. Сондықтан Азия елдеріне қарсы соғыс жүргізіп жатқан кезде (1940 жылдары – жапондарға қарсы, 1950 жылдары – корейлерге қарсы, 1960 жылдары – вьетнамдықтарға қарсы), біздің әскерилер олар туралы «түкке тұрғысыз адамдар» деген сөзді жиі айтатын. Олардың бұл сөзінен өздерінің қатыгез әрекеттерін ақтау ниетін байқаймыз. «Түкке тұрғысыз адамдарға» қатысты зорлық әрекетке бару – өзіңіз секілді адамға зорлық жасағаннан әлдеқайда оңай. Осы кітаптың барысында бірнеше рет қайталағанымдай, өз ісін осылай ақтау – біздің агрессиялы әрекетімізді іске асыруға мүмкіндік беріп қана қоймайды, сондай-ақ мұндай іс-әрекеттің әрі қарай да жалғаса беруіне жол ашады. Төрт студентті штаттың ұлттық гвардияшылары өлтіріп кеткеннен кейін Огайо штатының Кент қаласындағы мектеп мұғалімінің: «Кент көшелерінде жалаңаяқ жүргендерді өлтірсе де обалы жоқ» деп, жазушы Джеймс Мичеренге<sup>116</sup> шағымданғандығы туралы мысалды есімізге түсірейік. Бұлай арыздану бір қарағанда жөнсіз болып көрінуі мүмкін, бірақ бұл қайғылы оқиға бұрын да талай адамдарды қатыгездікпен өлтіруге себеп болған адамның ісі екенін білген кезде, біз не болғанын түсіне бастаймыз.

Біз дегуманизация процесін айыптаймыз. Алайда аталмыш процесті түсіну бұған қарсы тұруға көмектеседі. Аса қатыгез әрекетке бару үшін адамдар құрбанын азаптау қажет екендігі рас болса, онда адамдарда

аяушылық сезімін қалыптастыра отырып, агрессиялы әрекетке бөгет болуға болады. Норма мен Сеймур Фешбах<sup>117</sup> балалардағы эмпатия мен агрессияның арасында кері байланыстың бар екенін көрсетті, яғни аяушылық сезімі көп болған сайын, адам агрессиялы іс-әрекеттен бойын аулақ ұстауға тырысады. Кейінірек Норма Фешбах<sup>118</sup> адамда аяушылық сезімін қалыптастырудың әдіс-тәсілдерін ойластырып, мұның агрессиялы әрекетке тигізер әсерін зерттеді. Қысқаша айтқанда, ол бастауыш сынып оқушыларын көз алдарында болып жатқан оқиғаға басқа адамның көзімен қарауға үйретті. Балалар басқалардың эмоциясын түсінуге дағдыланды, әр алуан эмоцияға толы оқиғаларға тап болған түрлі адамдардың рөлін ойнады, сонымен қатар (топтық сабақ кезінде) өздерінің сезім құбылыстарын зерттеуге тырысты. Осы тәрізді «эмпатияға үйрету іс-әрекеттері» агрессиялы мінез-құлықтың біршама азаюына алып келді. Сол сияқты, өз тәжірибелерінде Джорджина Хэммок пен Дебора Ричардсон<sup>119</sup> «Эмпатия – агрессиялы әрекеттерге қарсы тұратын мықты тежеуіш» деген ой қорытындысына келді. Зерттеушілер тәжірибеге қатысқан студенттерге достарын тоқпен соғуға тапсырма береді. Эмпатияны бастан кешпеген студенттермен салыстырғанда, эмпатияның не екенін білетіндер достарына аяушылық танытты. Жапон студенттерімен жұмыс жасаған Кеничи Обучи мен оның әріптестері<sup>120</sup> де осындай нәтижеге қол жеткізеді. Обучи оқушыларға оқу эксперименті аясында басқа оқушыларды тоққа соққызу қажет екенін айтады. Бір жағдайда, тәжірибе басталардан бұрын тоққа соғылатындар мен тоқпен соғушылар арасында сырласу іспетті сұхбат болады. Арада болған осы әңгіме тоқпен соғушылардың аяушылық сезімін оятқан. Ал бақылау кезінде жәбірленушілерге ондай мүмкіндік берілмейді. Сырын айтуға мүмкіндігі болған студенттер жеңілдеу соққы алса, ондай мүмкіндігі болмаған студенттерге соққы қаттырақ тиеді.

Эмпатияны, яғни аяушылық сезімін қалыптастыруға бағытталған зерттеулер жоғарыда айтып өткен Колумбина қырғыны сияқты қайғылы оқиғалардың алдын алуға мүмкіндік береді. Келесі тарауда агрессиямен және жалған наныммен күресуге көмектесетін осы тәрізді басқа да тәсілдер жөнінде әңгімелейміз.

## 7 | Біржақты түсінік

Ақ нәсілді полицей бар даусымен: «Әй, балақай! Кәне, бері кел!» – деп айқайға басты. Аздап абыржып қалып: «Мен бала емеспін!» – деп жауап қаттым. Полицей ашуға булығы ұмтылып, төбемнен төне қарады да: «Не дедің сен, балақай?» – деп ысылдады. Сосын, үсті-басымды жылдам тінтіп алып: «Сенің атың кім, балақай?» – деді катал дауыспен. «Доктор Пуссенмін. Мен дәрігермін», – дедім кәдімгідей қорқақтап. Ол ызалана күлімсіреп: «Атың кім деймін, балақай?» – деді зіркілдеп. Мен қатты қобалжыдым, полицей қорқыта қарап, жұдырығын түйді. Жүрегім аузыма тығылып, «Элвин» дегенді әзер міңгірледім. Ол мені одан әрі қорлай түсіп: «Естимісің, Элвин, келесі ретте мен шақырғанда, дереу жетіп келетін бол! Түсіндің бе?» – деп ақырды. Жауап беруге қорықтым. «Түсінікті ме, балақай?»<sup>1</sup>

Осы жерде Голливуд қаһарманы тұрса, өзін ренжіткен адамға жұдырық ала жүгіріп, жеңіп кетер еді. Бірақ бұл оқиға болған 1971 жылы қара нәсілді доктор Пуссен қатты қорланып, өзі айтқандай, «психологиялық тұрғыда кемсітіліп», бұрылып кете барды. Шарасыздық, дәрменсіздік және ызалану сезімі – біржақты түсініктің тұрақты нысанасы.

Қазіргі уақытта, көп адамның ойынша, дәрігер Пуссеннің басынан өткен бұл оқиға тым ертеректегі жағдай секілді. Егер дәл қазір ақ нәсілді жігіт нәсілшіл немесе сексистік өмір салтына сай іс-әрекет көрсетсе, онда адамдар сол мезетте-ақ бұқаралық ақпарат құралдарында оларға наразылық білдіріп немесе сот процестері жүргізіліп, сөзсіз қоғам алдында кешірім сұратуға қол жеткізген болар еді. 2006 жылдың күзінде сенаторлыққа кандидат республикашыл Джордж Аллен тегі шығысүндістандық жас жігітті «макака» (қара нәсілді адамдарды қорлайтын «маймыл» деген мағынаны білдіреді) деп атаған кезде, баспасөз оның соңына түсіп, соның себебінен-ақ ол сайлауда жеңіліп қалған еді. Осыған ұқсас жағдай бірнеше ай өткен соң көпшілікке «Сайнфельд» сериалынан Крамер есімімен таныс, америкалық куақы Майкл Ричардтың сахнада тұрып, залдағы бір афроамерикалыққа сөйлеуін көпшілік нағыз дағдарыс деп сипаттады. Таспаға түсіріліп, Интернетте жарияланған концертінде Ричард геклерді (адамға жөнсіз сұрақ қойып, басындағы жағдайды айтып

немесе күтпеген сый ұсынып дағдартатын жан – ред.) қайта-қайта «ниггер» деп атады. Бұл оқиға да кеңінен таралып, Ричардқа да бұқаралық ақпарат құралдары Аллен сияқты айып тағып, келемеждеді. Көп ұзамай еңсесі түскен және таяқ жеген Ричард ұлттық теледидар арқылы Америкадан кешірім сұрады. Келесі күні қара нәсілділер көшбасшылары Аль Шарптонмен және Джесси Джексонмен кездесіп, «нәсілдік кемсітуден» айығуға тырысты. Содан соң Ричард өзінің «ішіндегі диюға» төтеп беру үшін психологиялық кеңес алу жолын іздестірді.

Әрине, соңғы бірнеше онжылдықта Америка қоғамында айтарлықтай өзгерістер болды. 2008 жылы Барак Обаманың билік басына келуі, әйелдер мен аз топтар үшін – жоғары білім алу, сонымен қатар заң, медицина және саясат сияқты беделді мамандықтарды таңдау, т.б. көптеген мүмкіндіктер есігін ашты. Кемсітушілікке тыйым салатын заңдар қабылданды. 40 немесе 50 жыл бұрынғымен салыстырғанда, қазір біздің қоғамымыз оларға өзгеше көзқараспен қарайды. Зерттеуден кейінгі сауалнама бойынша әйел адамдар, қара нәсілділер, гейлер, лесбийлер және т.б. аз топтарға қатысты біржақты түсінік бар екенін мойындағысы келетін адамдар саны шұғыл азайды.<sup>2</sup> Бұл үрдістің бір ғана көрсеткішін атап өтуге болады. 1963 жылы ақ нәсілді азаматтарымыздың 80 пайызы афроамерикалықтар қонсы қонып, көшіп келе бастаса өз қонысынан сол күні-ақ кетіп қалатынын айтқанды. 1997 жылы бұл көрсеткіш шамамен 20 пайызға дейін төмендеді. 1987 жылы сауалнамаға қатысқан ақ нәсілді америкалықтардың жартысынан азы қара нәсілділер мен ақ нәсілділер бір-біріне қарай қадам жасағаны жөн екенін айтты. Небары 15 жылдан кейін ғана ақ нәсілділердің төрттен үш бөлігі осы пікірді қолдап шықты.<sup>3</sup>

Жалпы алғанда, біржақты түсінікті жақсартуға деген халықтың ниеті жақсы болғанымен, бұған қарсы бірнеше айқын ескі көзқарасты байқауға болады, тіпті нәсілдік үйлесімділік арасында алаңдатарлық жағдайлар да бар. Сонымен қатар кейбір нәсілшілдер өздерінің әлі де біржақты түсініктен арылмағанын жиі аңғартып алды. Мүмкін, олар нәсілдер мәселесіндегі анық прогрестерге осылай жауап қатқан болар. Мысалы, Барак Обама сайланғаннан кейін халық арасында жеккөрініштерін ашық көрсету оқиғалары мен қылмыс күрт көбейіп



кетті. Бұл афроамерикалықтардың саяси күштегі және нәсілдік теңдіктегі ілгерілеуіне ықтимал реакция болуы да мүмкін.4

Енді сіз осы елдегі біржақты түсінік туралы жалпы ұғымды қалыптастырғандықтан, кейбір сұрақтарды қарастырып көрейік. Біржақты түсінік деген не? Ол қалай пайда болады? Оны қалай азайтуға болады?

### **Біржақты түсінік деген не?**

Әлеуметтік психологтер біржақты түсінікті түрлі тәсілдер арқылы анықтаған. Біз оны қате және толық қарастырылмаған ақпаратты жалпылау негізінде түрлі топтарға қатысты дұшпандық немесе жағымсыз қатынастар ретінде танимыз. Оның бойында когнитивті компонент (топ туралы стереотиптер мен нанымдар), эмоциялық компонент (топты мойындамау немесе белсенді дұшпандық қатынас) және мінез-құлық компоненті (топқа қатысты кемсітушілікке деген бейімдік) бар. Мысалы, жеке тұлғалар қара нәсілді адамдар туралы теріс ой түйеді десек, олар кейбірін ғана айтпағанда, барлық қара нәсілдіні бірдей деп санап, оған менсінбей немесе дұшпандықпен қарайды деп ойлаймыз. Гордон Олпорт өзінің «Біржақты түсінік табиғаты» (The Nature of Prejudice) атты классикалық кітабында теріс ой-пікірлердің жымысқы болмысын сипаттайды:

Х мырза: – Еврейлердің ауруы – олар тек өз топтарының қамын ғана ойлайды.

Ү мырза: – Алайда қайырымдылық қорының баяндамасы бойынша, жергілікті еріктілер қайырымдылық шараларын еврей еместерден гөрі көп ұйымдастырады екен.

Х мырза: – Бұл жайт олар үшін танымалдықты сатып алу және христиандардың барлық істеріне араласу маңызды екенін дәлелдейді. Олар ақшадан басқа еш нәрсені ойламайды! Міне, сондықтан, банкирлер арасында еврейлер өте көп.

Ү мырза: – Алайда кейінгі зерттеулерде банк бизнесінде еврейлердің саны еврей еместер санынан анағұрлам төмен делінген.

Х мырза: – Мен де соны айтамын: олар орнықты бизнеспен айналысқылары келмейді, тек кинобизнесіте ақша жасайды немесе түнгі клубтарға иелік етеді.<sup>5</sup>

Осы диалог дәлелді көптеп келтіргеннен гөрі, біржақты түсініктің табиғатын анағұрлым артық суреттейді. Х мырза «дәлелдермен басымды қатырмай-ақ қойыңдар, маған онсыз да бәрі белгілі!» деп тұрған жоқ па?! Ол Ү мырза келтірген дәлелдерге еш дау айтпайды. Тек оны бұрмалайды немесе еврейлерге деген өзінің жек көрініш сезімдерін қолдауға үгіттеп, жаңа шабуыл жасауға жігерлене кіріседі. Әлдебіреу туралы теріс пікірге әбден бой алдырған адам өз ұстанымдарына қарсы ақпараттарды ешқашан қабылдамайды. Танымал заңгер кіші Оливер Венделл Холмс бірде: «Фанатты ақылға шақыру талпынысы – көзге жарықтың сәулесін тура түсіргенмен бірдей: ол кезде көздің қарашығы кішірейеді». Көптеген тәжірибелік мәлімет Альпорттың «адамдарды өз сенімдеріне қайшы дәлелдермен қанша найзаласан да, олардың сенімдерін өзгертуге мәжбүрлей алмайсың» деген пікірін растайды. Оның орнына олар «бетпақ әйел», «адал адвокат» немесе «өте білімді афроамерикалықтар» деген сияқты жаңа тіркестер ойлап тауып, таптаурын болған өз пікірлеріне сендіруге тырысады. Өзге дәлелдердің шындық екеніне көзі жетсе, оған «ережеге сай ерекшелік» деп қарайды.<sup>6</sup> Мұндай жауаптар біржақты түсінікті жоюды қиындатады. 4-тарауда айтылғандай, таным – консервативті; біз өзіміздің сеніміміздің өзгеруіне қарсылық көрсетеміз.

Біржақты түсінік сипаттамасы бізді топқа бірігуге жетелейді. Біз Таяу Шығыстағы қақтығыстарда барлық лаңкестер, лаңкес-жанкештілер жап-жас мұсылмандар екенін (кейде әйелдер де бар) білеміз, бұдан барлық мұсылман ерлер лаңкестер деп түсінбеу қажет. Қате түсіну негізіндегі таптаурын пікірлердің күшті болатыны соншалық – сананы түгел жаулап алады.

Барлығымыз зор сеніммен айтуға болатын нәрсе – бізде этникалық, ұлттық немесе нәсілшіл топтарға, өзгеше секстік талғамдары бар адамдарға, тіпті, тұрғылықты орынның дұрыс таңдалғанына, кейбір нақты тағамдарға қарсылық білдіруге байланысты бәрімізде анық қате түсінік бар. Мысал ретінде тағамды алайық. Біздің мәдениетте көп

адам жәндіктерді жемейді. Ал енді Ү мырза сияқты әлдебіреу жұлдызқұрт немесе есекқұрттың ақуызға өте бай екеніне және ерекше әдіспен әзірленгеніне, дәмі тіл үйретініне сізді сендіруге тырысады делік. Сол мезетте-ақ үйіңізге жүгіріп барып, әлгі тағамды жылдам әзірлеуге асығасыз ба? Жоқ. Х мырза сияқты сіз біржақты түсінігіңізге сай басқа түсінікті бірден тауып аласыз. Жәндіктер бір қарағанда жиіркенішті. Соңында бұл талғамға сай эстетикалық жағынан әдемі жаратылыстар – омарларды – ірі теңіз шаяндарын ғана жейтінімізді еске аламыз!

Гордон Олпорт өз кітабын 1954 жылы жазған, сондықтан Х мырза мен Ү мырза арасындағы диалог бүгінгі оқырман үшін біршама ескіріп қалуы мүмкін. Шынында да адамдар осылай ойлай ма? Еврей банкирлеріне қатысты осынау ескі және қате стереотиптерге сенетін, көрген-білгені тіпті аз адам шынында да бар ма? Алайда Олпорт келтірген диалогтен кейін жиырма жылдан астам уақыт өткенде осыған ұқсас өтініш қатардағы азаматтан емес, жоғары әскери атағы, қолында елдің үлкен әскери билігі бар Джордж С. Брауннан түскен. Штаб басшылары біріккен комитетінің төрағасы, генерал Д.С. Браун «Конгрестегі еврей ықпалына» сілтеме жасай отырып: «...Сіз сенсеңіз де, сенбесеңіз де, олар өте күшті... Олар банктерге, газеттерге ие. Еврейлердің ақшалары қайда жатқанына қараңдар!» деді.<sup>7</sup> Никсон Уотергейт түскен таспалар халыққа ұсынылғаннан кейін Ричард Никсон мен оның штаб басшысы Х.Р. Халдеманның, сондай-ақ бұрынғы президенттің еврейлерге қатысты жағымсыз пікірлері мен сезімдері ашық байқалған Никсон мен Билли Грэм арасындағы әңгімелерді тыңдауға көңіліміз ауатын болды. Ал 2006 жылы полицей мас күйінде көлік жүргізген танымал актер Мел Гибсонды қамауға алды. Ол өзін тұтқындаған офицердің еврей екенін білген соң оларға қарсы ашық айқасқа кірісті, тіпті «әлемдегі барлық соғыстар үшін еврейлер жауапты!» деп мәлімдеме жасады.

Біз келіспейтін болсақ, өзгелердің біржақты түсінігіне қатысты тоқмейсілуге ұрынуымыз оңай. Өзіміздің таптаурын ойларымызды аңғару өте қиын. Тіпті шынайы, әділ болуға машықтанған ғалымдардың өзі сол кезеңдегі біржақты түсініктер ықпалына бой ұрып кетуі мүмкін. XIX ғасырдағы америкалық ұлы биологтердің бірі

Луис Агассис «Құдай ақ және қара нәсілді адамдарды бөлек, жеке екі түр ретінде жаратқан» деген.<sup>8</sup> 1925 жылы әйгілі британдық биолог әрі математик Карл Пирсон өзінің этникалық ерекшеліктер жайлы зерттеуін былай қорытындылады: «Әр жынысқа қатысты деректерге қарасақ, шеттен келген еврей халқы жергілікті (британдық) тұрғындардан физикалық, психикалық жағынан да кәдімгідей кемшін екенін көрсетті».<sup>9</sup> Ғалымдар бірнеше ғасыр бойы әйел адамның миы ер адамдікіне қарағанда аздау екеніне сендіріп келген. 1879 жылы париждік әлеуметтанушы ғалым Густав Ле Бон: «Париждіктер арасында түрлі жарыстарда көзге түсетін көп әйел бар, олардың миы гориллалардың миына ұқсас, әрі ерекше қабілетті ерлердің миынан да мықтырақ болып келеді. Бұл жартыкештіктің көзге ұрып тұрғаны соншалық – онымен ешкім таласа алмайды», – деп жазды.<sup>10</sup>

Дегенмен мұндай қате түсініктер әлдеқашан әшкере болған.<sup>10,11</sup> Кейбір біржақты түсініктер әлі де айқын емес, олар тіпті бәрімізді естен тандыруы мүмкін. Сексизмге қатысты жеке мысал келтіруге рұқсат етіңіз. Осы кітаптың бірінші басылымында сенімділікке байланысты жеке айырмашылықтарды талқылай келе, мен ер адамдарға қарағанда әйел адамдардың көбірек «сенімді» болып көрінетінін айттым. 1950 жылдың соңында Ирвинг Джанис және Питер Филд жасаған эксперимент<sup>12</sup> менің «әйел адамдар өте сенгіш бола тұра, дәлелдердің шынайылығына қарайды, ал ер адамдарда біржақты түсінік ықтималдығы жоғары» деген пікірімді дәлелдей түседі. Менің назарыма ұсынғанша Джанис пен Филд экспериментінің әлсіз тұсын білмеген едім. Бұрынғы шәкірттерімнің бірі эксперименттің әйелдерге қарсы қасақана өлшеніп жасалғанын жайлап, бірақ қатаң түрде айтты. Бір кездері дәл осылай IQ-тестілер де село және гетто тұрғындарына қарсы екшеліп қолданған еді. Сенімді дәлелдер қатарына азаматтық қорғаныс, обыр ауруын зерттеу, Бірінші дүниежүзілік соғыстағы неміс әскери көшбасшысы фон Хинденберг және т.б. жататын еді. 1950 жылдардағы мәдениет бойынша, ер адамдар қызығушылық танытуға еркін еді, ал әйелдерді көбіне өз мәселелеріне мойын бұрғызатын. Мен қол жеткізген нәтижелер әншейін ғана адамдар өздері қызықпайтын немесе мүлде білмейтін мәселелерде сенімдірек көрінетінін білдіретінін түсіндім. Шындығында, кейінірек

Фрэнк Систранк және Джон МакДэвид жасаған тәжірибелер бұл тұжырымдарды дәлелдеді.<sup>13</sup> Олар өз зерттеулерінде түрлі тақырыптарды қозғады. Зерттеулердің кейбірі әдеттегідей ер адамдардың үлкен қызығушылығын оятатын әйелдер жайлы, олардың қызығушылықтары мен тәжірибелері туралы болды. Зерттеулер нәтижесінде әйелдердің ерлерге қатысты, ал ерлердің әйелдерге қатысты тақырыптарға көбірек сенетіні дәлелденді.

Қысқаша айтқанда, біз бәрі алдын ала жоспарланған қоғамда тәрбиеленетін болсақ, онда көбінесе сол қоғамның біржақты түсініктерін еріксіз қабылдай береміз. Ғылыми деректер кейбір топтар туралы алдын ала ойластырылған сенімімізді және ұстанымымызды қолдап тұрса да, оларды сарапқа салып, зерттеп қарастырмаймыз.

***Біржақты түсініктің түрлі формалары.*** Көп адам біржақты түсінікті адамның өзін-өзі еркін ұстауы, осы тараудың басындағы ашулы полиция қызметкері көрсеткендей, өз мінез-құлқын ашық көрсетуі деп ұғады. Бірақ біржақты түсініктің пайда болуының көп себебі бар. Ол өте еркін және қатыгездеу, сонымен бірге болар-болмас байқалуы мүмкін. Ол мінез-құлықты саналы түрде және әдейі көрсету немесе ойланбастан, қасақана емес қылық жасау сипатында болуы да мүмкін. Сондай-ақ ол осы екі шектің ортасынан да көрініс бере алады. Мысалы, Ян Айерс<sup>14</sup> 1990 жылдардың басында Чикаго аудандарында 90 көлік салонына қара нәсілді және ақ нәсілді сатып алушыларды жіберген кезде біржақты түсініктің түрлі деңгейін байқады. Ол көліктердің ең төменгі бағасына қатысты (дилер автомобильді шамамен 11000 АҚШ долларына сатып алды) келіссөздер жүргізу үшін алдын ала әбден ойластырылған, біркелкі стратегияны қолданған кезде, олар афроамерикалықтар мен әйелдерге қатысты әділетсіздіктерді байқады. Автокөліктер ақ нәсілді ер адамдарға – шамамен 11362 доллар; ақ нәсілді әйелдерге – 11504 доллар; афроамерикалық ер адамдарға – 11783 доллар; афроамерикалық әйелдерге 12 237 доллар бағаға ұсынылды. Бірақ мұндай қатынас қатігездіктен туды ма, әлде саналы түрде жасалды ма немесе әдейі істелді ме? Біз оған толық сенімді бола алмаймыз.

2003 жылы әлеуметтанушы Дева Пейджер<sup>15</sup> колледждің жақсы, жоғары білімді түлектерінің қолына бірдей түйіндемелерді ұстатып, Милуоки ауданында бос орындарды жарнамалаған 350-ден астам жұмыс берушілерге жіберді. Өтініш берушінің жартысы ақ нәсілді, жартысы афроамерикалықтар болды. Әрбір топта жастардың тең жартысы жұмысқа қабылдау жөніндегі өтініштерінде өздерінің кокаин қолданғаны үшін 18 ай түрмеде отырғанын атап көрсетті. Енді сұрақ мынадай: кім жұмысқа орналасу үшін әңгімелесуге шақырылады? Жұмыс берушілер ашықтан-ашық ақ нәсілді үміткерлерді таңдап алды. Түйіндемелері өте жақсы үміткерлерді қарастыру барысында ақ нәсілді адамдар қара нәсілді адамдарға қарағанда үш есе көп аталды. Ал түрмеде отырғандарын көрсеткен өтініштерді қарастыру барысында жұмыс берушілер ақ нәсілді адамдарды қара нәсілді адамдарға қарағанда екі есе көп атады. Шындығында, жұмыс берушілер тіпті сотталмаған қара нәсілді адамдарға қарағанда, ақ нәсілді сотталған адамдарға көбірек көңіл бөлген. Көлік салонындағы жағдай сияқты, жұмыс берушілер қара нәсілді өтініш берушілерге жаулық сезіммен қарады ма, әлде өз пікірлерін біржақты түсінікпен байланыстырды ма, мұны білу мүмкін емес. Бірақ біржақты түсінік, әдейі кемсіту болғаны рас, бұл қара нәсілді үміткерлер үшін кәдімгідей байқалып тұрды.

Кейінгі кездері жасалған эксперименттерде<sup>16</sup> осындай әділетсіздік біздің қиындыққа тап болған адамға қалай қарайтынымызда да анық көрінеді. Қатысушылар әлдебір адам құлап қалса немесе бір жерін зақымдап алса, қара нәсілді емес, ақ нәсілді адам бірінші болып әрі тез көмекке келеді деп жауап берген. Бұл әділетсіз көзқарас апат айтарлықтай ауыр болып, жарақаттанған адам қатты ауырсынғанда ғана анық көрінетін еді, ол апат жеңіл-желпі болса, ешқандай да ала-құла көзқарас байқалмайтын. Неге бұлай болуы мүмкін? Ауыр апат болғанда көп адамның көмегі қажет, көп ақ нәсілді бұл жағдайға араласқысы келмейді, ондай жерде ұзақ кідіргісі келмей, кетудің жолын іздейді. Осылайша көмекке зәру қара нәсілді адамға қол ұшын созуға асығудың орнына, өздерін төтенше жағдай онша маңызды емес деп сендіру үшін уақыт жоғалтады. Барлық зерттеулердің нәтижесінде қара нәсілді адамдар біржақты түсінікке бой алдырмай, құрбандардың

нәсіліне қарамай көмектесуге, сонымен қатар апат кезінде де тез көңіл бөлуге тырысты. Бұл – аса маңызды нәсілдік айырмашылық. Ақ нәсілді адамдар қара нәсілді адамдарға қарағанда нәсілдік ерекшеліктер мәселесінде екіжүзді болып көрінуі мүмкін.

2005 жылдың тамыз айында Жаңа Орлеандағы «Катрин дауылы» Америка тарихындағы ең сұрапыл табиғи апат болды. Бірнеше күн бойы су тасқынынан зардап шеккен қала тұрғындары тамаққа, ауыз суға немесе өзге де қажеттіліктерге қол жеткізе алмай, өз күштеріне ғана сенуге тура келді. Кейбіреулері азық-түлік дүкендерінде қалған біраз затты тауып алды. Газеттер Жаңа Орлеан тұрғындарының терең судан азық-түлік дүкендерінен алған заттарды ауыр қаптармен аркалап, әрең көтеріп шығып жатқан фотосуреттерін жариялады. Бірақ сурет астындағы жазулар олардың нәсілдік ерекшеліктеріне байланысты түрліше сипатталған. Бір суреттің астында ақ нәсілді адамдарды «өмірлік қажеттілікті табуға қабілетті» деп көрсеткен. Ал басқа суретте дәл солай арқаланып жүрген қара нәсілді адамдардың ісін «тонау» деп суреттеді.

Томас Петтигрю мен әріптестері 17 сияқты көптеген зерттеушілер «біржақты түсініктің мұндай формалары америкалықтардың көпшілігі ұзақ жылдар бойы шыдап келген бірбеткей де сорақы қарым-қатынастарды өзгертті» дейді. Бүгінгі күні көп адам өзін «менде біржақты түсінік жоқ, шынында да тең көзқарастағы адаммын» деп есептейді. Дегенмен олар аз топ өкілдерін белгісіз тәсілдермен кемсітуді жалғастыра береді.

Мысалы, Карл Уорд пен серіктестерінің эксперименттерінің бірінде 18 Принстон университетінің ақ нәсілді студенттерін қызметке тұрғысы келетін азаматтармен әңгімелесуге үйретеді. Сұхбат кезінде қара және ақ нәсілді өтініш берушілермен өзара қарым-қатынаста үлкен айырмашылықтар пайда болды: өтініш беруші қара нәсілді болған кезде сұхбат алушы еріксіз түрде кішкене алысырақ отырып, сөйлегенде көп қате жіберді және сұхбатты белгіленген уақыттың 25 пайызын пайдаланбай аяқтады. Қысқаша айтқанда, сұхбат берушілерге ыңғайсыз болды. Сіз бұл жағдай өтініш берушілердің іс-әрекетіне әсер етті деп ойлайсыз ба? Қарап көрелік. Эксперименттің екінші бөлігінде

Уорд мырза мен әріптестері сұхбат алушы ақ нәсілді студенттерді, алдыңғы эксперименттегі сияқты, қара нәсілді үміткерлерге ақ нәсілдіге қарағандай бірдей қарым-қатынас жасауға үйретті. Экспериментшілер студенттермен жүргізілген сұхбатты бейне камераға түсірді. Тәуелсіз сарапшылар қара нәсілді үміткерлермен сұхбаттасушыларды ақ нәсілділермен сұхбаттасқандарға қарағанда көбірек ашушаң әрі ықпалы аз адамдар деп таныды. Бұл эксперименттің түйіні өте терең. Мұндағы біржақты түсінікте жаулық ниет болмаса да, ол арам пиғылды және жүйелі жалғасатын ой болуы мүмкін.

Егер жұмысқа тұруға өтініш беріп қойсаңыз, ықтимал жұмыс берушілеріңізде сіз туралы гей немесе лесбиянка деген алдын ала ақпарат бар болса, олар сізбен қалай сөйлеседі? Олар сізді жұмысқа алудан бас тарта ма? Гетеросексуалды адамдарға қарағанда сізге жылы шырайды аз таныта ма? Қазіргі уақыттағы оның жауабы – әрі жоқ, әрі иә. Майкл Хебл мен әріптестері 19 жасаған экспериментте колледждің 16 студентін (сегіз ер адам және сегіз әйел адам) жергілікті дүкендерде жұмысқа орналасуға өтініш беруге үйретті. Студенттер кейбір сұхбаттарда өздерін гейміз деп таныстырды, кейбірінде қарапайым адам ретінде көрсетті. Өзара қарым-қатынас бірдей болу үшін өтініш берушілер бір стильдегі джинсы және кеудеше киді, екі түрлі рөлде де (гомосексуалдық, гетеросексуалдық) бірдей сөйлесуге тырысты.

Зерттеушілер айқын көрінетін, сорақы кемсіту белгілерін тапқан жоқ. «Гомосексуал» студенттерге жұмысқа орналасуға өтініштер толтыруға, жұмыс берушінің жеке жуыну бөлмесін пайдалануға рұқсат берілді және «гетеросексуал» студенттер секілді оларды да кері шақырып алуға мүмкіндік жасалды. Сонымен қатар жұмыс берушілер (гетеросексуалды делінген) өзін гей деп таныстырған студенттермен әңгімелесу кезінде аз сөйлесіп, сұхбатқа аз уақыт бөлді және олармен аз ғана қарым-қатынас жасады. Ықтимал жұмыс берушілер гейлерге гетеросексуалдарға қарағанда қаталдау қарым-қатынас жасап, ыңғайсыздық танытты. Біржақты түсініктің әйелдерге қатысты сыпайы түрлері де бар. Питер Глик пен Сьюзен Фиске 20 гендерлік біржақты түсініктерді талдау мәселесінде қызықты айырмашылықтар көрсеткен. Олар 19 елден 15 000 ер мен әйелді зерттей келе, сексизмнің екі түрін



дәлелдеп көрсетті. Олардың біреуін дұшпандық сексизм деп атайды, ол әйелдерді ашықтан-ашық жақтырмауды көрсетеді. Екіншісі – тілектестік сексизм, бір қарағанда әйелдер үшін ұнамды, бірақ, шындығында, оларды қорғаштайтын қарым-қатынас түрі. Дұшпандық сексистер әйелдер ерлерге қарағанда төмен (мысалы, олар азырақ ақылды, білікті және т.б.) таптаурын көзқарасты ұстанады. Тілектес сексистер әйелдерге қатысты жағымды стереотиптерді (мысалы, ер адамдарға қарағанда әйел адамдар көбірек жылы шырайлы, мейірімді, қамқор) ұстанады, дегенмен Глик пен Фискенің сөзіне қарағанда, осы сексизмдік екі көзқарастың астарында әйелдер әлсіз, біліктілігі аз деген ой астары бар. Тілектес сексистер – әйелдерді дәріптеуге, оларды керемет ана, керемет аспаз деп мақтауға, оларға қорғау қажет болмаған жағдайда да оларды қорғап қалуға бейім тұратын жандар. Осылайша, дұшпандық сексизм де, тілектестік сексизм де түрлі жолдармен әйелдердің қоғамдағы дәстүрлі қызметіне жоғары баға береді. Глик пен Фискенің пікірінше, тілектестік сексизм – «біржақты түсініктің ең жымысқы түрі», себебі әйелдердің төзімділігіне қатысты аз ғана кемшілік байқалса, ол ерлер үшін де, көптеген әйелдер үшін де «біржақты түсінік» болып саналмайды.

***Біржақты түсінік негіздемесі.*** Көпшілігіміз біржақты түсініктің ұнамсыз қылық екенін мойындаймыз, бір нәрсенің қате, біржақты түсінікке сай екенін білсек, оны айтпауға, істемеуге тырысамыз. Бірақ сезімдерімізді шектеу кезінде біз моральдық тұрғыда күш-жігеріміздің басылғанын сезінеміз. Осылайша, біз шаршасақ, ашулансақ, дағдарысқа ұшырасақ, алаңдасақ, танымдық ресурстарымыз азаяды немесе біржақты түсініктер арқылы кемсіту көрінуі мүмкін (Мел Гибсонның масаңдау кезінде еврейлерге қарсы айтылған сөзі осыған керемет мысал бола алады).

Христиан Крэндалл мен Эми Эшлманның<sup>21</sup> ойынша, адамдардың көпшілігі үнемі өз менінің алдында да, басқа адамдар алдында да өз соқыр нанымдарын көрсету мен өзін оң бағалау қажеттігі (фанатик емес адам ретінде) арасындағы тартыста жүреді. Дегенмен намысқа тиетін біржақты түсініктер, теріс пікірлер көп күш-жігерді талап етеді. Біз ақыл-ой энергиясын сақтап қалуға бейімбіз, біржақты түсініктерімізді ақтап алатын және оны ашық көрсетуге қажетті

ақпараттарға көбірек қызығамыз. Белгілі бір келеңсіз жайт туралы негізі бар сылтау тапсақ, біз өз соқыр нанымдарымызды көрсете бастаймыз, осылайша когнитивті диссонанстан қашамыз. Крэндалл мен Эшлман: «Ақтау сезімі басыну сезімін тұтшықтырады, ол қорған болады, ол теңдік сезімін, біржақты емес өзін бағалау сезімдерін қорғайды», – дейді.

Бірнеше мысал қарастырайық. Дэвид Фрей және Самуэл Гартнер<sup>22</sup> ақ нәсілді адамдардың қара нәсілді адамдарға қарым-қатынасын зерттеді. Зерттеулерде ақ нәсілді балалар қара нәсілді оқушыларға шын көңілмен көмектеседі, ал ақ нәсілді студент адамдардың көмекке зәру екенін жақсы көрсетуге тырысқан кезде ғана қол ұшын созатыны байқалған. Ақ нәсілді студенттер берілген тапсырманы дұрыс орындай алмаған кезде қара нәсілді студент көмектесуге тырысса, оның достық ниетінен бас тартуы әбден мүмкін. Ал ақ нәсілді студенттің көмегін пайдалана береді. Бұл мәліметтер нәсілшілдіктің оны жақсарта түсуге қолайлы жағдай тудырған кезде пайда болатынын көрсетеді: аз топқа көмектесу қажеттігі сол топтың қолынан келмейтін жағдайға байланысты болғанда көмек беруден бас тарту қиын. Мұндайда өзінді фанатик сезінбеу және солай болып көрінбеу де қиын. Егер көмек сұраған адам «жалқау» болып көрінсе, көмек беруден тартынған дұрыс-ақ, мұндай кезде адамдар соқыр нанымдарын көрсету үшін өздерін еркін сезіне алады.

Сізге гейлер және лесбиянкалар ұнамайды деп қарастырайық. Оларды гетеросексуалдар қолданатын құқықтардан айыру керек деп санайсыз, бірақ өзіңізді әділетті адам ретінде көрсету үшін мұндай сезім мен әрекетіңізді басып, тұншықтырып отырасыз. Сіз өзіңізді толғандырған ойларды басу үшін барлық энергияны жұмсауыңыз керек пе? Көп адам гейлерге қарсы ойы мен сезімін сыртқа шығару үшін Інжілді қолданған. Інжілді мұқият оқу арқылы гейлерге қарсы ұстанымдарды гейлер мен лесбиянкаларға қарсы күрес емес, «отбасылық құндылықтарды» сақтап қалу күресі деп қарауға болады. Егер сіз гейлерге теріс пікірде болсаңыз, гомосексуализмді кінәлауға және өзіңізді жақсы адам ретінде сезіне беруге Інжілден мысал таба аласыз. Бірақ гейлер сіздің құқығыңызға әсер етпесе, онда Інжілден

гомосексуализмді қабылдауды ақтап алу тәсілі ретінде азап шегу және махаббат туралы уағыздар тауып аласыз.

Біржақты түсініктерімізді ақтап алудың басты факторы – адамның өз басындағы жағдайды бақылайтынына сенетінімізде. Мысалы, керісінше болатынына өте күшті дәлелдер бар екеніне қарамастан, көп адам гомосексуализм – өзгермейтін, туа бітті бейімдік емес, «өмір салты» деген пікірден айнымай келеді.<sup>23</sup> Адамдар гомосексуализмнің биологиялық табиғаты туралы дәлелдемелерді неге елемейді? Мен гомосексуализмнің адамдар өздері таңдап алған өмір салты екенін көре отырып, олар өз біржақты түсініктерінің әсерінен өзін ақтап алатынын, бір жынысты бола тұрып үйленуге ниет еткенде, оны қоғам алдында ұят санамайтынын, қарулы күштер, басқа да заңдар алдында бірдей құқыққа ие екенін біле отырып, гейлер өздерін әділетті өмір сүреміз деп ойлайтынын білемін. Осы ұстанымдарды қолдау толық адамдарға қарсы біржақты түсініктерді зерттеуге тікелей байланысты. Семіздік Америкада өте кең таралған; халықтың 25 пайыздан астамын клиникалық семіздікке ұшыраған деп қарастыруға болады. Алайда семіз адамдардың да төзімділігі бірқалыпты. Оның бір себебі – адамдар салмақты диета мен физикалық жаттығулар арқылы бақылауға болатын нәрсе ретінде қабылдауға бейім. Сіздің жағымсыз қасиеттеріңіз болса, ол өз кінәңіз деп қарап, сізді ұнатпасам да өзімді жақсы сезінемін. Ең соңында, көкөністер орнына қытырлақ картоп жеу және жүгірудің орнына бейне ойындар ойнау туралы шешіміңіз тек сіздің шешіміңіз болып қала береді.

Жақында Иден Кинг пен серіктестері<sup>24</sup> эксперимент жүргізіп, бір әйелді сатушылармен сөйлесу үшін дүкендерге жіберді. Зерттеудің бір бөлігінде ол семіз әйел болып гримделіп, келесі бөлігінде орташа, дені сау, қарапайым адам ретінде жүрді. Кейде дүкенде ол диеталық сода ішіп жүрді, ал басқа кездері сүт коктейлін пайдаланды. Ол өзін семіз, бірақ салмақ тастауға деген ниеті бар адам ретінде жүрген кезде (диеталық сода ішу), сатушылар онымен арық кезіндегі сияқты қарым-қатынас жасады. Сүт коктейлін ішіп, семіздік оның өз таңдауы ретінде жүргенде сатушылар оған ашықтан-ашық дұшпандық пиғылмен қарым-қатынас жасамағанымен, оған сирек күліп қарап, аз көңіл бөлді, онымен дөрекі сөйлесіп, жылы шырай танытқан жоқ.

Біржақты түсініктерді екі жолмен азайтуға болады. Адамдар аз топтарды әдейі кемсітіп қана қоймайды, бірақ нақты кейбір жағдайларда аздардың пайдасы үшін де кемсітуі мүмкін. Мысалы, Кент Харбердің ақылды эксперименттер сериясында 25 ақ нәсілді колледж студенттері басқа студенттер жазған эсселерді бағалайды. Бағалаушылардың жартысы эссені – қара нәсілді студенттер, қалғандары ақ нәсілді студенттер жазды деп ойлады. Қара нәсілді студенттердің шығарманы нашар жазатыны туралы стереотиптерді ескере отырып, жалған қара нәсілді студенттер қатал пікір алады деп күтілген. Бірақ бұлай болмады. Мұның орнына бағалаушылар қара нәсілді жазушылардың эссесіндегі субъективті мазмұн туралы жағымды нәрселер жайлы айтты. Келесі экспериментте ақ нәсілді оқытушы-оқушылар алғаш рет аз топ өкілдеріне жағымды қарым-қатынастарын көрсетуге рұқсат берілген кезде, қара нәсілділерге ақтармен болған қатынас кезіндегідей кері байланыс жасады. Алғаш рет қара нәсілділерге жағымсыз қатынас көрсетеді деген стажерлер, керісінше, жағымды қатынас жасады.

Бұл мәселеге нақты тоқтала кетейік. Біз белгілі бір біржақты түсінігіміз бола тұра, өзімізді әділетті, салмақты адам ретінде көргіміз келсе, ақ, қара нәсілді адамдармен қарым-қатынас жасағанда өзімізге, өзгелерге де теріс пікірдегі адам ретінде көрінбеу үшін өткенімізді еске түсіріп отыруымыз қажет. Дженнифер Ричесон және Николь Шелтон 26 зерттеулері «өзіміздің біржақты түсініктерімізді жоққа шығаруға деген талпынысымыз қиынға соғуы мүмкін» дейді. Қара нәсілділерге қарсы соқыр нанымнан арылмаған колледж студенттерін анықтау үшін Ричесон мен Шелтон біржақты түсініктің нәзік тәсілдерін қолдана отырып, соқыр нанымы жоғары және төмен студенттерді арнайы белгіледі. Олар ақ және қара нәсілді адамдармен қысқаша сөйлесуге тиіс болды. Әңгімелесуден кейін сыналушылар таным сатысын анықтау сынағынан өтті. Алынған сынақ нәтижелері бойынша, студенттердің біржақты түсінігі жоғарылығы ақ нәсілді топқа қарағанда қара нәсілді топтармен қарым-қатынасқа түскенде бірден байқалды әрі таным сатысын анықтауда нашар көрсеткіштер көрсетті. Демек, біржақты түсініктерімізді бүркеуге тырысу – бекер әурешілік. Біржақты түсініктің мақсаты ретінде бұл – нәсіларалық

жағдайда кері байланыс ала алмау деген сөз. Біржақты түсінігі бар адамның танымына осындай жағдай күш түсіріп, оның ойлау қабілетін төмендетеді.

***Стереотиптер және олардың әсері.*** Біржақты түсінік негізінде әр санаттағы адамдардың мінез-құлқын, өмір сүру салтын, тәртібін жинақтау қағидасы жатыр. Генерал Браун, Ричард Никсон және Мел Гибсон жайып салған осындай жинақтау қағидасы стереотиптеу деп аталады. Осы терминді ойлап тапқан журналист және саяси шолушы Уолтер Липпманн «онда» әлемі мен стереотип арасындағы түсініктерге анықтама берді. Яғни стереотип дегеніміз – біздің ойымыздағы кішкентай көріністер, олар бізге бұл әлемді қабылдап, оны түсінуге көмектеседі. Стереотиптер сол көріністерге біздің дүниетанымымыздан үстем болуға мүмкіндік береді, бұл белгілі бір санаттағы адамдардың танымының өзгеруіне қарамастан, сол санаттағы бір адамның мінез-құлқын тең қабылдауға жағдай жасайды. Осылайша, қаранәсілділер – ырғақты биге өте қабілетті, еврейлер – материалистер, әйелдер аңқау деп болжау жасамас бұрын қара нәсілдінің барлығы билей алатынын, еврейлердің дүниеге жақын жүретінін, әйелдердің кең ойлауға қабілетсіз екенін жорамалдау керек қой. Біз басқа топтағы адамдарға мінездеме беруді кішкентай кезімізден үйренеміз. Бір экспериментте<sup>27</sup> бесінші және алтыншы сынып оқушыларына өз сыныптастарына танымалдық, көшбасшылық, әділеттілік және т.б. қасиеттеріне қарай баға беру тапсырылады. Олар жоғары таптың отбасы балаларын сүйкімді дейді, ал төменгі таптың балаларын өз қалауынша бағалайды. Жас балалар өз сыныптастарының жеке тұлға ретіндегі қасиеттеріне баға бермеген сияқты, оның орнына әлеуметтік санатына назар аударған.

4-тарауда көрсеткеніміздей, стереотиптеу міндетті түрде қасақана зорлық көрсету немесе әрдайым жағымсыз жағдай емес. Ең дұрысы, біз әлеуметтік әлем күрделілігін жеңілдету үшін жиі қолданатын әдіске жатады. Стереотиптен қашу мүмкін емес, себебі біздің ата-бабаларымыз досты – дұшпаннан, дұшпан тайпаларды дос тайпадан және т.б. тез ажырата алу үшін стереотипке жүгінуге тиіс болды. Сондай-ақ біздің миымыз өмір сүру жағдайына сай адамдарды нәсіліне, жасына, жынысына қарай автоматты түрде ажыратып

тастауға бейім. Біз өзгелер туралы айтқанда немесе олармен қарым-қатынас жасағанда, көп нәрсе өзіміздің тұлғалық мінезімізге және сол кездегі жағдайларға байланысты болады, бірақ негізіне тереңдесек, біз әуелгі стереотипке сай ойлаумен тығыз байланыстымыз. Себебі «футболшы», «компьютерге тәуелді адам», «университет профессоры» немесе «мектеп чирлидері» деген сөздерді естігенде, әрқайсымыздың ойымызда нақты кескін, сұлба пайда болады. Ол тәжірибемізге қарай қандай стереотип дәл келетініне байланысты. Мысалы, бейімделген, қиындықпен күресуге сай қысқартылған, т.б.

Екінші жағынан, стереотип адамдар табының ішіндегі жекелеген айырмашылықтарды бүркемелейтін болса, кәдімгідей қауіпті. Стереотип бейтарап болып көрінсе, тіпті жағымды болған жағдайда да белгілі бір мақсат үшін стереотиптеу зиянды болуы мүмкін. Еврейлерге – «кеудемсоқтық», қара нәсілділерге – «ырғақты биге табиғатынан қабілеттілік», гейлерге «көркем темперамент» тән екенін<sup>28</sup> мойындамау міндет емес, бірақ топтарға тән стереотиптерге өте жиі мән беру әділетсіз. Кейбір азиялық америкалықтар оларға көрсетілетін қысымның әсерінен «үлгілі аз топ өкілі» стереотипін сақтап жүруге мәжбүр болатынын айтып шағынады. Стереотиптік жалпылау – адамды қорлау. Себебі олар адамның жағымды және жағымсыз өзіндік қасиеттерімен жеке тұлға ретінде қоғамға араласу құқығынан айырады. Сонымен қатар стереотиптер адамдардың мінез-құлқын түсіндіруде мәліметтерді бұрмалайды. Әлдекім туралы бұрмаланған түсінігіміз бар кезде сол адам туралы алдын ала ойластырылған жолмен бұрмаланған қарым-қатынас жасай бастаймыз.

Мысалы, біздің мәдениетімізде көптеген ақ нәсілді адамдар қара нәсілділерді зорлық-зомбылық жасаушы және қылмысқа жақын деп біледі. Менің ойымша, Жаңа Орлеандағы сұрапыл дауыл кезінде құрбандар туралы жазылған титрде қара нәсілділердің ісі «тонау» деп бағаланып, жоғарыда айтылған стереотип басшылыққа алынған. Егер осындай таптаурындар ойларды есте сақтай жүріп қара нәсілділермен кездесе қалсақ, біздің санамыз ойымызда пайда болған ассоциациялармен араласып, бұзылады. Мысалы, Бөрт Дункан<sup>29</sup> ақ және қара нәсілді адамдардың дауласып жатқаны туралы фильм көрсетеді. Бір уақытта бір кейіпкер екіншісін итеріп жібереді. Дункан

көрермендердің итерген кейіпкердің қылығы туралы түрлі пікір білдіргеніне куә болады. Егер ақ нәсілді адамды қара нәсілді итерген жағдайда ол ашу-ыза болып көрінсе, ақ нәсілді адам қара нәсілдіні итерген жағдайда ол ойын ретінде қабылданды. Фильм жайлы пікір білдірушінің өзі қара нәсілді болса, осы көрініс одан да қатыгездеу болып бағаланған. Себебі біз белгілі бір мәдениетте өмір сүретіндіктен, бәріміз стереотиптік бейнелер әлемінде араласып, өз тобымызға қатысты болса да, бейсаналы біржақты түсініктерге мән беруге бейіміз.

Біз адамдар туралы пікір білдіргенде белгілі бір стереотипке сәйкес келмейтін жеткіліксіз ақпараттарға мән береміз немесе толық ақпаратты елемейміз. Мысалы, шартты түрде мерзімінен бұрын босату кезінде офицерлер көптеген факторларды, оның ішінде қылмыстың қауіптілігі, сотталған адамның тұрмысы және түрмедегі жақсы жүріс-тұрысы, т.б. мәселелерге мән беруі керек. Себебі мұны білу шартты түрде мерзімінен бұрын босатылғаннан кейін кім қайтадан қылмыс әлеміне аяқ басатынын көрсетеді. Нәсілдік және этникалық стереотиптер мұндай ақпараттардан басым болуы мүмкін. Гален Боденхаузен мен Роберт Уайрзо колледж студенттерін шартты түрде мерзімінен бұрын босату туралы шешім шығару үшін мерзімінен бұрын босатылуға алдын ала дайындалып қойылған қылмыскерлер туралы жалған құжаттармен танысуды өтінеді. Кейде қылмыс құқық бұзушылыққа «сай келеді», мысалы, латынамерикалық «Карлос Рамирес» дүние-мүлікті қиратқан немесе жоғары тап өкілі, англо-саксон «Эшли Чемберлен» мың долларды көзсіз жұмсап тастаған. Басқа жағдайларда қылмыстар стереотиптерге қайшы келеді. Қамалғандардың жасаған қылмыстары студенттердің стереотиптеріне сәйкес келген кезде, олар кейбір маңызды ақпараттарды, атап айтқанда, қамалғандардың түрмедегі жақсы мінез-құлықтарын елемей, мерзімінен бұрын босату туралы шешім қабылдауға қатаң қараған.

Боденхаузен мен Уайр экспериментіне қатысушылардың нешеуі латынамерикалықтардың шабуылына тап болып еді немесе ақшаны англо-саксон сияқты жұмсап еді? Осындай стереотиптердің көбі шынайы тәжірибеге емес, біздің жеке басымыздағы біржақты түсініктерімізді немесе қатыгездігімізді ақтау құралы ретінде

бұқаралық ақпарат құралдарында таратылатын өсек-аяңға немесе ойымыздағы сұлбаларға негізделген. Қара нәсілді адамдар мен латынамерикалықтарды ақылсыз не қауіпті деп санау оларды мерзімінен бұрын босатудан бас тарту немесе жоғары білім алудан айыру үшін қажет болса, немесе әйел адамдар үй жұмысына биологиялық тұрғыда бейім деп қарап, ер адам үстем болатын қоғамда оларды шаңсорғышқа байлаулы етіп ұстап қалу өте дұрыс шешім шығар. Сол сияқты, төменгі таптағы адамдарды жалқау, ақымақ және қылмыстық әрекеттерге бейім деп бағалау, оларға орта тап өкілдері ретінде жұмыс беру кезінде аз төлемақы төлеу үшін қажет шығар. Джон Иост пен Махарин Банаджидің<sup>31</sup> пікірі бойынша, жағымсыз стереотиптер – кейбір адамдар биікте, кейбірі төменде деп бағаланатын әділетсіз жүйені ақтап алуға көмектесетін жұбаныш белгілері. Бұдан бөлек, кейде қайшылық та бар, қоғамдық жүйе әділетсіз қарайтын біржақты түсініктер кейде мұндай стереотиптерді қолдайды. Джек Бремнің (5-тараудағы) экспериментіндегі шпинатты жиі жеу керек екенін білген бақытсыз балалар сияқты, төменгі тап өкілдері «қоғамымыз әділетті, біз өзімізге лайықтыны алып жатырмыз» деген сеніммен әділетсіз жүйеге жиі бейімделіп кетеді.

Мұндай біржақты ойлаудың күнделікті өмірде зиянды зардаптары болуы мүмкін. Бір қызықты тәжірибеде Чарльз Бонд пен әріптестері<sup>32</sup> тек ақ нәсілді қызметкерлерден тұратын психиатриялық емдеу мекемесінде ақ, кара нәсілді емделушілерді емдеу жолдарын салыстырады. Зерттеу кезінде олар пациенттермен болған түрлі қақтығыстарды реттестіру үшін қызметкерлер жиі қолданатын, кеңінен таралған екі әдісті қарастырады. Оның бірі – адамды арнайы оқшауланған бөлмеге уақытша орналастыру немесе кейін тыныштандыратын дәрі қолдануға қажет «көндіру көйлегінде» ұстау. Емдеу шараларын тіркеу журналында көрсетілгендей, 85 күн ішінде көндіру көйлегі мен тыныштандыратын дәрі егу тәсілі ақ нәсілді емделушілерге қарағанда, кара нәсілді емделушілерге төрт есе көбірек қолданылған. Осы уақыт аралығында ақ нәсілді емделушілер қатысқан қақтығыстардың саны кара нәсілді емделушілер қатысқан қақтығыстар санынан өзгешелене қоймаған. Одан бөлек, ақ нәсілді емделушіге қарағанда кара нәсілді емделушілер емханаға қабылданған кезде,



«зорлық жасауға бейімі аз» диагнозы қойылған болса да, оларға дискриминациялық емдеу шаралары қолданылған. Алайда уақыт өте келе емхана қызметкерлері ақ және қара нәсілді емделушілерге бірдей қарай бастаған, емханада бір ай емделгеннен кейін қара нәсілділерге қатысты көндіру көйлегін қолдану күрт төмендеп кеткен.<sup>6</sup>

Алайда адамдар стереотиптерге байланысты асығыс істер жасағанда, өздерінің ағат қылық жасағанын пайымдауға уақыты мен мүмкіндігі болмаса, оның зардабы орасан болып, өлімге душар етуі мүмкін. 1999 жылы 23 жастағы қара нәсілді Амаду Диалло есімді жігіт Нью-Йорк қаласының Бронкс ауданында өз пәтерінің жанында тұрған кезде, оны белгісіз автокөліктегі жай киінген полиция қызметкерлері көріп қалады. Диалло полиция қызметкерлері іздеп жүрген өте қауіпті жәбірлеуші сипаттамасына сәйкес келген соң, офицерлер оның жанына жақындайды. Қорыққан Диалло тоқтап, өз қолын көрсетуді сұраған офицерлер өтінішін тыңдамай, баспалдақ арқылы өз пәтеріне жүгіріп кетеді. Сосын, Диалло қолын қалтасына салып, бір нәрсе алып шығады. Сол кезде офицерлердің біреуі «Қару!» деп айқай салады. Офицерлер оқ жаудырып, Диаллоны өлтіріп тастайды. Олар Диаллоның өздері іздеген адам емес екенін тым кеш білді, ал қалтасынан шығарған «қару» оның әмияны екен. Диалло оны өзінің кім екенін көрсету үшін қалтасынан шығарған. Өкінішке қарай, сол уақыттан бастап, көптеген қара нәсілді ер адамдарды жазықсыз атып тастау оқиғалары көп болған.<sup>33</sup>

Джошуа Коррелл мен әріптестері<sup>34</sup> қара нәсілді немесе ақ нәсілді күдіктілермен кездескен кезде полицейлердің тез дұрыс шешім қабылдай алу тәжірибесін жаңарту туралы эксперимент жасады. Шынайы видеоойын қолданып, «күдіктіні атуға бола ма, болмай ма?» деген сұрақ төңірегінде жылдам шешім қабылдауға қатысты эксперимент кезінде қатысушылар ақ нәсілді қарулы күдіктілерге қарағанда, қаруы бар қара нәсілді күдіктілерге көп оқ жаудырған. Олар тіпті қолына ұялы телефон ұстап тұрған қара нәсілді адамдарға да оқ атқан. Осылайша, алынған нәтижелер ақ және қара нәсілді қатысушылар арасында да соншама күшті болды. Егер қарапайым азамат қара нәсілді адамдар қатыгез деген стереотипті ұстанса, онда

бұл – бақытсыздық. Егер осы қарапайым адам полиция қызметкері болса, нәтижесі қайғылы болуы мүмкін.

***Стереотиптер мен атрибуциялар.*** Стереотип – атрибуцияның ерекше түрі. 4-тарауда көз жеткізгеніміздей, әлдекім қандай да бір әрекет істесе, бақылаушылар оның не себепті жасалғаны жөнінде шешім шығарады. Мысалы, сіз жанкүйер болған футбол командасының шабуылшысы допты тоқтата алмай, шабуылды сәтсіз аяқтағанда, бұл жағдайдың түрлі себептері болуы мүмкін деп ойлайсыз – шабуылшының көзіне күн сәулесі шағылысқан шығар, сол сәтте ол ауру баласын ойлап кеткен болар немесе қарсыластарының жеңуіне ұтыс тігу себебіне байланысты допты әдейі жіберген, ол талантсыз ойыншыға айналып кетті, т.б. Байқасаңыз, жоғарыда айтылған себептердің әрқайсысы мүлде өзгеше аяқталады. Сіз спортшының басқа командаға ұтыс тігуіне қарағанда, баласының сырқаттанған себебіне жылы шырай танытасыз.

Біздің білетініміз, бөтен адамның іс-әрекетінің себептерін іздеу, бар ақпаратқа қанағаттанбай, оны одан әрі қарай қазбалау – адам баласына тән құбылыс. Көбінесе бұл ұмтылыс жемісін береді. Мысалы, сіз достарыңыз жоқ, бейтаныс қалаға көшіп келіп, жалғыздықты сезініп жүрсіз. Есікті біреу қаққан секілді. Бұл – сіздің жаңа көршіңіз Джо, ол сізбен қол алысып амандасып жатыр. Сіз оны үйге шақырасыз. Ол үйіңізде 20 минуттай отырды, сіздер өте қызықты әңгімелестіңіздер. Өзіңізді жақсы сезініп тұрсыз, себебі осы қалада алғашқы досыңыз пайда болды. Ол шығып бара жатып: «Айтпақшы, сізге қандай да бір сақтандыру қажет болса, маған сенім артуыңызға болады. Мен сақтандыру компаниясында жұмыс істеймін. Сізбен бірге осы мәселенің егжей-тегжейін талқылай аламын», – деп карточкасын қалдырды. Ал сіз ой кешіп, жеке қалдыңыз. Сонымен, бұл көршіңіз сізге кім болып келеді? Сақтандыру құжаттарын сататын досыңыз ба, әлде өзінің тауарын сәтті өткізгісі келіп, жалған досыңыз болып отырған сақтандыру агенті ме? Онымен қандай да бір қарым-қатынасты жалғастыруыңыз керек пе? Осы мәселенің басын ашып алу өте маңызды. Атрибуттарды жинақтау кезінде адамдар берілген ақпаратпен ғана шектелмей, терең ізденуі тиіс. Біз не себепті футболшының сәтсіз шабуыл жасағаны туралы, көрші Джоның дос

болғысы келу ниеті жайлы ештеңе білмейміз. Оны тек қана болжай аламыз. Демек, біздің себепті қорытындыларымыз нақты немесе қате, функциялық немесе дисфункциялық болуы мүмкін.

Белгісіздікке тап болғанда адамдар өз сенімдері мен біржақты түсініктеріне сәйкес атрибуцияларды жүзеге асыруға бейім. Томас Петтигрю бұл қателікті абсолютті атрибуция деп атады.<sup>35</sup> Егер Бигот мырза шуақты сәрсенбіде саябақ орындығында отырған, жақсы киінген ақ нәсілді, англо-саксон протестантты көрсе, онда бұл жағдай Бигот мырзаға ерекше эмоция тудырмайды. Алайда осы орындықта сол уақытта жақсы киінген қара нәсілді адам отырса, онда Бигот мырза оны жұмыссыз деп есептеп, ашулана бастайды. Себебі өзінің маңдай терімен тапқан ақшасының салығы қоғамға еш пайдасы жоқ кезбенің жақсы киім киіп отыруына төленеді деген қорытындыға келеді. Дәл осылай Бигот мырза Англо мырзаның үйінің жанынан өтіп бара жатып, ішіндегілердің бәрі тротуарға шашылып, төңкеріліп жатқан қоқыс жәшігін көрсе, «далада тамақ іздеп қаңғырып жүрген иттер кінәлі» деген қорытынды жасайды. Егер Латино мырзаның үйінің жанынан өтіп бара жатып дәл сондай жағдайды байқаса, оның қабағы шытылып, «бұл адамдар шошқалар секілді өмір сүреді» деген ойға келер еді. Біржақты түсініктер ғана оның солай ойлауына әсер етпейді, қате қорытындылар да оның бойындағы пайда болған жағымсыз сезімдерді өршітеді және нақтылайды. Жалпы, атрибуция процесі үзіліссіз болады. Біржақты түсінік жағымсыз атрибуция мен стереотип шақырып қана қоймай, сондай түсініктерді күшейтеді.

Мысалы, егер адамдар әйелдерге қатысты біржақты түсініктерге бой алдырып, әйел адамдар табиғатынан ер адамдарға қарағанда азырақ білікті және азырақ қабілетті деп есептесе, онда олар әйел адамның қиын тапсырмаларда табысқа жету мысалдарын қалай түсіндірер еді? 1996 жылы Джанет Суим мен Лоуренс Санна<sup>36</sup> 50-ден астам эксперимент нәтижелерін жинақтап, өте маңызды жүйелі гендерлік дәйектерді тапты: егер адам берілген тапсырма бойынша табысқа жетсе, бақылаушылар, ережеге сәйкес, оның табысын қабілеттерімен байланыстырды, ал егер сол тапсырмада әйел адам табысқа жетсе, онда оның табысын бас алмай жұмыс істеуінің нәтижесі деп бағалайды. Егер адам тапсырманы орындай алмаса, бақылаушылар оны сәтсіздік

және күш-жігерінің төмендеуінен көреді, ал әйел адам орындай алмаса, бұл тапсырма оның қабілетінің деңгейіне сәйкес келмейтінімен, ол әйелдің бойында «талап етілетін нәрсенің» жоқтығымен байланыстырады. Мұндай біржақты түсініктер тіпті кішкентай балаларға да жиі беріледі. Джанис Джейкобс пен Жаклин Эклс<sup>37</sup> зерттеулерінің бірінде 11 және 12 жасар ұл-қыздарының қабілеттеріне аналарының бойындағы гендерлік стереотиптік сенімдерінің әсерін зерттеді. Кейін Джейкобс пен Эклс осы балалардың танымына өз қабілеттері қалай әсер етуі мүмкін екенін көрді. Ең күшті стереотиптік гендерлік сенімдегі аналар өз қыздарының математикалық қабілеттері төмен, ал ұлдарының математикалық қабілеттері жоғары деп санайтынын байқатты. Ал мұндай стереотиптік сенімдері жоқ аналар қыздарын ұлдарына қарағанда математикадан қабілеті төмен деп санамайды екен. Бұл сенімдер балаларының сенімдеріне де әсер етті. Ал күшті гендерлік стереотиптері болмаған әйелдердің қыздары мұндай нық сенім байқатқан жоқ.

Стереотиптер мен атрибуциялардың мұндай ерекшеліктерінің түрлі қызық салдары бар. Мысал келтіретін болсақ, теннисші ер адам үш сеттен тұратын кездесудің бірінші сетінде 2:6 есебімен ұтылып қалсын. Ол не істейді? Мүмкін, ол бар күшін салып ойнамаған шығар, сәттілік теріс айналған болар немесе қарсыласының кездейсоқ ұпай санымен жолы болды. Ал теннисші әйел адам дәл осынған ұқсас жағдай кезінде қандай ойда болады? Ол «қарсыласыма қарағанда шеберлігім төмен, себебі 2:6 есебімен ұтылып жатырмын ғой» деп ойлайды. Міне, ең қызығы осы кезде басталады: ойыншылардың бірінші сетте ұтылуы туралы атрибуциялары олардың келесі сеттерде жеңу немесе жеңілу жағдайларын анықтайды. Басқаша айтқанда, ер адамдар келесі екі бөлікте жеңісті жұлып алу үшін бар күшін салып ойнап, жеңімпаз атанады. Ал әйел адамдардың, керісінше, еңсесі түсіп, келесі сетте де, оған қоса, жарыста да жеңіледі. Шын мәнінде дәл солай болып жатыр. Осы құбылысты<sup>38</sup> жүйелі түрде зерттеу үшін 19 300 теннис матчы қарастырылды. Осы кездесулердің бірінші сетінде жеңілген ер адамдар екінші және үшінші сеттерде бар зейінін шоғырландырып, жеңіске жеткен. Ал әйелдер көбінесе таза жеңіліске ұшыраған. Мұндай

құбылыс тіпті кәсіби ойыншылар арасында да, басқаша айтқанда, өздерін дарынды және қабілетті теннисшілер қатарына қосатындарда да кездескен.

Марлен Тернер мен Энтони Пратканис адамның шамадан тыс өз-өзіне есеп беру түсінігін тағы бір қадам алға жылжытты. Олар әйелдерге тән жағымсыз өзіндік атрибуциялар оларға жұмысқа орналасу кезінде көп кедергі болатынын көрсетті. Тернер мен Пратканис жағымды іс-әрекеттер бағдарламасы негізінде болатын кейбір зиянды жанама әсерлерді зерттеуге мән берді. Жағымды іс-әрекеттер бағдарламасы, жалпы айтқанда, өте пайдалы. Ол дарынды әйелдердің бұрын-соңды қол жеткізе алмаған жұмыс орындарына орналасуына көп пайдасын тигізген. Өкінішке қарай, оның қолайсыз салдары да бар, мұндай бағдарламалардың бірқатары әйелдерді шынайы талантты болғандықтан емес, тек олардың нәзік жаратылыс болғаны үшін таңдалған деген күмән келтіріп, талантты әйелдерді қоғамнан алыстауға мәжбүрледі. Бұл бағдарламалар оған қатысқан әйелдерге қандай әсер тигізді? Мұқият бақыланған экспериментте Тернер мен Пратканис<sup>39</sup> кейбір әйелдерді жұмысқа тек жынысына қарай таңдалды деп сендірген, ал кейбіреуіне қиын сынақтан жақсы қорытынды көрсеткендіктен таңдап алынғанын айтқан. Нәтижесінде қабілеті үшін емес, әйел адам болғаны үшін жұмысқа алынды деген әйелдер өз қабілеттерін төмен бағалады. Сонымен қатар осы әйелдер барын салуға тиіс міндеттер берілген кезде, қабілетінің арқасында жұмысқа алынған әйелдер сияқты алған бетінен қайтпайтын ерік-жігер көрсеткен жоқ.

***Көрегендіктің кемелденуі.*** Біз күн сайын түрлі адамдармен – ер адамдар, әйелдер, жастар, қарттар, қара нәсілділер, ақ нәсілділер, азиаттар, латынамерикалықтар, гетеросексуалдар, гейлер және лесбиянкалар, толық адамдар, арық адамдар, мұсылмандар, католиктер, еврейлер және т.б. жандармен өзара қарым-қатынас жасаймыз. Біздің «олар барлығы бір-біріне ұқсайды» деген біржақты түсінігіміз олардың мінездері мен іс-әрекетін айқындауға бағытталған іс-әрекетімізге жиі әсер етеді. Бұл құбылыс өздігінен орындалатын көрегендік ретінде белгілі. Бұл қалай жұмыс істейді? Мысалы, көз алдыңызға елестетіп көріңіз, біз сізбен ешқашан кездеспегенбіз, бірақ ортақ танысымыз маған сіздің түсіңіз суық, мінезіңіз тұйық, сабырлы

адам екеніңізді ескертіп қойды. Енді танысатын уақытымыз келген кезде мен ара қашықтық сақтап, жылдам сөйлесіп кетуге тырыспаймын. Ал енді сіз шын мәнінде кең пейілді және тез тіл табысатын адамсыз деп болжайық. Бірақ менің іс-әрекетім сізге осы қасиетіңізді көрсетуге ешқандай мүмкіндік бермейді, сондықтан сіз де менің қылығыма сәйкес ара қашықтық сақтайсыз. Осы себептен менің сіз туралы салқын, қабағы ашылмайтын, ынтымақ іздемейтін адам деген ойларым дәлелдене түседі.

Бұл көп жағдай ішіндегі «сенім – шындықты тудыратын»<sup>40</sup> бір жағдай ғана. Біз өзге адамдар туралы қатаң сенім мен стереотиптерді ұстанатын болсақ, іс-әрекетіміз оларды алғаш көргендегідей мінез көрсетуге мәжбүр етеді. Әлеуметтанушы Роберт Мертон<sup>41</sup> осындай өзін-өзі жүзеге асыратын көрегендік «қателіктер патшалығының» пайда болуына әрі мәңгі есте сақталуына себепкер болады деп қарастырады. Егер адамдар «әйелдер пікірталасқа тым құмар не дәлелшіл, ал қара нәсілді адамдар жалқау және ақымақ» деген стереотиптерді ұстанса, онда бұл адамдар осы топ өкілдерімен сәйкесінше қарым-қатынас жасап, сол стереотиптерге байланысты мінез бен қарым-қатынас көрсетуге еріксіз мәжбүр болады. Сөйтіп, «түсінесіз бе, мен осы адамдар туралы ұдайы дұрыс пікірде болған екенмін» дейді әлгі адамдар.

Әрине, барлығымыз басқа топ өкілдеріне қатысты мұндай қатаң стереотиптерді ұстанбаймыз. Біз көп жағдайда қоғамдық пікірлерді шартты түрде ғана қабылдаймыз және олардың шындыққа сәйкестігін анықтауға тырысамыз. Көбінесе біз басқа адамдар қандай деген болжамымызды олармен өзара қарым-қатынас арқылы анықтаймыз. Бірақ болжамды тексеру стратегияларына тән әр түрлі интеллектуалды тұзақтар (қақпандар) бар, сондықтан өзге адамдар туралы бастапқы болжамымыз қате болған күннің өзінде, бұл стратегиялар дәлелденген фактілер беруі мүмкін. 4-тараудағы Марк Снайдер мен Уильям Суонның экспериментін еске алайық. Сол эксперименттердің бірінде тұлғаның экстраверт типіне сәйкес келетіні туралы болжамды тексеру үшін адамдар «экстраверттік» сұрақтарды таңдаған (мысалы, кешті көңілдендіру үшін не істер едіңіз?). Ал тұлғаның интраверт типіне жататыны туралы болжамды тексерген кезде, оларға «интроверттік»

сұрақтар (сіздің адамдармен алғаусыз сөйлесуіңізге қандай факторлар кедергі келтіреді?) қойылды. Естеріңізде бар шығар, Снайдер мен Суон<sup>42</sup> сұрақ қою табиғатының өзі жауапты анықтауға көмектесетінін айтқан. Басқаша айтқанда, экстраверт, интраверт типтеріне жатпайтын адамдар, бірінші тип сұрақтарына жауап беру барысында – экстраверт типіне, соған сәйкес екінші тип сұрақтарына жауап беру барысында интраверт типіне жатқызылатын болып көрінеді.

Жалпы алғанда, жоғарыда көрсетілген зерттеулердің нәтижелері стереотиптердің өзгеріске қарсылық көрсететінін еркін түсінуге көмектеседі. Біз өзгелерге сенім білдіргенде, өздігінен жүзеге асатын көрегендік біз қалайтын қатынастарға жауап беретін әлеуметтік шындықты қамтамасыз етеді. Әйелдерді ерлерге қарағанда «көбірек эмоциялы» деп бағалайтын болсақ, біз осы стереотипті дәлелдейтін мысалдарды әйел бойынан байқауға, табуға тырысамыз. Бірақ көп адам ашуланған кезде жылап, футбол матчтарында шаттанып кететінін, әйел басшылар, саясаткерлер мен жоғары лауазымды адамдар тендер ұтып алғанда эмоциясын сақтай білетінін естен шығарамыз. Тіпті шындыққа толық көзіміз жеткен кездің өзінде, сенімдеріміздің нақтылығын тексеру үшін, бейсаналы түрде болса да сол сенімдерді анықтайтын «тексерілген» стратегияларды қолданамыз.

***Стереотип қаупі.*** Біздің мәдениетімізде қарапайым стереотиптердің әсерінен туындайтын, өздігінен жүзеге асатын көрегендік нәтижелерінің бірі жағымсыз стереотиптердің нысаны болған адамның сол стереотиптерді жоюға тырысқанмен, керісінше оларды дәлелдей түсетінін көрсетеді. Бір айқын мысал келтірейік: колледжде оқитын ақ нәсілді студенттер мен қара нәсілді студенттердің академиялық нәтижелерінде көрнекі айырмашылық байқалады делік. Дегенмен бұл құбылыстың көптеген тарихи және әлеуметтік себебі бар, бірақ Клод Стил и Джошуа Аронсон<sup>43</sup> ақ және қара нәсілді студенттердің біліміндегі айырмашылық колледждегі жоғары деңгейлі студенттер (олардың деңгейлерін бағалары көрсеткен) мен төмен деңгейлі студенттер үшін жағымды жағдай екеніне біраз дау айтты. Бірақ білігі жоғары қара нәсілді студенттің қабілеті мен дайындығы жетіп тұрса да, өздеріндей ақ нәсілді студенттер жеткен жоғары

академиялық нәтижелерге жетуге кедергі жасайтын бір нәрсе бар сияқты.

Осы мәселелердің ақ-қарасын ажырату барысында, Стил мен Аронсон «қара нәсілді студенттердің артта қалуына әсер ететін басты фактор «зияткерлік жетіспеушілік» туралы жағымсыз стереотиптерді дәлелдеу қорқынышы болуы мүмкін» деді. Бұл жағдайды Стил мен Аронсон стереотип қауіпі деп атады. Олар қосымша қауіптің ауыртпалығы студенттердің дәстүрлі сынақтарды жақсы орындап шығуына кедергі келтіреді дейді. Бір экспериментте олар қара нәсілді студенттер үшін арнайы күрделі ауызша тест (GRE) өткізген. Студенттердің жартысы зерттеуші олардың зияткерлік қабілеттерін тексеріп жатыр деп ойласа, ал екінші жартысы зерттеуші жай ғана тестіні тексеріп жатыр, олар студенттердің қабілеттерін сынақтан өткізуге ешқандай қатысы жоқ деп сенді.

Алынған нәтижелер түсінікті. Ақ нәсілді студенттер олардың қабілеттерін тексеру немесе тексермеуіне қарамастан, тапсырманы бірдей жақсы орындаған. Ал қара нәсілді студенттер сынақтың сипатына қарай көп қиналды, жағдайға сай қара нәсілді студенттердің ойында стереотиптер бас көтерді де, олар уайымға беріліп, сынақтың шамамен жартысын ғана тәмамдады. Стереотиптердің күші – міне, осында. Адамдар өздерінің іс-әрекеттері өзінің не оның айналасындағы адамдардың жағымсыз атағын дәлелдейді деп ойласа, бас көтерген уайым оның орындалуына кедергі келтіреді.

Стереотиптік қауіптің әсері афроамерикалықтармен шектелмейді. Зерттеушілер басқа топтарға қатысты осындай ұқсас нәтижелер тапқан. Яғни математикалық мәселелермен жұмыс істейтін әйелдер табиғатында ерлер математикаға мықты деген стереотиптерге бой алдырады екен, ал ауызша қабілеттерді зерттейтін латынамерикалықтар өздеріне қарағанда ағылшындардың сөздік қоры бай деп ойлайды екен. Стил мен Аронсонның пікірінше, шындығында, басқа бір топқа есесін жіберіп қоятын стереотипке бағынған қандай да бір топ стереотиптік қауіпке көп мүмкіндігін жұмсайды екен. Бұл белгілі бір талапқа сай стандарттары бар топтың өзінде де болуы мүмкін. Мысалы, Джошуа Аронсон мен әріптестері<sup>44</sup> математикалық



қабілеттері бойынша жақсы бағаға ие, ақ нәсілді инженер ер адамдарға қиын математикалық тест (SAT) өткізді. Сынақ алдында бұл тест олардың математикалық қабілеттерінің көрсеткіші болатынын айтты. Инженерлердің жартысы стереотиптік қауіпке бой алдырды: экспериментші оларға неліктен азиялықтардың математикалық қабілеті жоғары екенін түсінуге тырысатынын айтты. Бұл топтың нәтижелері сынақ барысында айтарлықтай төмендеді. Осы жайт стереотиптік қауіптің жағдайға байланысты сипатының маңызды екенін растайды. Ал осындай ақ нәсілді инженер мамандығы студенттерін қара нәсілділермен немесе латынамерикалықтармен салыстыру өрескел жағдай болып саналады. Олар күн сайын кез келген академиялық ортадағы осындай салыстырулармен күресуде. Мұндай тәжірибесі мол болашақ инженер студенттердің де стереотиптік қауіпті сезінетіндерін ескере келе, академиялық нәтижелері төмен қара нәсілділер мен латынамерикалықтардың қабілеті жетіспейді деген қорытынды жасамас бұрын, екі рет ойланған жөн болар.

Зерек оқырмандардың «біз стереотиптерге тәуелді белгілі бір топтың өкілі болсақ не болар еді, бәріміз қалай өмір сүреміз?» деп сұрақ қоюы мүмкін. Мысалы, мен ақ нәсілді ер адаммын, бірақ профессормын, калифорниялықпын, зейнеткермін, тағысын тағы. Бұл «қоғамдық сәйкестіктердің» әрқайсысы менің іс-әрекетіме, қызметіме, тіпті өзімді қалай сезінетініме, сол кезеңдегі жағдайға байланысты қай тұлғалық ерекшелігімнің байқалатынына байланысты болады. Маргарет Ши мен серіктестерінің<sup>45</sup> экспериментінде азиялық әйелдерге математикадан бақылау жұмысын ұсынылып, стереотипке төнетін қауіп ретінде әлеуметтік ұқсастық феноменінің көп қырлы болатыны дәлелденді. Сынақтан өтпес бұрын, әйелдерге математикалық сынақты шешуге әсер ететін гендерлік ұқсастық, не азиялықтарға тән ұқсастық секілді әр түрлі стереотиптердің зардаптары туралы аздап ескертіп қойды (азиялықтар математикаға ерекше қабілетті, ал әйел адамдар сондайлық мықты емес деген секілді). Тестілеу қорытындысы бойынша, әйелдердің көрсеткіші осы стереотиптердің күштілігін көрсетті, олар өздерін азиялықпыз деп ойлаған кезде тапсырманы жақсы орындады.

Бұл зерттеудің жақсы жаңалығы бар. Егер жай ғана жағымсыз стереотип туралы ойлансаңыз, ол сынақ кезінде сіздің жұмыс жасау тиімділігіңізді төмендетіп жібереді, содан кейін сізге оны жоғарылату үшін осы стереотипке қарсы тұра алатын қандай да бір балама ойлау бейнесі болуы керек. Мысалы, жақында өткізілген Мэтью МакГлоун және Джошуа Аронсонның<sup>46</sup> эксперименттерінде қарапайым нәрсе жасалды: ер және әйел сыналушылар танымдық қабілеттері бойынша қиын сынаққа кірер алдында, жақсы университетте жақсы студент болу керектігі туралы ескертілді. Бұл ескертулер бақыланған ерлер мен әйелдер арасындағы айырмашылықты толығымен жойды, «мен жақсы студентпін» деп ойлау әйелдерге «әйелдер математикадан қабілетсіз» деген стереотипке қарсы тұрып, тиімді көмектесті. Осыған ұқсас нәтижелерді орта мектепті бітіру емтиханы кезінде жағдайы орташа отбасыларының балалары да көрсетті. Зерттеулер аңғартқандай, стереотиптерге қарсы ойлау тиімділігін арттыруға болады. Мысалы, қара нәсілді сыналушыларға сондай стереотипті топтан атақты қара нәсілді интеллектуал В.Е.Б. Дюбуа, атақты қара нәсілді астрофизик Нил де Грасс Тайсон немесе қара нәсілді бақылаушы әкім, т.б. туралы суреттер көрсетіп немесе пікір айтып, олардың жақсы нәрсеге еліктеулеріне және белгілі бір қиындықтарын жеңуіне көмектесу керек.<sup>47</sup> Осындай жолмен студенттерге олардың қабілеттерін түзету емес, жақсарту керек екенін,<sup>48</sup> тіпті осындай топтар арасында дәстүрлі бақылау жүргізу алдында стереотиптерге сай уайымға берілетіндерін айтса,<sup>49</sup> бұл сынақ үрейінен арылуға көмектесіп, нәтижелерді жақсартады.

***Құрбанды айыптау.*** Қандай да бір біржақты түсінікті ешқашан сезініп көрмеген адамдар үшін өзін соның құрбаны ретінде елестету әрқашан оңай бола бермейді. Әсіресе өзін салыстырмалы түрде қауіпсіз сезінетін көпшілікке эмпатия оңай емес. Олардың жалған сезім құрбанына жаны ашуы, біржақты түсініктер болмауын тілеуі мүмкін, бірақ олардың қарым-қатынасында кінәні құрбанға арту, сөйтіп, өз ісінің дұрыстығына деген сенімділік бар болады. Бұл үрдіс «лайықты бедел» туралы пайымдар түрінде көрсетілуі мүмкін. Мысалы, «адамзат тарихында еврейлер үнемі қысым құрбандары болса, демек, олар бір нәрсені дұрыс істемеген» немесе «бір әйелді зорланса, демек, бұл

арандатушылыққа оның өзі себепкер болуы мүмкін», «осы адамдар (афроамерикалықтар, латынамерикалықтар, үндістер, гомосексуалдар) басына іс түскенін қаламаса, не себепті солай болмауы керек...» (үнсіздік таныту, оларды құшақ жая қарсы алмайтын жерлерге бармау және тағы басқа). Осындай болжамдар «бөтендер» көпшілікке арналған талаптарға қарағанда неғұрлым қатаңдау нормаларға бағынуы тиіс деген талапты қамтиды.

Алайда құрбандарды олардың басына түскен қиын жағдайды олардың жеке тұлғалық қасиеттерімен және қабілеттердің жоқтығымен белгілеп, шабуылдың объектілері болғанына айыптау үрдісі көбінесе әлемді әділдік патшалығы ретінде көруді қалаумен ынталандырылған болып келеді. Мелвин Лернер мен әріптестері<sup>50</sup> көрсеткендей, адамдар белгілі бір себептермен түсіндіру қиынға түсетін қандай да бір әділетсіздікті – әділетсіздіктің құрбанына айналған адамның жеке жауапкершілігі деп есептеуге бейім. Мысалы, егер екі адам бірдей тапсырманы бірдей ынтамен орындайтын болса және олардың біреуі тиын лақтыру арқылы елеулі сыйақы алатын болса, екіншісіне ештеңе бұйырмаса, онда сырттан бақылаушылар екінші адам біріншісінен азырақ ынтамен жұмыс жасады деп санауға бейім болады. Осыған ұқсас, кедейлердің және жұмыссыздардың басындағы ауыртпалықтарға олардың өздерін айыптаудағы кері ұстанымдар әлемнің әділдігіне қатты сенетін адамдарда көп байқалады.<sup>51</sup> Адамдар мүлде ештеңеге кінәлі емес, өздеріне лайықтыдан немесе ең қажеттіден мақұрым қалған (мейлі ол бірдей еңбек үшін бірдей төлем немесе негізгі өмірлік игіліктер болсын) әлемде өмір сүріп отырғанымыз туралы ой бізді қорқытатыны анық. Осы себепті, алты миллион еврейді еш себепсіз қырып-жойған кезде, олардың осындай іс-әрекеттерге лайықты болатындай әлденені жасағанына сенетін болсаңыз, өзіңізді жайбарақат сезінесіз!<sup>7</sup>

«Құрбанды айыптау» феноменін әрі қарай түсіну 1 және 4-тарауларда талқыланған теріс түсініктің<sup>52</sup> біржақтылығына арналған Барух Фишхоффың жұмысындағы зерттеу нәтижесінде байқалады.

Өздеріңіз қанық болғандай, зерттеу «дүйсенбі күнінің таңында сарапшы» болу қабілетімізді анықтады: нәтиже белгілі болғаннан

кейін оның дүниеге келуіне қатысты барлық күрделі әрі шиеленіскен жағдайлардың кенеттен абсолютті түрде айқын әрі анық болуы біздің «әрқашан оларды білгеніміздей» көрінеді. Егер біреу бізден нәтижені болжауды өтінсе, біз еш қиындықсыз орындайтын едік. Алайда бұл қиял ғана.

Ронни Янофф-Булман мен әріптестері<sup>53</sup> бірнеше эксперимент жасап, «зорлау құрбандары өз сорына өзі жауапты» деген пікірдің адамдар арасында өршуіне теріс көзқарастар күшін көрсетті. Экспериментке қатысушылар колледж аудиториясында жолыққан ер адам мен әйел туралы оқыды. Жазбаның соңғы сөйлемінен басқа бөлігінде еш өзгеріс жоқ еді. Қатысушылардың бір бөлігі соңғы сөйлемді: «Соңғы білгенім, ол мені зорлады» деп оқыса, қалған бөлігі: «Соңғы білгенім, ол мені үйіме жеткізіп салды» деп оқыды. Кездесудің қалай аяқталғанынан шын хабары барларға өзінің білетінін есепке алмау тапсырылған соң, қатысушылар өздері оқыған соңғы сөйлеммен қоса, бірнеше ықтимал нәтижені болжауға тиіс болды. Жалпы, оқиға әңгіменің екі нұсқасында да бірдей болғанмен, зорлау туралы оқыған қатысушылар «шығарып салу» оқиғасын оқығандарға қарағанда, әйел адамның зорланатынын көбірек болжады. Сонымен қатар зорлау финалының ықпалына түскен қатысушылар кездесудің ақыры келеңсіздікпен аяқталғаны үшін әйелдің жүріс-тұрысын кінәлауға бейімдік танытты. Мысалы, «ол өзін еркекке сүйгізбеуге тиіс еді» деді олар. Бұл қорытындылардың салдары өте қауіпті. Құрбанның жағдайын түсініп, оған алаңдау үшін біз соның құрбанға айналудағы көзқарасын түсіндіретін оқиғалар тізбегін ойша тірілте алуымыз керек. Бірақ көріп отырғанымыздай, құрбандарда бізбен салыстырғанда, өз жүріс-тұрысын бақылап отыратын мүмкіндік болған жоқ.

### **Біржақты түсінік себептері**

Адамдарды не нәрсе біржақты түсінікке мәжбүрлейді? Біржақты түсінік шарасыз нәрсе ме? Эволюциялық психологтердің болжамы бойынша, барлық жануар генетикалық тұрғыдан өзіне ұқсас жануарларға іш тартады. Өздеріне ешқашан ешқандай зиян тигізбесе де, олар жаратылысы өзгеше хайуандардан қауіптенеді.<sup>54</sup>

Ғалымдардың ойынша, бізді өз отбасымызды, тайпамызды және

нәсілімізді қолдауға итермелейтін биологиялық жан сақтау механизмі де бөтендерді ұнатпайды және олардан қауіптенеді. 4-тарауда мен мысал еткен топтардағы шағын зерттеулер осы көзқарасты растайды. Біз топтар арасындағы айырмашылық түкке тұрғысыз болса да, өз тобымызға кірмейтін біреуді шетке қағамыз. Осылайша, біржақты түсініктің белгілі бір деңгейі табиғи жолмен келеді. Солай бола тұрса да, біздің мәдениетіміз (ата-анамыз, қауымымыз, БАҚ-тарымыз) өзіміз көп қадірлей бермейтін біржақты түсініктерді, топтарды анықтауда, соқыр нанымдарымыздың күші мен стереотиптердің мазмұнын анықтауда басты рөл ойнайды. Біз өзімізді біржақты жүріс-тұрысқа бейімдеуші биологиялық үрдістерді мұра етіп алатын адам баласы болсақ та, әлеуметтік психологтердің басым бөлігі біржақты түсініктің өзіндік ерекшелігі не басқа адамдардың жүріс-тұрысы мен қатынасына еліктеу арқылы, не өзіміздің психологиялық шындығымызды қалай қалыптастыратынымызға орай зерттелуге тиіс деген пікірмен келісер еді.

Бұл бөлімде біз біржақты түсініктің негізгі бес себебін қарастырамыз: (1) экономикалық және саяси бәсекелестік немесе қақтығыс; (2) орны ауысқан агрессия; (3) мәртебені немесе өзіндік бағаны сүйемелдеу; (4) диспозициялық біржақты түсінік; (5) заманауи әлеуметтік нормаларға сәйкес болу. Бұл бес себеп бірін-бірі жоққа шығармайды, шынында да, бәрі бір сәтте бой көрсете алады. Дегенмен оның әрқайсысының маңыздылығын анықтап алу пайдалы болар еді. Өйткені біржақты түсінікті азайтуға көмектеседі деп ұсынатын кез келген әрекет жалған нанымның басты себебі не нәрсе болуы мүмкін екеніне байланысты. Демек, мен фанатизмді адам тұлғасына тамырланып алған деп санасам, қолымды бір сілтеп, «терең психотерапиядан өтпесе, біржақты түсінікке иек артып алған жандардың бәрі ешқашан жалған нанымнан құтылмайды» деп, қорытынды жасаған болар едім. Бұл қорытынды арқылы мен бәсекелестікті азайту жолымен немесе конформдылық қысымына қарсы тұру жолымен біржақты түсінікті азайтудың кез келген талпынысын ажуалайтын едім. Ендеше, бес себептің әрқайсысын жеке қарастырып көрейік.

**Экономикалық және саяси бәсекелестік.** Біржақты түсінік экономикалық және саяси күштер әрекетінің нәтижесі болуы ықтимал.

Осы көзқарасқа сәйкес, ресурстардың шектеулі екенін ескере отырып, үстем топ айтарлықтай бірқатар басымдыққа ие болу үшін, аз топты пайдалануға немесе одан бой тартуға тырысуы мүмкін. Уақыт қауырт болып, бірін-бірі жоққа шығаратын мақсаттар арасында келіспеушіліктер бой көрсетсе, бұл мақсаттар экономикалық, саяси немесе идеологиялық мүдделелерді көздесе де, біржақты түсініктер көбейе береді. Дәл осылай жұмыс орнының жетіспеушілігінен біржақты түсінік ағылшын, мексикалық және америкалық жұмысшы мигранттар арасында да, даулы аумақ бойынша арабтар мен израильдықтар арасында да, құлдықты жоюға қатысты АҚШ-тың солтүстік және оңтүстік тұрғындары арасында да біржақты түсінік болды. Кейбір кәсіподақтың ұзақ жылдар бойы әйелдерді және аз топ өкілдерін жұмысқа алудан бас тарта отырып және оларға сол арқылы кәсіподақтар бақылайтын салыстырмалы түрде табысы жоғары мамандықтар есігін жаба отырып қол жеткізген табысын ескерсек, кемсітушіліктің (дискриминацияның) экономикалық артықшылығы өте айқын-ақ. Мысалы, 1950 жылдар мен 1960 жылдардың ортасындағы кезең азаматтық құқық жөніндегі қозғалыстардың саяси және құқықтық ілгерілеу дәуірі болды. Соған қарамастан, 1966 жылы қара нәсілді жұмысшылар шеберлер шәкірттерінің 2,7 пайыз орнын ғана иеленді. Бұл одан бұрынғы 10 жылмен салыстырғанда 1 пайыз ғана артық еді. 1960 жылдардың ортасында АҚШ Еңбек министрлігі кәсіподақ бақылауындағы су құбыры маманының, бу қазандығын жөндеушілердің, темір жұқартушылардың, тас өңдеушілердің, тегістеушілердің, бояушылардың, әйнекшілердің және эксплуатациялық инженерлердің шәкірті болып жұмыс істейтін аз топ өкілдерінің санын анықтау үшін ірі төрт қалада зерттеу жүргізді. Осы төрт қаланың ешқайсысынан бұл мамандықта үйренуші болып жүрген бір де бір қара нәсілді адам табылған жоқ.<sup>55</sup> Кей адамдарға біржақты түсініктің пайда әкелетіні күмәнсіз еді. Жетілдірілген заң және әлеуметтік әс-қимылдар соңғы төрт онжылдықта осындай статистикалық мәліметтерге айтарлықтай өзгеріс енгізсе де, аз топ өкілдері үшін жағдай әлі әділ сипатқа ие бола алмады.

Кемсіту, біржақты түсінік және теріс стереотиптер шектеулі жұмыс орны үшін бәсеке барысында күрт көбейе түседі. Шағын өндірістік

қаладағы біржақты түсініктерді зерттеудің классикалық үлгісінде Джон Доллард қызық дерек анықтады. Әуелі қалада немістерге қатысты біржақты түсінік мүлде жоққа тән еді, бірақ жұмыс орнының жетіспеушілігі байқалғанда, соқыр наным бой көрсетті:

«Негізінен, маңайдағы фермаларда тұратын жергілікті ақ нәсілді тұрғындар жаңадан келгендерге өте қатты агрессия көрсетті. Олар «осы немістерге» қарсы тәкаппарлық танытып, қорлайтын сөз айтумен болды. Жергіліктілер олардан өз артықшылықтарын астамси көрсетіп жүретін-ді... Мұндағы ағаш өңдеу зауытындағы жұмыс орны және бедел үшін бәсеке олардың немістерге ашу-ызамен қарауының басты себебі болды. Жергілікті ақ нәсілді тұрғындар келімсек немістер өздерін ығыстырып жатқанын анық сезінді. Сөйтіп, жағдайдың қиындайтыны байқала қалса, осында келуінің өзі азайып бара жатқан жұмыс орындарына үлкен бәсеке тудыратын немістерді бәріне кінәлауға дайын болды. Бір қарағанда бұл жерлерде немістерге қатысты дәстүрлі біржақты түсінік жоқ болатын, бірақ сырттан келген барлық адамға деген күмән елесі ақыры нақты сипат ала бастады».<sup>56</sup>

Осындай біржақты түсінік, қорлау және теріс стереотиптер он тоғызыншы ғасырдың өн бойында Құрама Штаттарға келген қытай иммигранттарына қатысты да қатты байқалды. Бұл белгілі бір дәрежеде экономикалық бәсекелестікке қатысты болатын. Мысалы, қытайлар Калифорнияда алтын өндіруге тәуекел еткенде, оларды «азғындар және әдепсіздер», «дөрекі сараңдар», «қаныпезерлер мен адамдықтан безгендер» деп айдарлады.<sup>57</sup> Бірақ небары он жылдан кейін, ақ нәсілді америкалықтар аттап баспай қойған құрлықаралық темір жол құрылысына қытайлар бел шешіп кірісуге әзірлік танытқанда, оларға ақылды, еңбексүйгіш және заң сыйлайтын адамдар ретінде қарай бастады. Батыстың темір жол магнаттарының бірі Чарльз Крокер: «Олар ақ нәсілділердің ең мықтыларынан еш кем емес... Олар өте сенімді, өте ақылды және келісілген шартқа толық сай», – деп жазды.<sup>58</sup> Дегенмен темір жол құрылысы аяқталған соң жұмыс орындары азайып қалды. Оның үстіне, азаматтық соғыс та шегіне жетіп, онсыз да аясы тар қатал еңбек нарығына бұрынғы солдаттар ағылды. Осыдан кейін-ақ қытайларға қатысты теріс ұстаным дереу арта түсті. Енді қытайларды «қылмысқа бейім», «қаскүнемдік

ойлайтындар», «ку» және «ақымақтар» деген стереотиптер күш алды. Ал қазір Калифорнияда жұмыссыздық деңгейі 12 пайызға жуықтады. Мексикалық иммигранттарға қарсы теріс түсінік артып барады.

Бұл мәліметтер бәсеке мен қақтығыстың біржақты түсінікті өршітетінін білдіреді. Бұл құбылысқа тарихи маңыз аясында ғана қарауға болмайды. Оның психологиялық ұзақ әсері де бар. 1970 жылдары өткізілген зерттеуде қара нәсілділерге қатысты біржақты түсінік сол қара нәсілділерден әлеуметтік-экономикалық тұрғыда бір саты ғана жоғары тұрған топтарда көбірек байқалған.

Байқағанымыздай, бұл үрдіс ақтар мен қаралар жұмыс орны үшін қатты бәсекелескен жағдайларда өте қатты аңғарылған.<sup>59</sup> Дегенмен осы мәліметтерді талдау мәселесінде аздаған екіұштылық бар екені білінеді. Өйткені бәсекелестік факторы білім деңгейі және отбасы жағдайы сияқты айнымалылармен де қабысып кетеді.



Бәсекелестіктің өзі біржақты түсінікті туындата алатын-алмайтынын анықтау үшін эксперимент өте қажет. Бірақ оны қалай жасаған дұрыс? Егер қақтығыс пен бәсеке біржақты түсінікті туындататын болса, онда зерттеуді зертханада жүргізген жөн. Оны қарапайым тәсілмен іске асыруға болады: (1) әртекті адамдарды кедейсоқ екі топқа бөлу; (2) осы екі топты бір-бірінен ешқандай ретсіз ерекшелеу; (3) екі топты бір-бірімен бәсекелес болатын жағдайға жеткізу; (4) осыдан кейін біржақты түсініктің пайда болатын-болмайтынын анықтау. Осындай экспериментті Мұзафер Шериф пен әріптестері 60 бойскауттар лагерінің табиғи ортасында өткізді. Зерттеуге денсаулығы жақсы, тәуір дайындаған 12 жасар балалар алынып, кездейсоқ таңдау арқылы «Қырандар» мен «Жыландар» топтарына бөлінді. Жасөспірімдерді топ ішіндегі қарым-қатынасқа үйретті. Сондықтан топтың әрбір мүшесін бір-біріне тым тәуелді етіп қойды. Мысалы, әр топта балалар жүзуге арналған құралдар жасауға, тамақ әзірлеуге, арқан көпір жасауға және т.б. жұмыстарға қатысты.

Әр топта бірлік сезімі мейлінше күшейген кезде қолдан қақтығыс ұйымдастырылды. Зерттеушілер футбол, бейсбол, арқан тарту сияқты бәсекелестік ойындарда екі топты бетпе-бет ұшырастырды. Барынша ширықтыра түсу үшін жеңімпаз командаға сыйлық берілді. Әрине, бұдан кейін ойын барысында топтардың бір-біріне жаулығы мен өшпенділігі арта берді. Топтардың бірін-бірі жақтырмауы, кері тебуі үшін зерттеушілер тіпті қатаң жағдайлар туындата бастады. Біріншіден, олар «Қырандар» «Жыландарға» қарағанда көп пайда табатын кеш ұйымдастырды. Тағамдар да көрер көзге бір-бірінен бөлекше еді: жартысы жаңа піскен, тәбет ашатындай дәмді көрінсе, екіншісі көп тұрып қалған, жүрек айнытатындай болды. Бәсекелестік өрши түскеннен болар, бірінші келгендер жаңа піскен тағам мен салқын сусындарды ішіп-жеп, қарсыластарына уақыты өтіп кеткен асты қалдырды. «Жыландар» келіп, өздеріне не қалғанын көрген соң қатты ашуға булығып, жақсы тағамның бәрін сыйырып-сыпырып жеп кеткен топты адам аузы бармайтын түрлі атаумен айдарлай бастады. Ал «Қырандар» өздері бірінші келгесін, тағамға бірінші қол жеткізуге тиіс екенін көлденең тартып, балағаттаған топқа дәл солай жауап қайтарды.

Әуелде тек сөзбен айтысып тұрған балалар бір-біріне тамақ лақтыра бастады, ақыры бас-көзсіз жұдырықтасуға көшті.

Осы оқиғадан кейін бәсеке тудыратын ойындар тоқтатылып, үлкен әлеуметтік қарым-қатынас жасауға күш салынды. Бірақ бір пайда болған өшпенділікті әншейін бәсекені тоқтату арқылы жоюдың мүмкін емес екені байқалды. Шынында да екі топ бірге фильм тамашалауға келгенде де бір-біріне жақындай түсудің орнына, керісінше жаулықты арттыра берді. Ақыры зерттеушілер «Қырандар» мен «Жыландар» арасындағы «майданды» зорға тоқтатты. Бұл туралы кейінірек осы тарауда әңгімелемекпін.

***Орны ауыстырылған агрессия: «Тұзы жеңіл байғұс» теориясы.***

Алдыңғы тарауда агрессия ауру және көңілсіздік сияқты жағымсыз және кері жағдайлар туындататынын айтып өткен едім. Бұл тарауда түңілген жан өз көңілін қалдырған себепке шүйліге кетуі мүмкін екенін байқап отырмыз. Алайда көп жағдайда адамның жабырқау себебі – оған бірден қарымта қайтаруға келмейтіндей тым зор немесе тым бұлдыр. Мысалы, 6 жасар бала өзін қорлаған мұғалімге қалайша қарсылық таныта алсын? Мұғалімнің билігі тым зор. Бірақ бұл түңіліс баланың өз агрессиясын әлсіздеу адамға бағыттатуы мүмкін. Тіпті бұл адам баланың жанын ауыртқан нәрсеге еш қатысты болмаса да. Ал жаппай жұмыссыздық жайлаған кезде жұмыссыз қалған, әбден түңілген жұмысшы кімге қарсы шықпақ? Экономикалық жүйеге қарсы ма? Бұл жүйе өте үлкен және өте бұлдыр. Жұмысшы бәріне кінәлі нақты біреуді немесе анық бірдеңені тауып алғаны әлдеқайда жақсы болар еді.

Ежелгі еврейлерде дәл осы мәселеде ескеруге тұрарлық бір дәстүр бар еді. Күнәдан арылу кезінде священник адамдардың күнәсін жеке-жеке айта отырып, қолын текенің басына қоятын болған. Бұл адамдардың күнәсі мен істеген жауыздықтарын текенің басына символдық аудару рәсімі еді. Содан кейін теке бетімен жіберіліп, қоғамды күнәдан тазартқандай болатын-ды. Жануарды «күнәдан арылтушы теке» деп атайтын. Біздің дәуірімізде күнәдан арылтушы теке тіркесі өзі қате жасамаса да, бір нәрсе үшін айыпталған кінәсі жоқ әлсіз адамға қатысты айтылады (тұзы жеңіл байғұс). Адамдар жұмыссыз қалып,

инфляция олардың бар жиған-тергенін «күйсеп» жіберсе, олар экономикалық жүйені мансұқтай алмайтындықтан, «тұзы жеңіл» біреуді таба қояды. Өкінішке қарай, құрбанға айналған адам бұрынғы теке сияқты бетімен кете алмайды, көп жағдайда адамдардың қаталдығына, тіпті өлімге де душар болады. Нацистік Германияда «тұзы жеңілдер» – еврейлер, он тоғызыншы ғасырда Калифорнияда – қытай иммигранттары, АҚШ-тың оңтүстігіндегі ауылдық жерлерде қара нәсілділер болды.

Отто Клайнберг<sup>61</sup> бүкіл Жапонияға қидай шашылған 2 миллион «буракуминнің» – «тұзы жеңіл» сорлылардың жағдайын зерттеді. Олар феодалдық дәуірде шеттетілген қауымның ұрпақтары еді. Буракуминдер түрлі лас салттардан «былғанған» салада (мысалы, жендеттер, табыт жасаушылар немесе жезөкшелер) жұмыс істейтін, онашаланған геттода тұратын адамдар болатын. Олар 1871 жылы феодалдық касталық жүйе жойылғанда заңды түрде азат етілді, алайда әлі күнге қатты кемсітіліп келеді. Түр-тұрпаты басқа жапондардан еш ерекшеленбесе де, олар былғаныштар делініп, қалаусыз жұмыстарға ғана лайықты саналады. Буракуминдер кедейлердің лашық қалашықтарында тұрады, олардың ақыл-ой деңгейі басқа жапондарға қарағанда орта есеппен 16 тармақ төмен делінеді. Буракуминнің балалары мектепте оқымайды, қылмысқа да басқа жапон балаларына қарағанда жиі ұрынады. Әлі күнге дейін буракумин қауымының мүшесі үшін өз тобынан басқа жақтан жар іздеуге, үйленуге тыйым бар. Олар табиғи жаратылыстарына емес, әлеуметтік табына сай ерекшеленетін топ болып қалып отыр. Олар басқа жапондардан ұзақ жыл шеттетілгенде қалыптастырған тосындау тілдері және жеке куәліктері арқылы ғана ерекшеленуі мүмкін. Тарихи түп негізі айқын болмаса да, буракуминдер басқа жапондар жиіркенішті деп санайтын жұмыстарды атқарып, әлеуметтік-экономикалық сатының төменгі тепкішектерінде қала бергені байқалады. Ақыры экономикалық депрессия оларды жапон қоғамынан толықтай ығыстырып шығарды. Қазір жапондар буракуминдерді «тумысынан кембағал» деп есептеп, оларды үнемі «тұзы жеңіл» сорлылар ретінде неліктен пайдаланатынын алдын ала ақтап алады.

Қара нәсілділерді қорлау мен буракуминдерді кемсіту тек экономикалық бәсекелестікке байланысты дегенді түсіну қиын. Бұл іс-әрекетте экономикаға қосымша терең психологиялық факторлары бар эмоциялар жеткілікті. Экономикалық жағдайына қарамастан, нацистердің бүкіл еврейді түп-тамырымен жоюға қызғанышпен ұмтылуы – оларда экономикалық немесе саяси ғана емес, психологиялық (толық болмаса да, жекелей) мүдде болғанын толық айқындайды.<sup>62</sup> Психологиялық мүдделердің де болатынын Нил Миллер мен Ричард Бугельски<sup>63</sup> өздері ерекше бақылау арқылы өткізген экспериментте нақты дәлелдеді. Олар ақ нәсілді оқушылардан басқа аз топтар туралы не сезінетінін айтып беруді өтінді. Бұдан кейін қатысушылардың біразы өздеріне фильм көрсетпей, оның орнына күрделі тестіге жауап беруге тура келетініне қатты қынжылды. Жұмыстарын толық бітіргеннен кейін олардан тағы да аз топтарға қатысты пікір сұрағанда, олар тым қиғаш біржақты түсінікке бой алдырғандарын көрсетті. Тәжірибе жасалмаған бақылау тобы ешқандай соқыр нанымға ілескен жоқ.

Қосымша жүргізілген зерттеулер арқылы бұл құбылыс табиғатын түптеп тану мүмкін бола түсті. Бір экспериментте<sup>64</sup> ақ нәсілді студентке оқу бағдарламасы аясында басқа бір студентті электр тогымен соқтыру үйретілді. Қатысушыға соққы санын өзі реттей алатын мүмкіндік берілді. Шындығында, студент экспериментшінің серіктесі еді. Әрине, сондықтан да оның аппаратқа еш қатысы жоқ болды. Төрт түрлі шарт қойылды: серіктес не қара нәсілді, не ақ нәсілді болды, ол сынаққа қатысушыға қатысты алғанда кішіпейіл немесе озбыр болуға тиіс еді. Қара нәсілді серіктес кішіпейілділік танытқанда, экспериментшілер оны ақ нәсілді серіктеске қарағанда азырақ ток соқтырды, ал серіктес озбырлық танытқанда, оған ақ нәсілділерге қарағанда көбірек ток жіберді. Тағы бір экспериментте<sup>65</sup> коллеж студенттері қатты фрустрациялық күйге түсірілді. Студенттердің бір бөлігі тым антисемиттік көзқараста еді, басқалары керісінше болатын. Қатысушыларға көрсетілген сурет бойынша әңгіме жазу тапсырылды. Кейбір қатысушының көз алдындағы сурет кейіпкеріне еврей есімі берілді, басқаларында басқаша болды. Эксперимент негізгі екі нәтиже түйінді анықтап берді: (1) фрустрациялық күйден арылған соң,

антисемиттік көзқарастағылар антисемит еместерге қарағанда еврей кейіпкерлеріне қатысты өте ашулы, агрессиялы әңгіме жазып шықты; (2) кейіпкерлер еврей емес, басқа жандар болғанда, антисемиттердің де, басқалардың да жазған әңгімелерінде еш айырмашылық болған жоқ. Қысқаша айтқанда, фрустрация немесе ашу жай агрессияға ғана емес, спецификалық, яғни «бөтен» топ адамдарына қарсы агрессияға жол ашады.

Зертханалық тәжірибелер шынайы өмірдегі факторларды айқындауға көмектеседі. «Тұзы жеңілдердің» жалпы бейнесі мына нәрсені айқындайды: адамдар өздері жақсы көрмейтін, ерекше көзге түсетін және бағынышты болмайтын топтарға агрессиясын шығаруға бейім. Сонымен қатар агрессия өз тобы қолдайтын және мақұлдайтын нәрселерге байланысты: үстем мәдениет пен субмәдениет мақұлдамағанша, қара нәсілділерді қорлау мен еврейлерді қырып-жою құбылысы қатты бой көрсеткен жоқ.

Мен алдыңғы сөйлемде өткен шақты қолдандым. Өйткені «тұзы жеңілдіктің» соңғы формалары өткен күнде қалды деп өз-өзімізді жұбатуға болады. Бірақ соңғы жиырма жылда бәрімізді қатты алаңдатқан оқиғалар болмай қалған жоқ. Мысалы, 1991 жылы Кеңес Одағы құлағанда, біз қатты қуандық. Өйткені бүкіл Шығыс Еуропа еркіндікке қол жеткізген-ді. Бірақ осы аймақтың көп бөлігінде жаңа еркіндік ұлтшылдық сезімін асқақтатып жіберді. Осының салдарынан сыртқы топтарға қатысты қосымша біржақты түсініктер мен өшпенділік көптеп бой көрсетті. Мысалы, Балқан түбегінде өршіген ұлтшылдық бүкіл аймақтағы, әсіресе Босниядағы жаулық сезімін өршітті. Дәл сондай жағдай қазір Иракта болып жатыр. Саддам Хусейіннің репрессиялық диктатурасы тыйым салған сектанттық зорлық-зомбылыққа шииттер мен сүнниттер бел шешіп кірісіп кетті. Эрвин Стауб айтып өткендей, 66 соңғы жылдардағы барлық геноцидтік шайқастардың көбеюіне сыртқы жауларды ойлап табу арқылы, қолына билікті шоғырландыруға тырысқан осал көшбасшылар себеп болып жатыр. Олар өз азаматтарының арасында тәртіп пен бірлік орнатып, елдің экономикалық мәселелеріне себеп ойлап тауып алады.

**Өзіндік баға мен беделді қолдау.** Өз жүріс-тұрысымыз бен жеке ақтап алу мұқтаждығымызға біржақты түсініктің мығым детерминантасы кіріктірілген. Бұған дейінгі екі тарауда бір адамға немесе адамдар тобына қатал бірдеңе істесек, көбіміз өз қаталдығымызды ақтап алу үшін осы адамды немесе топты төмендетуге тырысамыз деп айтқан болатынбыз. Топты лайықсыз, адамдықтан жұрдай, ақылсыз немесе азғындаған деп өзімізді сендіріп алсақ, осы топ мүшелерін билеп-төстеуге, оларды жақсы тәрбиеден айыруға немесе өз адамгершілік сезімімізге еш күмәнданбай, оларға қарсы агрессия жасауға бейім тұрамыз. Содан кейін біз шіркеуге барып, өзімізді жақсы христиан сезінуімізді жалғастыра береміз. Ал өзіміз кемсіткен адамды тәрбиесіз деп санаймыз. Шынында да, біздің қулығымыз бір басымызға жетеді. Тіпті крест жорығына қатысушылардың қарттарды, әйелдер мен балаларды аяусыз қыруын, Әлем князінің даңқы үшін Еуропа еврейлерін қасиетті жерге барар жолда қыруын, мыңдаған мұсылманды жан тәсілім етуін христиандықтың жолындағы игі іс деп өзімізді сендіре аламыз. Дәл осы ақтап алу формасы келесі қаталдықты күшейте түсуге қызмет етеді. Ол өзіндік бағаны сақтайды, дегенмен өзіне ұнамаған адамға және топқа қарсы өшпенділікті де өршітеді.

Егер әлеуметтік-экономикалық ортада беделіміз төмен болса, өзімізді әйтеуір біреуден биік сезіну үшін бізге қараусыз топ қажет болады. Бірнеше зерттеу нәтижесі көрсеткендей, адамның беделі төмен бе, әлде төмендеп бара жатыр ма деген өлшем біржақты түсініктің нақты болжамы бола алады. Мысалы, Дженнифер Крокер мен әріптестері<sup>67</sup> жағдайы төмен тапқа жататын колледж әйелдері беделі жоғары отбасы мүшелеріне қарағанда басқа да әйелдер ұйымдарына қатысты біржақты түсінік пен кемсітушілікті көбірек көрсеткен. Дәл осылай зерттеушілер ақ нәсілділердің қара нәсілділерге<sup>68</sup> немесе дінсіздердің еврейлерге<sup>69</sup> қатысты соқыр нанымын зерттеген кезде, әлеуметтік мәртебесі жоғары немесе өсіп келе жатқан жандарға қарағанда әлеуметтік мәртебесі төмен немесе құлдырап бара жатқандар біржақты түсінікке жақын екенін анықтады. Сонымен қатар білім, табыс жән жұмыс жөнінен құлдырап кеткен ақ нәсілділер қараларды ұнатпайтыны анық-ақ. Олар мектептерді адамдардың нәсіліне қарай бөлуді болдырмауды (десегрегацияны) іске асырмау үшін зорлық-

зомбылыққа баруы да мүмкін.<sup>70</sup> Стивен Фейн мен Стивен Спенсер<sup>71</sup> анықтағандай, сыйлау жалған жауапты көбейтеді. Олар жасаған экспериментте ақыл-ой сынағында төмен ұпай алып қалса, антисемит студенттер өздері еврей деп санаған әйелге баға беруде қатты сыңарезу пікірге бой алдырған. Студенттер өзін жақсы сезіну үшін зерттеушілер сыңарезу жауаптарды азайтты.

**Диспозицияның бұзылуы.** Адамдарды жек көру тенденциясында жекелеген айырмашылықтар бар екенін көрсететін фактілер жеткілікті. Басқаша айтқанда, тікелей сыртқы жағдайлар әсерінен емес, сонымен бірге тұлғаның кім екеніне байланысты да кей адам біржақты түсінікке бейім болып келеді. Теодор Адорно мен әріптестері<sup>72</sup> осындай адамдарды авторитарлық тұлғалар деп атады. Мұндай адамдар өз сенімдерін қатаң ұстауға бейім; олар қарапайым құндылықтарды қадір тұтады; олар өзінің де, өзгенің де әлсіз болып көрінуін ұнатпайды; олар жазалауға бейім; олар күдікшіл; олар билікті өте қатты сыйлайды. Авторитаризм деңгейін анықтауға арналған F-шкала деп аталатын құрал келесі пікірлермен адам қаншалықты деңгейде келісетінін немесе келіспейтінін анықтайды:

«Зорлау, балаларды қорлау сияқты секстік қылмыстар әншейін түрмеге қамаудан да қатал жазалану керек; мұндай қылмыскерлерді көпшілік алдында ұрып-соғып немесе одан бетер жазалау керек.

Көптеген адам біздің өміріміз түрлі құпия орындарда пісіп-жетілетін астыртын әрекеттермен бақыланатынын түсінбейді.

Билікке бас иіп, құрметтеу – балаларды үйрететін ең маңызды ізгі істер».

Осындай ұстанымдармен күмәнсіз келісу авторитаризмді көрсетеді. Ең басты түйін мынадай: авторитаризмді жоғары бағалайтын адамдар еврейлер мен қара нәсілділерді жек көріп қана қоймай, басқа да аз топтарға қатысты алғанда біржақты түсініктің тұрақты жоғары деңгейін айқын байқатады.

F-шкаласы бойынша, ақыл-ой деңгейі жоғары және төмен адамдармен әңгімелесу арқылы Адорно және әріптестері балалық шағында әкешесінен қатал да қорқынышты тәрбие алған отбасылардағы

қатынастар мен құндылықтардың осы түрінің дамуын бақылады. F деңгейі жоғары адамдардың ата-анасы баланы тыңдатудың негізгі тәсілі ретінде мейірім төгу және осы мейірімнен айыру жолын ұстанған. Жалпы алғанда, авторитарлы тұлғалар балалық шағында өздеріне сенімсіз және ата-аналарына тәуелді болған, олар ата-аналарынан қорқып, оларға бейсаналы өшпенділік сезінген. Бұл әрекеттер болашақта өз қорқынышы мен сенімсіздігінен қараусыз топтарға бағытталған ауыспалы агрессия формасын ұстанатын, сөйте тұрса да билікке сырттай құрметін сақтайтын, бұрқ-сарқ ашуға оңай бой алдыратын ересек адамдардың пайда болуына негіз қалайды.

Соған байланысты, бұрынғы Кеңес Одағындағы авторитаризмді зерттеген жұмысында Сэм МакФарланд пен әріптестері<sup>73</sup> мынадай заңдылықты анықтады: F-шкаласы жоғары адамдар жақында қол жеткен демократияны ығыстырып, бұрынғы коммунистік тәртіпті қайта қалпына келтіруді құптайды. Идеологиялық тұрғыдан бұл антикоммунизмдік көзқарасы айқын америкалық авторитаристерден қатты ерекшеленеді. Бұл – бірінші және екінші аралықты біріктіретін нәрсе, әрине, нақты идеологиялық сенімдер емес, билікке деген құрмет және әлдебір «конвенционализм». Басқаша айтқанда, америкалық және ресейлік авторитарлық тұлғаларда өз мәдениеттерінің дәстүрлі құндылықтарына қатысты өздерін конформды ұстауға, сонымен қатар өздерінен бөлек көрінетін жаңа идеялар мен жаңа адамдарға қарым-қатынаста күмәнға бейімдігіне қажеттілік бар. Кейін жүргізілген зерттеулер бұл зерттеуді растап және аясын кеңейтіп, авторитаризмнің жоғары деңгейін салмақтауға жақын тұратын адамдар бір адамның екінші адамнан үстем болуын табиғи нәрсе,<sup>74</sup> нәсілдердің теңдігі табиғи да, қалаулы да емес,<sup>75</sup> сондай-ақ саяси консерватизм либерализмнен артық деп болжауға бейім екенін анықтады.<sup>76</sup>

Авторитарлық тұлғаны зерттеу біржақты түсініктің ықтимал динамикасын түсінуімізге жол ашқанмен, алынған мәліметтердің басым бөлігі корреляциялық екенін айту керек. Яғни біз екі айнымалының бір-бірімен байланысты екенін білеміз, алайда ненің себеп, ненің салдар екеніне толық сенімді бола алмаймыз. Енді F-шкалада адамды бағалау мен оның балалық шағында өткерген әлеуметтенудің нақты тәжірибелері арасындағы корреляцияны



қарастырайық. Авторитарлық және біржақты түсініктерге шырмалған ересектердің бала кезінде ата-анасы қатал болып, әлеуметтену әдісі ретінде «шартты махаббат» қолданғаны рас болса да, дәл осы тәрбие олардың жалған нанымға бой алдырған адам болып есеюіне себеп болды деу дұрыс емес. Мұндай ата-аналар аз топқа қарсы тым біржақты түсінікпен қарым-қатынас жасаған, сондықтан, 2-тарауда айтылып кеткендей, олардың балалары өзін-өзі тану жолында осындай жалған сенімдерге ие болып отырған. Басқаша айтқанда, бала өз ата-анасының аз топтар жайлы сенімін ғана саналы түрде қабылдайды. Өйткені бала өзін солар арқылы таныған. Бұл түсіндірме тым қарапайым және Адорно мен әріптестері ұсынған зерттеулерден біраз ерекшеленеді, яғни баланың ата-анасы алдындағы бейсаналы жеккөрушілігі мен тұншыққан қорқынышына негізделген. Бір-бірінен мүлде айырғысыз егіздерді зерттеуге<sup>77</sup> байланысты, тағы бір түсіндірме бойынша, «авторитарлық тұлғаның» өзгерістерге, жаңалықтарға және жаңа алаңдаушылықтарға қарсылығында, ереже мен тәртіпке сүйенгіштігінде генетикалық бөлшектер бар екенін айқындайды. Онда балалар ата-анасына тәрбиеден емес, табиғи жаратылысы арқылы ұқсайтын еді.

***Біржақты түсінік конформдылық арқылы.*** Кей адам үшін біржақты түсінік олардың бала кезіндегі бейсаналық қақтығыстарға және жеке қасиеттеріне негізделеді. Дегенмен кейбіреулер ата-анасының тізесінде отырып бойына сіңірген тәрбиеге сүйеніп, біржақты түсініктердің кең шоғырын қабылдап алуы мүмкін. Кейбір адамдар өз субмәдениетінде бар нормаларға байланысты шектеулі және ерекшелігі тым айқын біржақты түсініктерді сәйкестендіріп алады.

Бақылаушылардың айтуынша, қара нәсілділерге қатысты біржақты түсінік АҚШ-тың солтүстігіне қарағанда оңтүстігінде көбірек. Бұл біржақты түсініктер нәсілдік интеграцияға қарсы күшті ұстанымдарда бой көрсетті. Мысалы, 1942 жылы оңтүстік тұрғындарының 4 пайызы ғана көлік десегрегациясын құптады, ал солтүстік тұрғындарының арасында құптағандар көрсеткіші 56 пайыз болады.<sup>78</sup> Неліктен? Оның себебі экономикалық бәсекелестік болды ма? Жоқ: экономикалық бәсекелестігі әлсіз оңтүстікте қара нәсілділерге қарсы біржақты түсінік деңгейі экономикалық бәсекелестік деңгейі жоғары

солтүстікке қарағанда жоғарырақ болған. Мүмкін, оңтүстік тұрғындары солтүстікке қарағанда авторитарлылау болған шығар. Олай да емес. Томас Петтигрю<sup>79</sup> F-шкаласы бойынша солтүстікте де, оңтүстікте де кең ауқымды зерттеулер жүргізіліп, оңтүстік пен солтүстікте ешқандай ерекшелік жоқ екенін көрсетті. Оған қоса, оңтүстікте қара нәсілділерге қарсы біржақты түсінік күштірек болғанымен, онда еврейлерге қарсы біржақты түсінік деңгейі бүкіл ел аумағымен салыстырып қарағанда да төмен екенін көрсетті. Біржақты түсінікті тұлға негізінен барлығына бірдей қарсы болуы тиіс, алайда оңтүстік тұрғындары мұндай «кең ауқымды» біржақты түсінік көрсеткен жоқ.

Ондай болса, оңтүстік тұрғындарының қара нәсілділерге өшпенділігін қалай түсіндіре аламыз? Ұлттық тарихи оқиғалар ықтимал себеп болуы мүмкін: қара нәсілділер құл болуы, Азаматтық соғыстың құлдық мәселесіне байланысты туындауы және т.б. Бұл оқиғалар өте күшті біржақты түсініктердің пайда болуына қолайлы жағдай тудыратыны сөзсіз. Бірақ бұл жағдайды не ұстап тұрады? Құпияның сырын білу үшін оңтүстіктегі нәсілдік сегрегацияның ақылға қонбайтын бірнеше формасын бақылау арқылы шешімін табуға болатын шығар. Мұны ашу үшін бір мысалдың өзі жеткілікті болады: Батыс Вирджиниядағы шағын қаладағы кеншілер тобын алып қарайық.<sup>80</sup> Ақ нәсілді кеншілер мен қара нәсілді кеншілер екі түрлі өмір салтын ұстанады: олар жер астындағы кен орнында жүргенде жалпы, толық бірігу (интеграция) жағдайында болды, ал сол кеніштен шыққан мезеттен бастап, дәл осындай толық және жалпы бөлектенуге (сегрегацияны) бейім тұрады. Мұндай қайшылықты қалай түсіндіруге болады? Сіз біреуді шынында да жек көрсеңіз, сіз одан алшақ жүруге тырысасыз. Жер астында тығыз қарым-қатынастың болып, жер үстінде бет-бетіне кетуінің себебі неде?

Петтигрю ұқсас феномендерді конформдылықпен түсіндіру мүмкін екенін ұсынды. Жоғарыда сипатталған жағдайда ақ нәсілді кеншілер шахтадан сырт жерде қара нәсілді әріптестерінен аулақ жүруге тырысып, қоғамдық нормаларға қатысты өздерін конформды ұстайды. Иә, біржақты түсініктің күрделі алғышарттары пайда болуына оңтүстіктегі қара нәсілдерге қатысты оқиғалар себеп болды. Бірақ осы

біржақты түсініктерді конформдылық қолдап отырады. Шын мәнінде Петтигрю кейбір біржақты түсініктердің себебі ретінде экономикалық бәсекелестікті, түңілуді, жеке қажеттіліктерді де ескеру керек деп санаса да, біржақты іс-әрекеттің басым бөлігі әлеуметтік нормаларға құлдық конформдылыққа байланысты екенін айтады.

Бірақ жауапкершілік тек конформдылықта екеніне біз қалай толық сенімді бола аламыз? Мұны білудің бір жолы – адамның біржақты түсініктері мен оның жалпы конформдылығы арасындағы байланысты анықтау. Мысалы, Оңтүстік Африкадағы<sup>81</sup> нәсілдік шиеленісті зерттеу бойынша, түрлі әлеуметтік нормалардың әралуан сипаттарына конформды адам қара нәсілдерге қатысты да біржақты түсініктің жоғары деңгейін көрсетеді. Басқаша айтқанда, конформдылық біржақты түсініктің жоғары деңгейін көрсететін болса, оны айналадағылардың соқыр наным конформдылықтың тағы да бір қайнар көзі болып саналатынымен түсіндіруге болады.

Конформдылықтың рөлін анықтаудағы тағы бір жол – елдің басқа аймағындағы тұрғындардың біржақты түсініктерін сараптап көру. Егер конформдылық біржақты түсініктің факторы болса, онда адамдар басқа әлеуметтік нормалар жалған сенімдердің бой көрсетуін құптайтын және рұқсат ететін аудандарға көшкенде, сенімділік деңгейі тез өсіп кетуін күтуге болады. Керісінше, басқа әлеуметтік нормалар біржақты түсініктердің көрінуін шектейтін аудандарға көшкенде, сәйкесінше, деңгейдің шұғыл түсіп кетуін тұспалдауға болады. Одан кейін болатын жағдай мынадай: зерттеу жұмыстарының бірінде Жанна Уотсон<sup>82</sup> Нью-Йоркке жаңадан көшіп келген адамдар антисемиттік көзқарасы айқын жергілікті тұрғындармен байланысқа түскен кезде, олар бұрынғымен салыстырғанда өздерінің тым антисемит болып кеткенін байқады. Тағы бір зерттеу жұмысында Петтигрю әскери қызметке барған оңтүстік тұрғындарының әлеуметтік нормаларды кемсітпейтін ортаға түсіп, қара нәсілді адамдарға қатысты көзқарастары өзгергенін дәлелдеді.

Конформды жүріс-тұрысқа бейімдеу мақсатындағы қысым біркелкі айқын болуы мүмкін (мысалы, Эш эксперименті). Сонымен қатар біржақты түсінікке конформдылық нақты фактілердің жоқтығынан да және жаңылыстыратын ақпараттардың басымдығынан да пайда болуы

мүмкін. Бұл жағдай адамдарды жалған өсектен туындайтын жағымсыз ұстанымдарды меңгеруіне әкеледі. Стереотипке бағындырылған жүріс-тұрыстың мысалдары әлемдік әдебиетте жеткілікті. Кристофер Марлоның «Мальта еврейі» (The Jew of Malta) шығармасын немесе Уильям Шекспирдің «Венеция көпесін» (The Merchant of Venice) алыңыз: екі пьесада да басты кейіпкер – еврей – қастандық жасайтын, ақшаға ғана қызығатын, жағымпаз, қорқақ адам. Мұның себебі: Марло да, Шекспир де өмірде жағымсыз мінезді еврейлермен ұшыраспай, соларға қатысты сәтсіз тәжірибелерге, ащы және ұнамсыз оқиғаларға жолыққан жоқ. Бірақ бір ғана «гәп» бар: бұл екі пьеса жазылардан 300 жүз жыл бұрын еврейлер Англиядан қуылған болатын. Бұған қарасақ, Марло мен Шекспир жазған нәрселер ғасырлар бойы келе жатқан стереотип екені айдан анық. Осы екі ұлы драматургтың туындылары бұл нәрсенің бар екенін көрсетіп қана қоймай, оның нығаюына өз үлесін қосқаны өкінішті.

Тіпті бірбеткейлікпен күтпеген жерден бетпе-бет келуіміз топқа қатынасымыздағы біржақты түсінік құрбаны болатын ұстанымымыз бен жүріс-тұрысымызға әсер етуі мүмкін. Мысалы, зерттеулер көрсеткендей, біреу топ жайлы айтып жатып, өте аз деңгейде нәсілшілдік және этникалық қорлау белгісін пайдаланса, бұл жайт арқылы топ мүшелерін немесе сол топпен аздаған байланысы бар адамдардың барлығын жағымсыз деп бағалаймыз. Шари Кирклэнд пен әріптестерінің<sup>83</sup> бір тәжірибесінде қатысушылар сот хаттамасына суреті жапсырылған ақ нәсілді айыпкерді қара нәсілді адвокат қорғайтын сот процесінің стенограммасын оқуға тиіс болды. Оқу барысында қатысушы экспериментшінің екі серіктесі арасындағы әңгімені естіп қалды. Қатысушының кейбірі серіктестердің біреуі адвокатты «нигер» деп атағанын құлағы шалды, ал келесі қатысушылар серіктестің адвокатты «жылпос» деп тұрғанын естіді. Екі жағдайда да экспериментшінің екінші серіктесі біріншінің ойымен келіскен сыңай танытты. Конформдылыққа алып келетін осындай жағдайды туындата отырып, экспериментшілер қатысушылардан адвокат пен айыпталушының жүріс-тұрысын бағалауды өтінді. Бұл талдау бойынша, адвокатқа қатысты нәсілшілдік айыптауларды естіп қалған қара нәсілді адвокатқа теріс баға берді. Ал адвокатты келемеждеген

сөзді құлағы шалған сыналушылар мұндай жалған наным көрсеткен жоқ. Одан бөлек, ақ нәсілді айыпкер адвокаттың нәсілдік ерекшелігіне байланысты қаңқу сөздерді естіген сыналушылардан қатал үкім және өте жағымсыз баға алды. Осы соңғы нәтиже біржақты түсініктерге конформдылық нәсілшілдіктің бастапқы мақсат шегінен асып, жойқын әсер ете алатынын көрсетеді.

Бірбеткей ұстанымдар оларды институттық тұрғыда қорғайтын бірбеткей қоғам арқылы әдейілеп қалыптастырылған болуы мүмкін. Мысалы, түрлі нәсіл адамдарының бөлектену идеяларын заң және әдет-ғұрып күшімен қорғайтын қоғам бір топтың мүшелерінің екінші топ мүшелерінен төмен екені жайындағы идеяны қолдайды. Жоғары айтылған жағдайға тікелей мысал келтірейік.<sup>84</sup> Қара нәсілді адамдарға қатысты жағымсыз ұстанымдар себебін іздеген зерттеуші ақ нәсілді оңтүстікафрикалықтармен әңгімелесіп, Оңтүстік Африкада тұратын ақ нәсілді тұрғын қылмыстың көбін қара нәсілді адамдар жасайтынына сенімді екенін көрсетті. Бұл – қате пікір. Бірақ ол қалай орнығып қалған? Жауап бергендер қоғамдық орындарда жұмыс істейтін бұрын сотты болған қара нәсілді адамдарды көп көргенін, ал дәл сондай ақ нәсілді бірде-бір адамды көрмегенін айтқан. Бұл сөз сотталған қара нәсілді адамдардың ақ нәсілді адамдарға қарағанда көп екенін дәлелдей ме? Ешқашан. Шын мәнінде, заңдық тұрғыда ақ нәсілді қылмыскерлерді қоғамдық жұмыстарға пайдалануға тыйым салынған! Қысқаша айтқанда, қоғам өзінің әлеуметтік институттары көмегімен біржақты түсінік тудырды. Иә, біз өмір сүретін қоғамда да осыған ұқсас мысалдар өте көп: қоғамдық көліктерде қара нәсілді адамдарды ең соңғы орындарға отыруға мәжбүрлеу, белгілі бір клубтарға әйел адамдардың кіруіне рұқсат бермеу, еврейлердің жоғары деңгейлі қонақ үйлерде тұруына тосқауыл қою, т.б. Егер заң «осы адамдарға» дұрыс қарым-қатынас жасауымызды талап етсе, біз, ақыр аяғында, алға қадам басамыз ғой. Менің елімде, клубымда, қонақ үйлерде «басқаларды» кеудеден итеруге үлкен себеп болуы керек қой... Солай емес пе?

**Біржақты түсініктерді азайту**

1954 жылы Америка Құрама Штаттарының Жоғары соты «түрлі, бірақ бірдей» мектептерде оқыту шын мәнінде бірдей емес екенін жария етті. Жоғарғы сот төрағасы Эрл Уорреннің айтуынша, ақ нәсілді балалардан қара нәсілді балалар тек басқа нәсілге жататындықтан ғана ерекшеленсе, бұл жайт оның бойында «жергілікті қауымдастықтағы өз орнына қатысты олқылық сезімін тудырады және осы олқылық сезімі олардың жүрегіне және ойларына әсер ететіні соншалық – істеген істі өзгерту мүмкін емес болып қалады». Бұл шешім, тіпті біз соңына дейін түсінбесек те, бүкіл мемлекетімізді адамзат тарихында жасалған аса кең ауқымды және өте қызықты әлеуметтік экспериментке қосты.

Бұл тарихи шешім салдарынан көпшілік «адамгершілік» тұрғысынан мектептерді біріктіруге қарсы шықты. Олар нәсілдерді мектепте күштеп араластырса, ақырзаман болуы мүмкін екенін мәлімдеп, дабыл қақты және адамдарды бір-бірін жақсы көруге және сыйлауды заң арқылы бекітіп қою дұрыс емес екенін айтты. Бұл пікірталаста әйгілі әлеуметтанушы Уильям Грэм Самнердің бірер жыл бұрын айтылған «мемлекеттік нормалар күнделікті нормаларды өзгерте алмайды» деген сөзі аттанға айқай қосты. Әрине, Самнер моральды заң жүзінде бекітуге болмайтынын ғана айтқысы келген-ді; сіз адамдарды бөлектенуден бас тартқыза аласыз, бірақ бір-бірін жақсы көруге мәжбүрлей алмайсыз. Сондықтан көп адам тиісті ұстанымдарды өзгертіп алмай тұрып, десегрегацияны кешеуілдете тұру қажет екенін көлденең тартты.

Сол кездерде әлеуметтік психологтер жүріс-тұрыстың өзгеруіне ұстанымдарды өзгерту арқылы жол ашуға болатынына сенімді еді. Демек, сіз бірбеткей ересек адамның қара нәсілді адамдарға қарсы көзқарасын өзгерте алсаңыз, бұл ересектер өз балаларының қара нәсілді балалармен бір мектепке баруына қарсы болмайды. Бірақ қоғамдық ғылымдар саласының ғалымдары өз зерттеу объектілерін жақсырақ білуі қажет болса да, олардың көпшілігі бірбеткей ұстанымдарды ақпараттық науқандар арқылы өзгерте алатынына сенімді болды. Олар біржақты түсінікті азайту үшін голливудтық тәсілді қолданды: егер біржақты түсінікке бой алдырған адамдар қара адамдарды жалқау және иі жұмсақ жандар деп санаса, онда сіз оларға қара нәсілді адамдарды еңбекқор және адамгершілігі мол етіп

бейнелеген фильм көрсетуіңіз керек! Басқа сөзбен айтқанда, ақпарат – жалған ақпаратпен қарсы күрес жолындағы сенімді қару. Егер Шекспир жалған ақпаратқа сеніп, еврейлер ашкөз, қанішерлер деп ойласа, онда оны еврейлер туралы барлық шынайы ақпараттармен таныстыру қажет, сонда оның бұрынғы біржақты түсінігі жойылады. Егер Оңтүстік Африканың ақ нәсілді тұрғындарының басым бөлігі қылмысты тек қара нәсілді адамдар жасайды деген түсінікпен жүрсе, онда түрмедегі ақ нәсілділерді көрсеткен дұрыс, сонда қате түсініктері өзгереді. Өкінішке қарай, бұл оңай шаруа емес. Біржақты түсінік белгілі бір дәрежеде экономикалық қақтығыстың, әлеуметтік нормаларға конформдылықтың және жеке тұлғаның тамырланып кеткен қажеттіліктерінің функциясы болса, оны ақпараттық науқанмен өзгерту оңай болмайды. Ұзақ жылдар бойы көп адам өз біржақты жүріс-тұрысына бой ұрып кетеді. Барлық досыңыз бен әріптестеріңіз жалған сенімнен айырылмай тұрғанда, аз топтарға ашық, мейірімді қатынас дағдысын қалыптастыру жеңіл міндет емес. Қарапайым фильм көп жыл бойы қалыптасқан ойлау және жүріс-тұрыс тәсілін өзгерте алмайды.

Бұл кітаптың оқырманы хабардар болғандай, адамдар үшін аса маңызды тақырыптар қозғалған кезде ақпараттық науқандар жеңіліс табады. Себебі адамдар өз сенімдерімен үйлеспейтін ақпараттарды тыныш отырып қабылдауға бейім емес. Мысалы, Пол Лазерсфельд<sup>85</sup> 1940 жылдардың басында этникалық біржақты түсініктерді азайтуға бағытталған радиохабарлар сериясын және осы мақсатта әр түрлі топ туралы жылы қабылданатын және сезімтал нақыш сақтала берілген ақпараттарды суреттеген. Сол бағдарламаның бірі – тегі поляк америкалықтарға, екіншісі тегі италиялық америкалықтарға арналды. Бірақ бұл хабарлардың тыңдармандары кім болып еді? Тегі «поляк» америкалықтар жайлы хабар тыңдармандарының көп бөлігі Польшадан шыққан америкалықтар болды. Ал тегі италиялық америкалық тұрғындар жайлы хабар тыңдармандарының көпшілігі кім болғанын бірінші талпыныстан-ақ табыңыздар? Дәл солай! Оның үстіне, өзіміз көз жеткізгендей, адамдар өздерінің терең ұстанымдарымен сәйкеспейтін ақпаратты тыңдайтын болса, олар оны жоққа шығарады, бұрмалайды немесе жай ғана елемейді. Бұл дәл Ү

мырзаның ақпараттық науқанына қарамастан, Х мырзаның еврейлерге қатысты теріс қатынасын тоқтатпағаны секілді. Дартмут және Принстон колледжінің студенттері де футбол туралы фильмді дәл жоғарыдағыдай мүлде өзгертіп жіберді. Көп адамда біржақты түсінік өз сенімдерінің жүйесіне терең орнығып алған, оны кітап, фильм және радиохабарлар көмегімен төмендетудің орнына, айналадағы адамдардан тым көп қолдау мен мақұлдау естиді және күнделікті жүріс-тұрысымен-ақ қатты тамырлана береді.

***Тең мәртебелілермен байланыс әсері.*** Ұстанымдарды өзгерту арқылы жүріс-тұрысты өзгерту мүмкін болғанмен, ұстанымды білім беру арқылы өзгерту қиын. Әлеуметтік психологтер жүріс-тұрыстағы өзгерістер ұстанымдардағы өзгерістерге әсер етуі мүмкін екенін бұрын білгенмен, енді ғана түсіне бастағандай. Қара нәсілділер мен ақ нәсілділер бір-бірімен тура байланысқа түссе, біржақты түсінікке бой алдырған адамдар қарапайым стереотиппен емес, өздерінің шынайы тәжірбиелері арқылы байланысқа шыға бастайтыны ең қарапайым деңгейде расталған. Соңында осының бәрі терең түсінікке жетелейді. Әрине, мұндай байланыс ақ нәсілді және қара нәсілді адамдар мәртебесінің тең жағдайында болуы қажет. Тарихтың барлық кезеңінде көп ақ нәсілділер қара нәсілділермен үлкен қарым-қатынаста болған. Бірақ қара адамдар құл, жүк тасушы, ыдыс жуушы, ақ киім тазалаушы, дәретхана тазалаушы және үй қызметшісі сияқты, төмен деңгейлі шаруаларды істеген кездерде ғана. Байланыстың бұл түрі ақ нәсілді адамдардың стереотиптерінің күшеюіне және олардың қара нәсілді адамдарға қарсы біржақты түсініктеріне «май құйғандай» болады. Бұл қара нәсілді адамдардың да ашу-ызасын өршітеді. Күні кешеге дейін тең мәртебелілер байланысы біздің қоғамымыздағы білім беру және кәсіби теңсіздікке және өмір сүру аудандарының бөлектенуіне байланысты сирек болды. Жоғары соттың 1954 жылғы шешімі осындай байланыстың жиілігін біртіндеп өзгерту жұмысының бастауы болды.

Бірақ 1954 жылға дейін-ақ, жеке адамдар арасында болса да, тең мәртебелілердің бірігу оқиғалары болып жатты. Осы оқиғаның әсері «жүріс-тұрыстың өзгеруі ұстанымды өзгертеді, деген пікірді дәлелдей түсті. Мортон Дойч пен Мэри Эллен Коллинз<sup>86</sup> мүлде жаңа сападағы



эксперименттерінде 1951 жылғы мемлекеттік тұрғын үй жобасында ақ нәсілді азаматтардың қара нәсілділерге қатысты ұстанымын зерттеді. Бір жобада ақ нәсілді адамдар мен қара нәсілді адамдарды бөлек тұрғызды, яғни ақ нәсілділер ақ нәсілділерге арналған үйге, қара нәсілділер қара нәсілділерге арналған үйге қоныстанды. Басқа жобада жаңа үйге екі нәсіл өкілдері аралас қоныстандырылды. Соның нәтижесінде оқшауланған үйдің тұрғындарына қарағанда, бірге қоныстандырылған үйдің ақ нәсілді тұрғындары қара нәсілді тұрғындарға қатысты өз ұстанымдарында үлкен оң өзгеріс бар екенін айтқан. Бұл нәтижелер арқылы «мемлекеттік нормалардың» «күнделікті нормаларды» өзгерте алатынына, сондай-ақ сіз тең мәртебелілермен байланыс жасау арқылы ғана моральды заңдық тұрғыда реттей алатыныңызға көз жеткіземіз. Түрлі нәсілдік топтар тең мәртебелі жағдайға біріге алса, олар бір-бірін тани түсуіне мүмкіндік пайда болады. Петтигрю<sup>87</sup> анықтағандай, тең дәрежелі жағдайда өзара түсініктік артып, шиеленіс азаяды. Дойч пен Коллинз зерттеулері жеке тұрғын аудандарда емес, мемлекеттік тұрғын үй жобасында жасалды. Бұл – тез талқыланатын шешуші фактор.

***Десегрегацияның жанама эффектілері.*** Әлеуметтік психологтер аз топпен тікелей байланысуға еш мүмкіндігі жоқ адамдардың құндылықтарына десегрегацияның әсер ете алатынына көп ой жібере қойған жоқ. Бұл 5-тараудағы шарасыздық психологиясы деп аталған механизм көмегі арқылы жүргізіледі. Сіз маған ұнамайтын адам болсаңыз және сізбен тура байланыстан қашып құтыла алмайтынымды білсем, онда менде жағымсыз сезім пайда болады. Ол сезімді азайту үшін сіздің жаман адам емес екеніңізге өзімді сендіруге тырысамын. Мен сізден тек жағымды қасиеттерді іздеп, жағымсыз қасиеттеріңізге мән бермеуге немесе олардың маңызын азайтуға тырысамын. Сондықтан сізбен бір кездері бәрібір жақын араласу қажеттігі жайлы фактінің өзі сізге қатысты сенімді ұстанымымды өзгертуге мәжбүрлейді. Бұрынырақта көз жеткізгеніміздей, бұл зертханалық эксперименттер осы болжамды дәлелдеді. Мысалы, алдағы уақытта өзінің жақсы көрмейтін көкөніс сорпасын ішуге тура келетінін білген балалар, оның тым нашар емес екеніне өздерін сендіре бастайды.<sup>88</sup> Студенттер қатыстырылған экспериментте де дәл көкөніс

эксперименті сияқты, басшымен жұмыс істеудің қыр-сыры ашып көрсетіледі.

Бір зерттеуде, жағымды және жағымсыз қасиеттері бар әйелмен бірнеше апта бойы бірге жұмыс істеуге тиіс екенін білген студенттер онымен кездеспей тұрып-ақ, жағымды қатынас қалыптастыруға тырысты.<sup>89</sup> Келесі бір эксперимент бойынша, тобыңызда сіздің қолайыңызға жақпайтын біреумен қарым-қатынас жасайтын болсаңыз, осы адамның біржақты түсінікті арттыратынын немесе азайтатынын анықтау сіздің қатынасты қаншалық тез үзе алатыныңыздың негізгі факторы болады. Осы экспериментте колледждің бірінші курс студенттері жатақхана бөлмесінде басқа нәсілдің өкілімен тұруға тиіс болды. Осы тең мәртебелі қарым-қатынас студенттердің біржақты түсінігінің өзгеруіне әсер етті ме? Бұл студенттердің бөлмелестерін ауыстырғанына байланысты болды. Қарым-қатынасты үзгендердің біржақты түсінігі ұлғая түсті. Ал әуелгі ыңғайсыздықты бастан өткеруге тәуекел еткен студенттердің жалған наным бөлмедегі көршісіне ғана емес, көршінің көршісіне қатысты алғанда да азая түсті.<sup>90</sup>

Әлеуметтік психологтердің біразы сондай аңғал. Олардың ойынша, адамдар қашып құтыла алмайтын нәрсеге мойынсұнып, үйлесімсіздікті азайтар болса, онда тамыры тереңге кеткен нәсілдік төзімсіздікті жоюға болады. Бұған қатысты менің жорамалым мынадай: өте жақсы жағдайларда мұндай оқиғалар көп адамның жалған көзқарасын өзгертіп, өшпенділік сезімін азайтады. «Өте жақсы жағдай» тіркесінің астарында қандай мағына бар екенін кейінірек айтып түсіндіремін. Алайда бұл теориялық қаңқаға кішкене «бұлшық ет» қосып алуым керек. Үйлесімсіздік процесі қалай жүзеге асырылады?

Сағатымызды артқа қарай – 1950 жылдардың соңына қарай жылжытайық. 45 жастағы ақ нәсілді ер адамның 16 жасар қызы оқшауланған мектепке барады деп елестетіңіз. Ал біздің кейіпкерде қара нәсілді адамдар жалқау, табысқа ешқашан қол жеткізе алмайтын және барлық қара нәсілді ер адамдар тек жыныстық қатынасты ойлайтындар деп есептейтін жағымсыз ұстаным бар деп елестетейік.

Аяқасты Әділет министрлігі жаңа заң шығарады: келесі күзден бастап, біздің кейіпкеріміздің сары шашты қызы «аралас» мектепке баруы қажет. Штаттың ресми адамдары мен жергілікті басшылығы бұл жаңалықты қолдамаса да, заңға қарсы шығуға болмайтынын және оны орындау керек екенін, басқа ештеңе жасай алмайтынымызды анық түсіндірді. Әрине, әкесі қызының білім алуына рұқсат бермеуіне немесе қымбат жеке меншік мектепке жіберуіне болады. Алайда осыған ұқсас барлық әрекеттер не өте күшті, не тым қымбат болып келеді. Сондықтан әкесі қызын аралас мектепке жіберуге бел бұды. Оның «менің қызым қара нәсілді балалармен бірге оқуы керек» деген танымы «қара нәсілді адамдар жалқау, табысқа қол еткізе алмайды және олар жәбірлеуші» танымымен үйлесімділік таппайды. Сонда ол не істей алады? Менің жорамалым бойынша, ол қара нәсілді америкалықтарға қатысты өз сенімдерін қайта қарастыра бастайды. Расында да, олар жалқау, табысқа жетуге ұмтылмай ма? Олардың аймақты сенделіп шарлап, «кімге зорлық жасаймыз» деп ізденіп жүретіндері шындыққа қаншалықты жанасады? Ал біздің кейіпкеріміз қара нәсілділер жайлы қисынсыз бірдеңе ойлап тауып, өрескел мінездері туралы айта берудің орнына, осы жолы қара адамдардың жағымды қырын көруге қажеттілік туындауынан мәселеге басқаша қарайды. Менің ойымша, қыркүйек айы келіп, мектеп қоңырауы соғылғанға дейін қыздың әкесі қара нәсілді адамдарға қатысты ұстанымдарынан «айырылады» және жағымды жаққа қарай қадам жасайды. Егер бұл өзгеріс десегрегациядан кейінгі жағымды жағдайлар арқылы нықтала түссе, мысалы, қызының қара нәсілді оқушылармен қарым-қатынасы жақсы әрі мейірімді болса, онда әкесінің ұстанымдарында мәнді өзгерістер болуы мүмкін екенін алдын ала болжауға болады. Қайталап айта кетейін: бұл талдау саналы түрде жеңілдетілген, дегенмен процестің мәні дәлме-дәл берілген. Назар аударыңыз, ақпараттық науқан алдында бұл процестің қандай артықшылығы болуы мүмкін, себебі осы нақты жағдайда қыздың әкесінің қара нәсілді адамдарға қатысты жағымсыз стереотиптерін өзгертудің өзіндік мотивациясын беретін механизм іске қосылғалы тұр. Менің талдауым бойынша осы процестегі жария саясаттың қандай түрі қоғамға айрықша қолайлы және бұл саясат жайшылықта ұсынылған

саясатқа тікелей қарама-қарсы екені жайлы қорытындыға итермелейді. Бұрын айтылып өткендей, 1954 жылы Жоғарғы соттың тарихи шешімі қабылданғаннан кейінгі қоғамдық пікірлер бойынша, нәсілдік бірігуге процесі баяу жүргізілуі тиіс еді. Көптеген ресми тұлғалар мен әлеуметтік ғылымдармен айналысатын ғалымдар үйлесімді әлеуметтік қатынасқа қол жеткізу үшін, адамдарды қате түсініктіктері азайғанша қайтадан оқыту іске асырылғанға дейін, бірігуді кешеуілдете тұру қажет екеніне сенімді болды. Қысқасын айтқанда, 1954 жылғы жалпы сенім бойынша, іс-әрекет (бірігу) когнитивті өзгерістерден кейін жүруі тиіс болды. Талдау барысында көзім жеткен нәрсе, берік нәсіларалық үйлесімділік тудырудың ең дұрыс жолы – мінез-құлықты өзгертуді бастау. Сонымен қатар адамдар бірігу қажеттігін қаншалық тезірек түсінсе, олардың қате ұстанымдары соншалық жылдам өзгере бастайтыны маңызды. Екінші жағынан, интеграцияны айналып өткен немесе кейінге қалдырған дұрыс деген сенімнің орнығуына жол ашатын мемлекеттік шенеуніктер осы процесті жүргізбей қойған болар. Ал бұл оқиғадан қашып құтылуға болмайтындай елес тудырады. Мұндай жағдайларда ұстанымдар өзгере қоймайды, керісінше әбігер мен үйлесімсіздік өршиді. Алдыңғы мысалға қайта оралайық. Егер сары шашты қыздың әкесін (штат губернаторы, қала әкімі, мектептің қамқоршылық кеңесінің төрағасы немесе жергілікті шериф өтініші немесе амалы бойынша) бірігуді «болдырмайтын» жолдардың бар екеніне сендірсек, онда біздің кейіпкерімізде қара нәсілді адамдарға қатысты жағымсыз көзқарастарын қайта қарауға деген қажеттілік болмайды. Нәтижесінде нәсілдік бірігуге деген қарсылық бой көтереді.

Бұл пайымдарға сәйкес, нәсілшілдік десегрегация кең таралған сайын, оған қатысты оң ұстаным көбейе түсті. 1942 жылы ақ нәсілді америкалықтардың 30 пайызы ғана мектептердің десегрегациясын қолдады, 1956 жыл бұл көрсеткіш – 49 пайызға, ал 1970 жылы 75 пайызға жетті. Ақырында, 1980 жылы мектептер десегрегациясынан жалтаруға болмайтыны айқындалған кезде, оны қолдайтын ақ нәсілді америкалықтар саны 90 пайызға дейін жетті.<sup>91</sup> Оңтүстіктегі өзгерістер өзіндік ерекшелікпен жылжыды. 1942 жылы ақ нәсілді оңтүстіктіктердің 2 пайызы ғана аралас мектептерді қолдады; 1956 жылы көп адам шешімді орындамай қоюға болады деп жүргенде,

десегрегацияны қолдағандар 14 пайыз ғана болды; бірақ, 1970 жылы десегрегация жалғасып жатқандықтан, оны қолдайтындар 50 пайыздан сәл аз еді. Бұл көрсеткіш 1980 жылдары өсе берді. Әрине, осы статистикалық мәліметтер адамдар еш бас сауғалай алмайтындықтан ғана мектептегі десегрегацияны мақұлдады дегенге дәлел бола алмайды, дегенмен кеңірек ойлануға жол ашады. Мектеп десегрегациясы процесі мен салдарын терең талдай келіп, Томас Петтигрю<sup>92</sup> «неліктен десегрегацияның бастапқы кезеңдерінде Норфолк, Вирджиния, Уинстон-Сейлем, Солтүстік Каролина сияқты кейбір аймақтарда емес, Литл-Рокта, Арканзаста зорлық-зомбылық оқиғалары болды?» деген сұрақты көлденең қойды. Петтигрю жасаған қорытынды менің: «Кейбір билік өкілдері құқық бұзушылық байқала қалса, өздерінің сегрегацияға қуана-қуана оралатын емеуріндеген аймақтарда зорлық-зомбылық болды, ал бейбіт интеграция мықты және берік басшылық арқылы жүзеге асты» деген дәлелімді тағы нықтай түсті. Басқаша айтқанда, адамдарға үйлессімсіздікті азайтуға мүмкіндік берілмеген кезде кезде, зорлық-зомбылық бой көрсетіп отырған. 1953 жылы Кеннет Б. Кларк<sup>93</sup> десегрегация кезінде шекаралық штаттардың біразынан осы құбылысты байқады. Ол жылдам жүргізілген десегрегацияның біртіндеп жүргізілген десегрегацияға қарағанда өте тиімді болатынын аңғарды. Зорлық-зомбылық оқиғалары жергілікті билік өкілдері екіұшты және тиянақсыз саясат жүргізген немесе қоғамдық көшбасшылар көп ойлануға бейім болған жерлерде болып жатты. Дәл осындай жағдай екінші дүниежүзілік соғыс кезінде әскери бөлімшелер бүліне бастаған кезде болды. Саясаттың тиянақсыздығынан мәселе тіпті шиеленісе түсті.<sup>94</sup>

*Дегенмен басқа жағдайлар ұдайы бірдей емес.* Алдыңғы тарауда мен өте күрделі құбылысқа әдейі қарапайым көзқарас ұсындым. Барлық мәселе өте жақсы жағдайда теориялық тұрғыда ғана іске асатынын көрсету үшін қасақана істедім. Алайда жағдайдың өте жақсы болатын кезі сирек, қашанда жағдайды қиындататын жайттар болмай тұрмайды. Ендеше осы қиын жайттарды қарастырып, оларды қалай болдырмауға немесе алдын алуға болатынын талқылап көрейік.

Тұрғын үй жобасы аясында біржақты түсінік деңгейі төмендегенін айтқанымда, мен жобаның мемлекеттік тұрғын үй екенін баса айттым. Егер интеграция жеке тұрғын үйге қатысты болса, біршама қиындықтар бой көрсетеді. Ақ нәсілділер арасында сол жерге қара нәсілділер қоныстанса, жылжымайтын мүлік бағасы төмендеп кетеді деген күшті сенім бар. Бұл сенім біржақты түсінікті азайтуға кедергі келтіретін экономикалық қақтығыс пен бәсекелестікті туындатады. Шындығында, интеграцияланған жеке тұрғын үйлерді жүйелі зерттеу бойынша, сол ауданға қара нәсілділер көшіп келгеннен кейін ақ нәсілді тұрғындарда біржақты түсінік күшейе түсетінін көруге болады.<sup>95</sup>

Оның үстіне, бұрын айтып өткенімдей, шарасыздық психологиясын зерттеуге арналған эксперименттер арнайы зертханаларда өткізілген, ол жерде зерттелген жек көру мәселесі шынайы өмірдегі нәсілдік жалған сенімдер сияқты өте қатты және терең тамырланып кетпегені рас еді. Бұл зертханалық нәтижелер нәсілдік десегрегацияны шынайы зерттеу барысында алынған мәліметтермен салыстырылса да, адамдардың болмай қоймайтын нәрсеге көне салатынын ескере отырып, десегрегацияға барар жол үнемі теп-тегіс болды десек, адамдарды адастырған болар едік. Көбінесе мәселелер десегрегацияның басынан-ақ басталады. Мұны түсіну оңай, өйткені ақ нәсілділер мен аз топтың балалары арасындағы қатынас (әсіресе ол қатынас орта мектептен тыс жерде басталса) әдетте тең дәрежеде қатынас болмайды. Елестетіп көріңіз: қара нәсілді немесе латынамерикалық кедей отбасынан шыққан оныншы сынып оқушысы төменгі сыныптарда білім алған соң, аяқасты ақ нәсілді оқушылары көп, ақ нәсілді орта тап мұғалімдері сабақ беретін оқу жағдайына тап болды. Енді ол ақ нәсілділерге тән, орташа құндылықтарға қол жеткізу бағытында тәрбиеленген, орта тапқа жататын ақ нәсілді балалармен бәсекеге түсуі тиіс. Ережелер бұрынғы өзінің ережесі емес, ал ұтыстар өзі әлі қалыптастырмаған қабілеттер үшін берілетін жағдайға тап болып, ол өзі мүлде дайын емес бәсекелес ортаға топ ете қалады. Басқаша айтқанда, психологиялық тұрғыда өзі дағдыланған нәрседен өте алыс жағдайда басқалармен жарысуға тура келеді. Осы факторлар оны өзіндік бағасын төмендетуге мәжбүрлейді. Дәл осындай фактор, ең алдымен, Жоғарты соттың шешіміне әсер еткен болатын.<sup>96</sup>

Десегрегацияға арналған жұмыстарды мұқият талдай келе, Уолтер Стефан<sup>97</sup> қара нәсілді балалардың арасында өзіндік бағасы айтарлықтай көтерілгенін дәлелдейтін бірде-бір зерттеу жұмысын тапқан жоқ. Керісінше, зертеулердің 25 пайызында десегрегациядан кейін қара нәсілді балалардың өзін-өзі бағалау көрсеткіші әжептәуір төмендеп кеткені байқалған. Оған қоса, біржақты түсініктер де еш азаймаған. Стефан өзіндік баға төмендеп кеткенде, біржақты түсініктердің көп жағдайда артып отыратынын байқады.

Осы мәліметтерді есепке ала отырып, жаңа интеграцияланған мектептің шиеленісті орта болып шыға келгеніне таңданудың қажеті жоқ. Әрине, аз топ өз бағасын көтеруге тырысатыны сөзсіз. Өзіндік бағаны көтерудің бір жолы – бірге жүру, ақ нәсілділерге шабуылдау, өз даралығын нығайту және ақ нәсілділердің құндылығынан бас тарту, ақ нәсілділердің көшбасшылығына мойынсұнбау, және т.б.<sup>98</sup>

Талқылау қорытындысын шығаруға рұқсат берсеңіздер: (1) Ешбір экономикалық қақтығысы жоқ өте жақсы жағдайда тең мәртебелімен қатынас жасау біржақты түсінікті терең тануға және оны азайтуға мүмкіндік береді. (2) «Шарасыздық психологиясы» біржақты қатынасты азайтуға қажетті қысым тудырады және тудыра алады, сонымен қатар өте жақсы жағдайда зорлықсыз, ыңғайлы мектеп десегрегациясы үшін негіз құра алады. (3) Интеграцияланған жеке үйлердегідей экономикалық қақтығыс жағдайларында біржақты түсініктің артуы жиі байқалады. (4) Мектептегі десегрегация бәсекелестікті туындатса, әсіресе аз топтарға қатысты теңсіздік қатты байқалса, қара нәсілділердің немесе латынамерикалықтардың ақ нәсілділерге өшпенділігі арта түседі. Бұл өшпенділік жоғалтып алған өзіндік бағаның әйтеуір бір бөлігін қалпына келтіру талпынысынан бой көрсетеді.

### **Өзара тәуелділік – ықтимал шешім**

Мектеп десегрегациясы студенттер арасындағы өзара түсіністікті жақсартуға жол аша алады. Бірақ бұл мәселенің нақты шешімі емес. Мұндағы мәселе түрлі нәсілден және этникалық топтардан шыққан жастарды бір мектепке жинау ғана емес. Олар сонда жиналғаннан кейін не болады – маңызды мәселе осы. Байқауымызша, атмосфера

жоғары бәсекелестік жағдайында болса, бұрын қандай болғанына қарамастан, қарым-қатынас нәтижесінде шиеленіс арта бермек. Мектептегі десегрегацияның әуелгі нәтижесі болып келетін шиеленіс Мұзафер Шериф пен әріптестері<sup>99</sup> жазғы лагерьде өткізген эксперименттегі ұл балалардың жүріс-тұрысын есіме түсіреді. Сол экспериментте екі топ арасындағы дұшпандық оларды қақтығыс жағдайына душар ету және жарыстыру арқылы қолдан жасалды. Дұшпандық пайда бола салысымен, оны қақтығыс пен бәсекелестікті жою арқылы ғана төмендетуге болмайды. Шындығында, сенімсіздік мықтап орнығып алған соң екі топты тең жағдайға келтіріп, олардың арасындағы бәсекелестікті жою – олардың арасындағы өшпенділік пен сенімсіздікті арттыра түсті. Мысалы, олар бірге фильм көріп әншейін отырған кезде де бір-біріне жауығумен болды.

Сонда Шериф, ақыр соңында, дұшпандық деңгейін қалай төмендетті? Екі топ бір-біріне өзара тәуелділік жағдайына келтірілді, яғни мақсатқа жету үшін олар бір-бірімен ынтымақтаса отырып жұмыс істеуге тиіс болды. Мысалы, зерттеушілер су құбыры жүйесін қолдан бұзып, төтенше жағдай туындатты. Ал оны жөндеудің бірден-бір жолы – барлық баланың тез арада бірлесе отырып жұмыс істеуі. Басқа жағдайда, сапар кезінде лагерьдің жүк машинасы сынып қалды. Көлікке қайта отыру үшін балалар оны биік төбеге итеріп шығаруға тиіс еді. «Қырандар» тобынан болса да, «Жыландар» тобынан болса да, балалар бірігіп әрекеттенген кезде ғана мақсатқа қол жеткізу мүмкін болды. Ақыр аяғында дұшпандық сезімі мен жағымсыз стереотип азайды. Әр топтағы балар достасып кетті, бейбіт ойнап, кез келген жағдайда қарым-қатынасқа түсе бастады.

Мұндағы шешуші фактор – адамдар мақсатқа жетуде бір-бірін қажетсінетін жағдай, яғни өзара тәуелділік болса керек. Бірқатар зерттеушілер жақсы бақыланатын зертханалық эксперименттерде ынтымақтастық артықшылықтарын көрсетті. Мысалы, Мортон Дойч<sup>100</sup> белгілі бір мәселені шешетін топта бәсекелестік емес, ынтымақтастық атмосферасы туындатылған кезде, дос әрі бір-біріне ықыласты бола түсетінін көрсетті. Сондай-ақ Патриция Кинан мен Питер Карневаленің<sup>101</sup> зерттеуінде, топ ішіндегі ынтымақтастық топ арасындағы ынтымақтастықты туғызуға әсер ететінін анықталды.



Демек, белгілі топта қалыптасқан ынтымақтастық қатынас осы топтың басқа бір топпен өзара әрекет жасауына тура келген кезде жиі ауысып отырады. Олардың зерттеуінде, біріккен жұмыстарға қатысқан топтар әу бастан бәсекелестік жағдайында жұмыс істеп келе жатқан топтарға қарағанда, басқа топтармен кейінгі келіссөздер кезінде ұйымшыл бола түсті.

Өкінішке қарай, ынтымақтастық пен өзара тәуелділік көптеген мектеп сыныптарына, тіпті бастауыш сыныптарына да тән процесс емес. Керісінше, сынып бөлмелерінің көпшілігінде ширығысқан бәсекелестік үстем болып тұр. Бұл жағдайды мен Остиндегі, Техастағы мемлекеттік мектептерде болған ірі дағдарыс кезінде анық байқадым. Бұл 1971 жыл болатын. Десегрегация жақында ғана аяқталып, бірнеше қақтығыс болып үлгерген еді. Остин солтүстіктегі оқшау қала болғандықтан, түрлі этникалық және нәсілдік топ жастары бір-бірімен алғаш рет кездесті. Осы қарым-қатынас алдында оларда күдіктер мен стереотиптер тым көп болды. Ал қарым-қатынас мәселені ушықтыра түсті. Келемеж бен ажуа соңы жиі төбелеске ұласып жатты. Десегрегация біржақты түсініктерді азайтады деген иллюзиямыздың быт-шытын шығарып, жағдай тіпті жиіркенішті және қауіпті бола түсті.

Мектеп суперинтенданы көмек сұраған кезде әріптесім екеуміз жайсыздықтардың тігісін жатқызу үшін емес, десегрегацияның оң межесі ретіндегі кейбір мақсаттарға жетуде не істей алатынымызды байқау үшін жүйеге ендік. Біз әр сыныптағы оқу процесін жүйелі бақылауды, алдымен, қолға алдық. Алтыншы сынып бөлмесін бақылағанымызда, дәл осы жағдайға сәйкес дәстүрлі үрдісті байқадық: мұғалім сынып алдында тұрып, сұрақ қояды және оқушылар қол көтеріп, жауабын білетінін көрсеткенше күтіп тұрады. Көбінесе 6–10 балаға дейін мұғалім көңіліп аударып, қол көтереді. Олардың кейбірі мұғалім назарын аудару үшін қолдарын ербеңдетеді. Басқа бірнеше оқушы төмен қарап, өзін көрінбейтін адам жасауға тырысқандай тұнжырап отырады.

Мұғалім оқушының бірін шақырған кезде шыдамсызданып қол көтеріп отырған оқушылардың бет-әлпетінде көңілсіздік, абыржу және

бақытсыздық белгісі көрініс берді. Шақырылған оқушы дұрыс жауап берсе, мұғалім күлімдеп, мақұлдап бас изеп, келесі сұраққа көшеді. Оқушы үшін бұдан артық марапат жоқ. Бірақ бұл кезде жауап беруге ықылас білдірген, бірақ мұғалім шақырмаған балалардың күрсінгені анық естіледі. Өздерінің ақылды екенін ұстазға дәлелдеу мүмкіндігін қолдан шығарып алғаны үшін олардың ренжіп отырғаны айдан анық еді.

Осы процесс арқылы оқушылар бағдарламаға қосымша тағы біраз материалмен танысып үлгереді. Біріншіден, олар сыныпта жалғыз ғана сарапшы бар екенін біледі. Ол – мұғалім. Сонымен қатар олар өздерінің ақылды екенін белсенді түрде көрсетсе, мұғалімнің елеусіз қалдырмайтынын түсінеді. Өз тұрғыластарымен кеңесуден табатын пайда да жоққа тән. Шынында да, құрдастары – олардың жаулары жеңіліс табуы тиіс. Оның үстіне, оқытушылардың басым бөлігі сыныптағы тығыз қарым-қатынасты жақтыра бермейді. Егер қарым-қатынас сабақ үстінде байқалса, ол сабаққа кедергі ретінде бағаланады, ал емтихан кезіндегі қоян-қолтық қатынас бармақбастылық делінеді.

Жоғары бәсекелі бұл процесте, сіз дұрыс жауапты білетін оқушы болсаңыз, бірақ мұғалім сыныптастарыңыздың бірін тақтаға шақырса, сіз өзіңіздің ақылдылығыңызды мұғалімге көрсету мүмкіндігі туындауы үшін тақтадағы оқушының дұрыс жауап бермейтініне үміттеніп отырасыз. Дұрыс жауап бере алмаған немесе қол көтермей отырған оқушы табысты сыныптастарына кек сақтауға бейім болады. Ал үздік оқушылар үлгерімі төмендерді жақтырмай, оларды ақылсыз және қызықсыз деп санайды. Осы процесс жақсы ықылас пен түсіністікке көлеңке түсіреді. Ол тіпті бір нәсілге жататын балалар арасында да өшпенділік тудырады. Осы бәсекелестік жағдай онсыз да нәсіларалық сенімсіздіктен ширығып тұрған сыныптағы жалпы жағдайға қосылса, біз Остинде тап болған әбігерге алғышарттар жасайды.

Сыныптағы бәсекелестік дәстүрлі үрдіс болса да, әлеуметтік психолог ретінде біз оның міндетті түрде солай болмауы керек екенін түсінеміз. Жоғарыда мысалға алынған Мұзафер Шерифтің экспериментіне иек арта отырып, ұйымшылдық үрдісінің дәл осы жағдайға қажет нәрсе

екенін пайымдадық. Бірақ мұны қалай іске асыруға болады? Шын мәнінде бұл ешқандай қиындық тудырған жоқ. Бірнеше күннен кейін әріптесім екеуміз бірігіп, сынып бөлмесіне арналған әдіс жасадық. Бұл әдісіміз тіпті мінсіз болды. Оны оқушылар тақырыпты мұқият оқып, алдағы емтиханды жақсы тапсыру үшін бір-бірімен бірлесе жұмыс істеуге тиіс етіп құрастырдық. Қалайда жеңіп шығудың қажеттілігін азайттық. Бас қатыру ойынына көбірек ұқсайтындықтан, әдісімізді басқатырғыш деп атадық.<sup>102</sup>

Мысал арқылы нақтылай түсейік. Бесінші сынып оқушылары белгілі америкалықтардың өмірбаянымен танысып жатты. Алдағы сабақ әйгілі журналист Джозеф Пулитцердің өмірбаянын зерттеуге арналды. Біріншіден, біз әр топтың өзіндік ерекшелігі (жынысы мен нәсілі жөнінен) болатынына көз жеткізіп алып, оқушыларды алты-алты адамнан топтарға бөлдік. Сосын, Пулитцердің өмірбаянын алты бөлікке бөлдік. Бірінші бөлікте Пулитцердің ата-бабасы жайлы және олардың Америкаға қалай көшіп келгені туралы мәліметтер берілді, екіншісінде – оның балалық шағы және қалай өскені, үшіншісі – жастық шағы, білім алуы және алғашқы қадамдары, төртіншісі орта жастағы кезі мен өз газетін қалай ашқаны жөнінде және т.б. болды. Джозеф Пулитцердің өміріндегі әрбір маңызды сәт арнайы бөлікте қамтылды. Біз өмірбаян нұсқасының көшірмесін жасап, әрбір көшірмені ортақ абзац арқылы алты бөлікке бөлдік те, әр топтағы оқушыларға бір үзіндіден таратып бердік. Осылайша әр топ Джозеф Пулитцердің өмірбаянын толық алды, бірақ әр оқушыда оның алтыдан бір бөлігі ғана болды. Өмірбаянға толық қанығу үшін әр оқушы топтағы оқушының әңгімесін мұқият тыңдауы тиіс еді.

Мұғалім оқушыларға білгенін бір-біріне айтуға шектеулі уақыт беретінін айтты. Белгіленген уақыт біткенде білетіндерін сұрайтынын да еске салды.

Бірнеше күн бойы оқушылардың бәрі бір-бірінің көмегінсіз табысқа жету мүмкін емес екенін түсінді. Олар топтың кез келген мүшесінің (нәсіліне, жынысына немесе қай ұлтқа жататынына қарамастан) өз түсінігіне ерекше және қомақты үлес қоса алатынын және одан кейінгі тест нәтижесіне де әсер ететінін түсінді. Енді жалғыз сарапшының

(мұғалімнің) орнына әр студент өз бөлігінің сарапшысы болды. Бірін-бірі ажуалаудың орнына, олар бірін-бірі көтермелейтін болды. Өйткені олар өз материалын жақсы игеру үшін топтың әрбір мүшесімен санаса отырып толық материалды игеруге болатынын түсінді.

Айтып өткенімдей, бұл шаруа біраз күнге созылды. Өйткені ынтымақтастыққа негізделген ортақ мінез-құлық бірден пайда бола салмайды. Эксперименттік топтағы оқушылар бірнеше жыл бойы мектепте бәсекелесіп үйреніп қалған-ды. Әуелгі бірнеше күн бойы көп бала бәсекелестіктің қажетсіз екеніне қарамастан, бір-бірімен жарысқа түсуге тырысты. Балалар ортақ үрдісті танып-білу кезінде жолығатын дәстүрлі мысалды келтіре кеткен жөн болар. Тобымыздың бірінде мексикалық-америкалық бала болды. Есімін шартты түрде Карлос дейік. Карлос Джозеф Пулитцердің жастық шағы туралы айтуы тиіс болды. Ол материалды білетін, бірақ ол қатты абыржыды, өзін қатты жайсыз сезінді. Бірнеше апта бойы ағылшынтілді студенттер оның тіліндегі акцентті қатты мазақтады. Карлос осы жағдай қайталануы мүмкін деп қорықты.

Ол мүдіріп, кекештеніп, қолды-аяққа тұрмай кетті. Топтастары да көмектесе қойған жоқ. Олар бәсекелестік рухында тәрбиеленген еді, мектептегі жарыс ойынын жақсы білетін. Олар басқа бала – өздері ақымақ деп санайтын бала «сүрінген» кезде не істеу керек екенін біледі. Сондықтан Карлосты келемеждей берді. Эксперимент барысында Мэри есімді қыздың «Сен ештеңе білмейсің! Түк білмейтін ақымақсың! Сен тіпті өзің не істеп жүргеніңді де білмейсің!» дегенін естідік. Алғашқы экспериментімізде сарапшы топтан-топқа ауысып, жағдайды бақылап жүрді. Әлгі оқиға болған кезде ол сөзге араласып: «Жарайды, сіз оған ұрыса берсеңіз болады. Бұл тіпті сіздерге күлкілі болып көрінуі де мүмкін. Бірақ осының бәрі сізге Джозеф Пулитцердің жастық шағы туралы материалдарды білуге еш көмегін тигізбейді. Ал етихан бір сағаттан кейін басталады», – деп ескертті. Байқасаңыздар, нақты айтылған ескерту жағдайды түбірімен өзгертті. Мэри енді Карлосты кемсіткенінен еш пайда таппайды, керісінше ол көп нәрседен ұтылады.

Осындай бірнеше оқиғадан кейін Карлостың тобындағы оқушылар Джозеф Пулитцердің жастық шағы туралы материалды жаттаудың ең дұрыс жолы – Карлостың не айтатынына назар аудару керек екенін түсіне бастады. Біртіндеп олар жақсы тыңдаушыға айнала берді. Өзінің білетінін айтып жатқанда тұтығып қала беретін Карлосты шеттетуге мен келемеждеу орнына, олар оған сұрақты жұмсақтап қоятын болды. Бұл сұрақтар Карлос өз үйренгенін еркін жеткізуге жетелеп отырды. Карлос ептеп босаңсып, «емнің» бұл түріне реакция білдіре бастады. Психологиялық жүк жеңілдеген соң оның әңгімелесу қабілеті де арта берді. Бірнеше аптадан соң топ Карлостың өздері ойлағанға қарағанда ақылды екенін түсінді. Олар Карлостың бойынан бұрын өздері мүлде байқамаған нәрсеге назар аударды. Карлос топқа ұнай бастады. Ал Карлостың өзі мектепте жақсы оқи бастады, ағылшынтілді балаларға азаптаушы емес, көмектен аянбайтын және жауапкершілігі зор адам ретінде қарай бастады. Оның үстіне, ол өзін сыныпта жайлы сезініп, өзіне сенімі арта берді, сабақ үлгерімі де жақсарды. Шырғалаң шеңбер бұзылды, төмен тартатын шиыршықтар енді жоғары тартатын болды. Бірнеше апта ішінде сыныптағы атмосфера күрт жақсарды.

Артынша біз Остинде бірнеше сыныпты кездейсоқ таңдап алып, осы экспериментті жүргізіп, оны дәстүрлі бәсекелестік әдіс қолданатын сыныптармен салыстырдық. Қол жеткізген нәтижелер анық және дәйекті болды. Эксперимент жүргізілген сыныптардағы оқушылар дәстүрлі сыныптағы оқушыларға қарағанда етихандарды жақсы тапсырды, бір-бірінен көп ұқсастық тапты, мектепке ықыласпен баратын болды, өзіндік бағалары да артты. Бақылаудағы сынып балалары арасында адамгершілік арта түсіп, этникалық және нәсілдік кедергілер жойыла берді, соның әсерінен стереотиптер мен біржақты түсініктер күрт азайды. Бірнеше жыл бойы көп қалада, бірнеше мектепте осы экспериментті қайталап, қажетті нәтижелерге қол жеткізіп отырдық.<sup>103</sup>

Көп жыл бойы жүргізілген зерттеулер басқатырғыш әдісі тек америкалықтарға және тек кішкентай балаларға тиімді емес екенін көрсетті. Бұл әдіс Еуропада да, Африкада да, Таяу Шығыста да және Австралияда да – бастауыш мектептерден университеттерге дейін – барлық студенттерге табысты қолданылды.<sup>104</sup> Зерттеушілер

басқатырғыш әдісін адамдардың физикалық және эмоциялық ақауы бар жандарға қатысты көптеген біржақты түсінігінде де қолданды. Осындай эксперименттің бірінде 105 колледж студенттері бұрын психикалық сырқатпен ауырған адаммен қарым-қатынасқа түсті. Бұл қатынас оқу үрдісінің бір бөлігі еді. Кейбір студент «бұрынғы психикалық науқаспен» өзара қатынасты басқатырғыш әдісі арқылы жасаса, кейбіреулері дәстүрлі жағдайда араласты. Нәтижелер таңғаларлықтай болды. Басқатырғыш әдісіне жүгінген студенттер дәстүрлі жағдайда қатынасқа түскен студенттерге қарағанда, таптаурын дағыларынан тез арылып, өзара қатынастан жақсы, рақат сезім алды. Оның үстіне, «бұрынғы психикалық науқаспен» басқатырғыш сеансын өткерген студенттер психикалық науқастарды оң сипаттады.

**Базалық механизмдер.** Басқатырғыш әдісі неге оң нәтиже беріп отыр? Оның тиімділігінің бір себебі – ынтымақтастық стратегиясы адамдарға жағымды жағдай тудырады. Яғни топтағы кез келген адам өз білімімен басқалармен бөлісу арқылы, оларға жақсылық жасайды. Естеріңізде болса, 5-тарауда Майк Лейпп және Донна Эйзенштадт экспериментінде 106 осылай әрекет еткен адамдар басқа адамдарға көмектесіп, кейін өздері көмектескен адамдарға мейірбан болып кеткенін талқылағанбыз.

Осыны толықтыра түсетін механизмді Самуэль Гартнер мен әріптестері 107 жасаған эксперимент көрсетті. Онда ынтымақтастық процесі адамдардың когнитивті категорияларын өзгерту арқылы, топтар арасындағы кедергілерді азайтатыны айтылады. Басқаша айтқанда, ынтымақтастық біздің сырттағы «бөтен адамдарды» «өз адамдарымыздан» бөлу дағдымызды өзгертеді. Бірақ «бөтен адамдардан» «өз адамдарымызға» дейінгі жол қандай? Менің ойымша, делдалдық процесс дегеніміз – эмпатия, яғни өз тобыңыздың мүшелері сезінетін нәрселерді сезіне алу. Сыныптағы бәсекелестіктің басты мақсаты – мұғалімге өзіңіздің қаншалықты ақылды екеніңізді көрсету. Басқа оқушыларға көп көңіл бөлу тіпті қажет емес. Дегенмен «басқатырғыштың» сипаты бөлек. Сыныпта өз тиімділігін көрсету үшін әр оқушы топтағы әр баланың не оқып жатқанына мұқият назар аударуы керек. Бұл жұмыс барысында қатысушылар жақсы нәтижеге

жету жолы сыныптастарының әрқайсысы өзінің қажеттіліктеріне сай болуына байланысты екенін түсінеді. Мысалы, Алиса Карлостың ұялшақ екенін және оны ептеп демеп жіберу керек екенін, ал Филлис көп сөйлейтіні соншалық – оны кейде тоқтатуға тура келетінін біле бастайды. Петрмен қалжыңдасуға болса, ал Серена маңызды сұрақтарға ғана жауап береді.

«Басқатырғыш» әдісі баланың жалпы эмпатиялық қабілетін күшейте түседі деуге де болады. Осы түйінді тексеру үшін Диана Бриджмен 108 10 жасар балаларға қызықты эксперимент жасады. Эксперимент басталғанша балалардың бір жартысы екі ай бойы мозаика құрастыру дәрістеріне қатысты, басқалары дәстүрлі сыныпта оқи берді. Бриджмен балалардың уайымды бөлісу қабілетін тексеру үшін сериялы суреттер көрсетті. Бір суретте, мысалы, жаңа ғана әкесімен әуежайда қоштасқан жүзі жабырқаңқы кішкентай бала бейнеленген. Ал келесі суретте пошташы балаға сәлемдеме тапсырады. Одан кейінгісінде бала сәлемдеменің ішінен ойыншық ұшақ көріп, жылап жібереді. «Бала ұшақты көргенде неге жылады?» деп сұрады Бриджмен. Барлық бала дұрыс жауап берді, яғни ұшақты көріп, бала әкесін қатты сағынғанын сезінген. Осыдан кейін Бриджмен балаларға: «Бала сәлемдемені ашып, жылай бастағанда, пошташы не ойлады?» деген сұрақ қойды.

Осы жастағы балалардың көпшілігі ортақ қате жібереді. Олар «менің білетінімді басқа балалар да біледі» деп ойлайды. Дәстүрлі сыныптардағы балалар «сәлемдемемен келген сыйлық әкесінің алысқа кеткенін баланың есіне салғанын пошташы білді» деп санады. Ал басқатырғыш сабақтарына қатысқан балалар басқаша жауап берді. Басқатырғыш тәсілін қолдану тәжірибелерінің нәтижесінде олар өздерін пошташының орнына қоя білді: баланың әуежайдағы қоштасу сәтінен хабардар болмағандықтан, бала жақсы сыйлықты көріп жылап жібергенде, пошташы кәдімгідей аңтарылып қалатынын түсінді.

Бір қарағанда бұл өте маңызды емес болып көрінуі мүмкін. Тіпті балаларда сурет кейіпкерінің не ойлайтынын балалар анықтай алатынын кім ойлап жатсын? Шын мәнінде, бұл сұраққа бәріміз ой жіберуіміз керек. Алдыңғы тарауда Колумбайндағы трагедияны қалай талқылағанымызды еске түсіріңіз. Онда агрессияның алдын алуда

эмпатияның қаншалықты маңызды екенін көрсеттік. Жастардың әлемге басқа адамның көзқарасымен қарай алу қабілеті тұлғааралық қарым-қатынаста терең мәнге ие болады. Басқа адамның уайымын түсінудегі қабілетімізді дамытсақ, осы адамға жүрегіміздің көзі ашылады. Ал өзге жанға жүрек көзіміз ашылса, ол адамға қатысты біржақты түсініктің болуы, ол адамды қорлау, төмендету тіпті мүмкін емес. Басқатырғыш стратегиясы Колумбайн орта мектебінде (Колумбайндағы бастауыш және орта мектептерде де) қолданылса, бұл трагедияны болдырмауға болар еді және сол жастар бүгін тірі болар еді.

**Басқатырғыш техникасын** мен шәкірттеріммен бірге 1971 жылы ойлап таптым. Кейін басқа да зерттеушілер ынтымақтастықтың осындай әдістерін дамытты.<sup>109</sup> Басқатырғыш әдісін және ынтымақтастықтың басқа да стратегияларын қолдана отырып, елдің барлық аумағындағы мыңдаған мектепте осы тарауда айтылған таңқаларлық нәтижелерге қол жеткізілді.<sup>110</sup> Нәсілдік қатынастар бойынша жетекші маман Джон МакКонахи<sup>111</sup> бірігіп оқыту әдісін оқшауланған мектептердегі нәсілдік қарым-қатынастарды жақсартудағы ең тиімді әдіс деп атады. Бір мектеп жүйесінде қарапайым эксперимент ретінде басталған нәрсе біртіндеп халықтық білім беру саласындағы маңызды күшке айналды. Өкінішке қарай, алдыңғы сөйлемдегі «біртіндеп» деген сөз шешуші мәнге ие. Барлық бюрократтық жүйе сияқты, білім беру жүйесі де өзгерістерге қарсы тұруға бейім. Колумбайн трагедиясы көрсеткендей, бұл жайбасарлық қайғылы жағдайларға душар етуі мүмкін.<sup>112</sup>

***Әралуандықтың міндеті.*** Ұлттардың, қалалардың, аймақтардың немесе мектептердің әралуандығы түрлі қызықтың немесе тәртіпсіздіктің бастауы болуы мүмкін. Десегрегация бізге осы әралуандылықты пайдалану мүмкіндігін көрсетті. Бірақ бұл артықшылықтарды барынша арттыру үшін біз нәсілдік және этникалық ерекшеліктерге қарамай, бір-бірімізбен мейлінше жоғары үйлесімде қарым-қатынас жасауға тиіспіз. Әрине, елде нәсілдік және этникалық үйлесімге ұқсас нәрсеге қол жеткізу үшін жүріп өтетін жол тым ұзақ. Сыныптарда біріктіріп оқыту әдісі алға қадам жасауымызға айтарлықтай көмектесті. Этникалық тұрғыда әралуан ұлттар мәселесін Пулитцер сыйлығының иегері Дэвид Шиплер көрсетті. Шиплер<sup>113</sup> аз



уақыт бұрын ғана елдің ана басынан мына басына дейін саяхат жасап жүріп, көп адамнан өздерінің нәсілдік сезімі мен қатынастары туралы сұхбат алды. Өзінің жабырқаңқы қорытындысын «Саяхатшы ел» (A Country of Strangers) кітабының атауынан-ақ аңғартты. Шиплер америкалықтардың басым бөлігі басқа нәсілділермен жақын қатынаста болмайтынын байқады. Сондықтан да оларда күдік пен түсінбестік басым. Шиплер кітабын оқып отырып, 1971 жылы десегрегация мәселе туындатып тұрған кезде, Техастағы мектеп директоры маған: «Профессор, тыңдаңыз, үкімет ақ нәсілді және қара нәсілді балаларды бір мектепке баруға мәжбүрлей алады, бірақ бір-бірін сыйлауға мәжбүрлей алмайды» дегенін есіме түсірді. (Байқампаз оқырман мұны осы тараудың басында Уильям Грэм Самнер сипаттаған мәселенің бір көрінісі ретінде тани алады.)

Осы көзқарасты тағы нықтай түскендей, сол күні түскі үзіліс кезінде мен мектеп ауласында қыдырып жүріп, интеграцияланған мектептен мүлде бөлек нәрсені көрдім. Мен өз бетінше сегрегацияланған бірнеше топты байқадым: қара нәсілді жастар бір топқа біріксе; латынамерикалықтар өздерінше топтанып алыпты; ақ нәсілді жастардың тобы және бөлек тұр. Бір нәсілге және бір ұлтқа жататын адамдар бірге жүруді жөн санайтынын айтудың қажеті де жоқ. Мұндай таңдаудың, әрине, өзіндік жүріс-тұрысқа қатысы болмаса, ешқандай жамандығы жоқ. Осы мектепте сабақ бере бастағаным бірнеше ай өткен соң аула арқылы өтіп бара жатып, кенет (тіпті күтпеген жерден) оқушылардың бір-бірімен мидай араласып кеткенін сезіндім. Ешкім жастарды бір-бірін жақсы көруге «мәжбүрлеп» тұрған жоқ; нәсілдік және этникалық ерекшеліктеріне қарамастан, бір-бірімен тығыз қарым-қатынасқа түсіп кетіпті. Басқатырғыш тәжірибесі бұрынғы сенімсіздік пен күдікшілдік сезімін қатты төмендетіпті. «Міне, осылай болуы керек қой!» деп ойлағаным есімде.

Екі жүз жылдық сегрегация мысалы біздің ересектердің үлкен бөлігін «бөтендер еліне» айналдырған болар. Дегенмен бірге оқыған он мыңдаған бала болашаққа үмітпен қарауымызға түрткі болады – ертең-ақ олар әралуандықтан пайда көруді үйренген, бірін-бірі жақсы көретін және құрметтейтін, бір-бірінен көп нәрсе үйрене алатын ересектерге айналады.



## 8 | Ұнату, жақсы көру және тұлғааралық сезім

Әлеуметтік жануар ретінде біздің де өзара қарым-қатынасымыз алуан түрлі. Бірде мейірімдіміз, бірде қатігезбіз, енді бірде көмекке даярмыз, өзімшілміз, мұңдымыз, сыршылмыз, түнеріп жүреміз – әртүрліміз. Осыған дейінгі тарауларда мінез-құлқымыздағы соқыр сенім, ашу-ызаға бой алдыру, қате түсінік сияқты теріс сипаттарға көбірек тоқталған едім. Бұл тарауда әлеуметтік мінез-құлқымыздың оң сипатын, көңілге қуаныш ұялатар жағымды жағын – дәлірек айтқанда, екі адамның арасындағы ықыласты сезім жайын әңгімелемекпін. Адамдар бірін-бірі неге ұнатады? Бір-біріне өлердей ғашық болып жатуының сыры неде? Бұл кімді де болса, қызықтыратын жай емес пе?

«Ұнату» – кең мағыналы ұғым: кей адамдармен бірге жұмыс істеуді ұнатамыз, енді бір адамдармен демалыс уақытын бірге өткізгенімізге қуанамыз; біреулері досымызға, сырласымызға айналса, енді бір кісілерге деген сезіміміз тіпті терең екенін, шын сүйетінімізді байқаймыз. Бізге басқа адамның емес, дәл осы адамның ұнауының сыры неде? Бізге ұнайтын адамдардың ішінен неліктен тек сол кісіге «ерекше» ғашықпыз? Неліктен ғашықтық сезімімізге уақыт төреші? Бәрін айт та, бірін айт, сезіміміздің лаулауы мен сөнуіне не ықпал етеді?

«Ұнату» деген сезімнің сырын білуге адам баласы бағзы замандардан бері ұмтылып келеді. Ерте дәуірде үңгірлерді мекендеген алғашқы әуесқой әлеуметтік психологтер қайткен күнде де көрші үңгірдегі замандасының көңілінен шығуды немесе оның өзіне теріс қабақ танытпауын ойлап бас қатырған жандардың сырын білуге талпынғаны анық. Әлгі адамдар, ең құрығанда, сол замандасының өзіне жаулықпен қарап, тас ала жүгірмеуіне тосқауыл қоюдың амалын ойластырған шығар. Бәлкім, сол ниетін іске асыру үшін әлгі замандасына азуы алты қарыс жолбарыс етін сыйға тартқан да болар. Немесе тістерін айбат шеккендегідей ақситпай, ықыласты пейіл танытарлықтай ниетпен жарқырата көрсетіп, қазіргі адамдардың күлімдегені сияқты кейіп танытуға тырысқан шығар.<sup>1</sup>

Содан бері мыңдаған жылдар өтсе де, адамдар «ұнатудың» сырын таппай – көршілес үстелдегі, көрші үйдегі немесе көрші мемлекеттегі

адамдар теріс қабақ танытпасын, зәбір көрсетпесін деп, өз мінез-кұлқын соған қарай бейімдеудің жолдарын қарастырып келеді. Сонымен, ұнатудың себептері жайында не білеміз? Достарымнан неге бір адамды екінші бір адамға қарағанда көбірек ұнататынының себебін сұрадым. Алған жауабым әртүрлі болды. Әйтсе де «ұнатудың» мынадай себептері көбірек айтылды: (1) сенімдері мен пікірлері ұқсас; (2) іскерлігі, қабілеті немесе біліктілігі ұнайды; (3) жақсы қасиеті көп – мәселен, адал, парасатты, шынайы немесе мейірімді; (4) екі жақ та бірін-бірі ұнатады.

Мұның бәрі – көңіл қуантарлық жауаптар. Бұл жауаптар Дейл Карнегидің<sup>2</sup> «Достардың жүрегін жаулау және адамдарға әсер ету амалдары» (How to Win Friends and Influence People) деп аталатын кітабындағы кеңестерімен дәлме-дәл келіп тұр. Атауының өзі оқырманды еліктіріп алатын бұл кітап «Адамдардың бір-бірімен тіл табысуының сыры неде» деген көп көкейіндегі сұраққа нақты жауап беріп, әлемдегі ең көп сатылған кітаптардың қатарына енген. Таңданатын ештеңесі де жоқ. Өзгелерге ұнау мен жағымды әсер қалдыруға деген ұмтылыс – америкалықтарға тән қасиет. Жоғары сынып оқушылары арасында жүргізілген сауалнама жауаптарын саралағанда түйгеніміз: оқушыларды өзгелердің көзқарасы мен басқаларға ұнау жайы қатты толғандырады екен.<sup>3</sup> Бұл – жасөспірім шақта әркімнің бойында болатын сезім құбылысы шығар. Алайда АҚШ-та өзгеге ұнауға деген ұмтылыс жасөспірімдерге ғана тән қасиет емес. Өзіне назар аудартудың қарапайым формуласы да әртүрлі болып келеді. Осы себептен де, Дейл Карнегидің кітабы 35 тілге аударылып, жер шарындағы ең көп оқылатын кітаптардың қатарына енді.

Карнегидің кеңестері қарапайым әрі қулықтан да ада емес: адамдарға ұнағың келсе, сыпайы болыңыз, оларды ұнататын түр көрсетіңіз, олар қызығатын нәрсеге қызығушылық танытыңыз, «аз-маз көмегі үшін де мақтау» сөзіңізді аямаңыз, олармен ымыраға келуге даяр болыңыз. Осылармен келісесіз бе? Тиімді тәсілдер деп ойлайсыз ба? Бұл тәсілдердің тиімділігі белгілі бір уақытқа дейін ғана. Мұндай әдістің жаңа танысқан адамыңызбен қарым-қатынаста тиімді екені рас. Қатаң бақылауда өткізілген зерттеу тәжірибелерінің нәтижелеріне жүгінсек, бізге көріксіздерге қарағанда – көрікті адамдар,<sup>4</sup>

мойынсұнбайтындарға қарағанда – мойынсұнатындар, бізді жақтырмайтындарға қарағанда – бізді жақсы көретіндер, бәсекелестерімізге қарағанда – бізге тілектес жандар, сыншыларымызға қарағанда мақтаушыларымыз көбірек ұнайды және т.с.с. Сонымен, адамдардың қарым-қатынасына байланысты ойымызды түйіндер болсақ, бізге азын-аулақ еңбегіміз үшін көбірек сый-сияпат көрсететін кісілер ұнайды екен.<sup>5</sup>

Ұнатудың да өзіндік теориясы, өзіндік ілімі бар. Біз неліктен әлжуаз адамдарға қарағанда, дене қуаты мықты адамдарды ұнатамыз? Бұл теория соны түсіндіріп береді. Мәселен, дене қуаты мықты адамдар бізді эстетикалық ләззатқа бөлейді екен.<sup>6</sup> Тағы да осы теорияға жүгінер болсақ, бізге өзімізбен пікірлес адамдар ұнайды екен. Өйткені мұндай адамдар әңгімелесу барысында біздің ойымызды<sup>7</sup> мақұлдайды, яғни ойымыздың дұрыс екеніне көзімізді жеткізеді. Бұған дейінгі тарауда жалған сенім мен келіспеушілікті жоюдың бір жолы – өзімізді қоршаған ортаны өзгерту екенін айтқан едік. Яғни қасындағы адам сенімен бәсекелес емес, серіктес болуы тиіс. Бұл заңдылықты былайша тұжырымдауға болады: өзара серіктестіктік ұнамды қарым-қатынасқа бастайды. Яғни орта – Мұзафер Шерифтің<sup>8</sup> экспериментіндегі жазғы лагерь немесе менің әріптестеріммен<sup>9</sup> жүргізген экспериментімдегі сынып кабинеті десек, сол ортадағы адамдар бір-бірімен серіктес болуы тиіс. Сонда, жұмыс та оңға басады. Демек, серіктесіп жұмыс істеу жақсы нәтиже береді. Яғни серіктесіміз бізге көмек көрсетіп, көтерген бастамамызды қолдап, өз тарапынан ұсыныс жасап отыр. Сол ойымызды іске асырар кезде туындаған қиыншылықтарды да бізбен бірге көтеруге дайын.

Ұнатудың өзіндік теориясы адам баласының бірін-бірі ұнатуының себептерін біршама түсіндіргенімен, осы сезімнің алуан түрлі қырларын ашып бере алмайды. Ұнатудың себебі сан алуан болуы мүмкін. Егер осы теорияға сүйенер болсақ, бізге өзімізге жақын жүрген адамдар көбірек ұнайды екен. Өйткені алыста жүрген адамдарға қарағанда, жаныңда жүрген адамдар сенің ықыласыңа сол бойда жауап береді. Бұл – шындық. Жақын жерде тұратын достарымыздың саны алыста тұратын достарымыздың санына қарағанда әлдеқайда көп екені рас. Бұл – жиі-жиі көріп тұратын мүмкіндігіміз болғандықтан ғана сол

адамдарды ұнатамыз деген сөз емес. Жиі көрісетін адамдар бірін-бірі жақынырақ білетіні сөзсіз. Ал жақын тани бастаған соң сол адамды ұнату сезімі пайда болуы мүмкін. Сондай-ақ бұған дейін осы кітабымда айтып өткенімдей, адамға қиналып жүріп табысқан адамдар мен қиналып жүріп қол жеткізген нәрселер ұнайды. Мысалға, Жадсон Миллспен бірге жүргізген тәжірибемізді еске түсірейік: 10 белгілі бір топтың қатарына мүшелікке өту жолында қиындықты басынан өткерген адам осындай дәрежеге оп-оңай қол жеткізген адамға қарағанда, сол топты көбірек ұнатады екен. Бұл жерде ұнатудың себебі қайсы? Қиындықтың өтіп кеткені ме? Әлде топ мүшелігіне қол жеткізгені ме? Топтың ол жауапқа қандай қатысы бар? Әзірге түсініксіз.

Адамның іс-әрекетін түсіну мен болжау үшін тек білімді болу жеткіліксіз. Мысалы, осы кітаптың 2, 3, 5-тарауларында адамдар өзгелердің пікірімен не үшін келісетініне, неліктен бұрынғы көзқарасын өзгертетініне талдау жасай келіп, мұның себептерін санамалап көрсеткен едім. Ол мынандай себептер: мақтау-мадақтауға ие болу; біреуге ұнау; күлкіге қалмау; өзі ұнататын және құрметтейтін адамға ұқсау; ісінің дұрыс болуын ойлау; бұған дейінгі іс-әрекетін ақтап алу. Қалай айтқанда да, бұл себептердің бәрі адамға жақсы көңіл күй сыйлайтындықтан, әрқайсысы өзінше марапат түрі болып саналады. Бірақ әр марапаттың да өзіндік ерекшелігі бар ғой. Бұл арада сол ерекшелік ашып көрсетілмеген. Ісінің дұрыс болғанын, айналасындағылардың күлкісіне қалмағанын ойлап қуанғанымен, адамдардың дәл сол сәттегі іс-әрекеті бұған керісінше болып жатады. Мысалы, шекараның ұзындығын өлшеу кезінде күлкіге қалмауы үшін сол адам топтың ырқына көнуі мүмкін, бірақ ол өз ісінің дұрыс болғанын ойлағандықтан, айналасындағылардың пікірімен келіспей, «қырық кісі – бір жақ, қыңыр кісі – бір жақтың» кебін киюі де мүмкін. Бұл екі жағдайдағы әрекеттің нәтижесін марапат деп білсек, мәселенің мәніне түсінгендей боламыз. Әлеуметтік психологтің маңызды міндеті – осы әрекеттердің қайсысы қай кезде болатынын анықтау. Адамдардың бір-бірін ұнатуының сырына үңілетін кейбір зерттеулерге назар аударсақ, мәселенің мәнісін түсінгендей боламыз.

**Мадақ пен мейірім әсері**

Дейл Карнегидің «Мақтау сөзге сараңдық танытпаңыз» деген кеңесі есіңізде шығар. Негізі, бұл – баяғыдан бері айтылып жүрген пайдалы сөз: «Ұстаздарыңызға және әріптестеріңізге қамқор көңілі, ықылас-ниеті үшін алғыс айтыңыз. Достарыңызды көбейтіңіз» дегенге саятын кеңес. Расында, кейбір тәжірибелер көрсеткендей, біз өзімізге оң баға берген адамды теріс бағалаған адамға қарағанда көбірек ұнатады екенбіз.<sup>11</sup> Алайда бұл кеңестің тигізер пайдасы қаншалықты? Тереңірек ойланып көрейік. Ақылға салып қарар болсақ, кейде мақтаудан гөрі сынау әлдеқайда пайдалы болып жатады. Мысалы, сіз колледжге жаңа келген лекторсыз, жоғары курс студенттеріне өзіңіздің жаңа теорияңызды дәлелдеп дәріс оқисыз. Аудиторияның соңғы жағында екі студент отыр. Бірі қуанышты жүзбен басын изеп, жымыып қояды. Лекция біткен соң қасыңызға келіп: «Сіз дана адамсыз, ал теорияңыздың ақиқаттығына еш күмәнім жоқ», – дейді. Әрине, мұндай сөздер кімге де болса ұнайтыны анық қой. Немесе, керісінше, андасанда басын шайқап, күмәнді жүзбен қабағын түйе қарап отырған тағы бір студент қасыңызға келіп, теорияңыздың бірнеше кемшілігі бар екенін айтады. Тіпті сол кемшіліктерді тапқанына қуанғандай, өзіне-өзі риза кейіпте сөйлейді. Кешке қарай оқыған дәрісіңіздің жетістігі мен кемшілігін іштей таразылай отырып, әлгі студент айтқан сын-ескертпелердің орынды екенін мойындайсыз да, теорияңызды қайта қарауға мәжбүр боласыз. Нәтижесінде теорияңыз айтарлықтай өзгеріске ұшырайды. Мұндай жағдайда сізге екі студенттің қайсысы көбірек ұнар еді? Ол жағын, әрине, өзіңіз білесіз. Мақтау, марапат есту – жақсы нәрсе. Ал сіз айтылған сыннан жақсы нәтиже шығардыңыз емес пе? Бұл да марапаттың бір түрі ғой. Әйтсе де әлгіндегі екі түрлі әрекеттің қайсысының марапаты жоғары болатынын білмегендіктен, сізге қайсы студенттің көбірек ұнайтынын айта алмай отырмын.

Мақтау мен сынаудың бізге тигізетін ықпалы қандай? Екеуінің қайсысы тиімдірек? Бұл орайда кесімді пікір айту қиын. Зерттеушілер «сыншыларға көзқарасыңыз қалай» деген сауалға жауап берушілердің сыншыларды құрметтейтініне, бірақ өздеріне қатысты айтылған сынды ұнатпайтынына көз жеткізген. Тереза Эмабайл эксперименттерінің<sup>12</sup> бірінде колледж студенттеріне New York Times газетінің «Жаңа кітапқа шолу» (Book Review) айдарындағы бір роман туралы жазылған

екі рецензияны оқытқан. Рецензияның екеуі де жазылу стилі жағынан бір-біріне ұқсас болып шыққан. Әйтсе де бірінде романның жетістіктері туралы көбірек айтылса, екіншісінде сын-пікірлер көп болған. Студенттер сын-пікірлерге негізделген рецензияда айтылған ойларды қолдайтынын, ал бірақ сынап-мінеу сипатындағы дүниелерді ұнатпайтындарын мойындаған. Ал енді басқа бір мысал келтірейік. Бұл мысалда сыншы – мақтаудың астарлы тәсілін қолданады. Мәселен, Ненси – инженерлік сызбалардың шебері делік. Бастығы ылғи: «Ненси, сенің бұл ұсынып отырғаның керемет сызба!» деп мақтап отырады. Мақтаудың өзі – марапат. Марапатты кім жек көрсін. Ненси де бастығын жақсы көріп, ерекше ілтипатпен қарайды. Бірде Ненсидің уақыты тығыз болып, сызбасы нашар болып шықты. Мұны өзі де білді. Бірақ бастығы күнделікті әдетімен тағы да мақтады. Бастығының бұл мақтауын Ненси марапат сипатында қабылдай алды ма екен? Бұған күмәнім бар. Ол бұл жолғы мақтауды басқаша түсінді: «Сызба нашар болса да, менің көңіліме қарап, осылай деген ғой» деп ойлады. Бастығының бұл жолғы сөзі Ненсиге бұрынғы мақтаудан әлдеқайда жылырақ естілуі мүмкін. Немесе Ненси бастығының бұл мақтауын мүлде басқаша түсінуі кәміл: «Мені келемеждеп отыр, әйтпесе өтірік мақтап, ішіне қулық сақтап отыр» деп күмәндануы да ақиқат. Немесе «Ненің жақсы, ненің жаман екенін айыра алмайтын адам екен ғой» деген ойға қалуы да ғажап емес. Егер марапат ұғымын нақты түсіндіре алмасақ, ұнатуға жауаптың жалпы теориясы құнын жоғалтады. Оқиға күрделенген сайын әлеуметтік контекстегі аз-маз өзгерістің өзі марапатты жаза түріне айналдырып жіберуі мүмкін болғандықтан, мұндай жалпы ұғымдар бастапқыға қарағанда құнсыздана бастайтынын байқаймыз.

Зерттеулер мынаны көрсетті: «Адамдар марапатты ұнатса да, қулықпен жасалған марапатты ұнатпайды екен».<sup>13</sup> Асыра марапаттау да құлаққа ерсі естіледі, әсіресе өз пайдасын көздеп марапат айтушылар тіпті ұнамсыз көрінеді екен. Эдвард Джонстың экспериментінде<sup>14</sup> көмекшісі, алдымен, қыздардың іс-әрекетін сырттай бақылап, әңгімелерін тыңдап, сосын, баға берген. Нәтижесінде қыздардың бірі – оң баға, бірі – теріс, енді бірі бейтарап баға алған. Осы эксперимент кезінде бағалаушының басқа да ниеті болуы мүмкін еді. Бағалаушыны



қатысушыларға таныстырғанда, тәжірибелік сынаққа қатысушы студенттерді іріктеп жүрген жас ғалым деп таныстырған. Сын естігендер сияқты емес, мақтау сөздер естіген сұхбат берушілер бағалаушыны қаттырақ ұнатыпты, бірақ мақтауының астарында жасырын қулық жатқанын білген кезде көңілдері салқын тартқан. Осындайда «Жағымпаздық алысқа апармас» деген ағылшын мақалы дұрыс емес-ау деген ойға келесің. Бұдан соң Джонстың: «Жағымпаздық алысқа апарды. Бірақ барлық уақытта емес» деген сөзі еске түседі.

Бізге пайда әкелетін адамдар да ұнайды. Пайда да – марапаттың бір түрі, сондықтан пайда әкеліп марапаттайтын адамды ұнататынымыз сөзсіз. Хелен Холл Дженнингстің әйелдер түрмесінде өткізген классикалық тәжірибесінде 15 жаңа әрі қызықты бастама көтеріп, басқалардың да сол бастамаға қатысуына мүмкіндік берген әйел – ең пайдалы адам деп танылған екен. Бізге пайдасын тигізген адамды, тіпті оның көмектесу ниеті болмаса да, ұнатады екенбіз. Бернис пен Альберт Лоттардың балалар арасында жүргізген эксперименті 16 де осыны дәлелдеп отыр. Ғалымдар балаларды үш топқа бөліп, ойын ойнатқан. Ойын шарты бойынша, тақтадағы суреттен ең қауіпсіз жолды табу керек. Қауіпсіз жолды тапқандар жеңіп, қателескендері жеңілетін. Балалар минаға толы алаңда алға бір қадам ғана жасап жылжи алатын еді. Қателескен бала «минаға түсіп» ойыннан шығады, демек, келесі баланың басқа жолды таңдауына тура келеді. Жолды дұрыс таңдаған бала өзін өкшелеп келе жатқан балаларды жеңіске жетелейді. Нәтижесінде жеңіске жеткен (нысанаға бірінші жеткен) бала өзін өкшелеп келе жатқан (жеңіске жетуге көмектескен) балаларды жеңілген балаларға қарағанда қаттырақ ұнатқаны байқалған. Қысқасы, бізге жеңіске жетуге көмектескен адам (оның көмектесу ниеті болмаса да) қаттырақ ұнайды екен.

Ал мақтау туралы айтар болсақ, біз өзімізді мақтағандарды ылғи ұната бермейді екенбіз; әсіресе ішіне қулық сақтап тұрғандарды аса қаламаймыз. Біреудің қулық жасап тұрғанын байқаған адам іштей тіксініп қалады. Жақсылық жасаған адамға сияпат көрсету парыз десек те, сыйлық алуды ұнатпаймыз; немесе қулық сақтап отырған адамның көмек бергені де ұнамайды. Алдыңғы тарауда келтірген мысалды еске түсірейік: мұғалім болсаңыз, оқушылардың шын көңілмен берген

азын-аулақ сыйлығын ілтипатпен қабылдар едіңіз. Дегенмен соңғы курс студентінің курстық жұмысын бағалау барысында сізге қымбат сыйлық әкелсе, қатты ыңғайсызданасыз. Осылай болатыны Джек Брем мен Энн Коулдың экспериментінде<sup>17</sup> дәлелденген. Эксперимент кезінде студенттер (маңызды экспериментке қатысып) бейтаныс адам жайлы бастапқы әсерлерін айту керек болған. Студенттер эксперименттің басталуын күтіп отырғанда, бейтаныс адам (ғалымдардың көмекшісі) сәл уақытқа сыртқа шығып келуге сұранған. Екінші бір экспериментте біраздан кейін қайта кіріп, басқа орынға отырған. Тағы бір экспериментте ала келген сусынын отырған студентке ұсынған. Ең соңында, студенттерден бейтаныс адамға зеріктіретін тапсырманы орындауға көмектесуді сұраған. Бір қызығы, сусын алған студентке қарағанда, сусын алмаған студенттер көмектесуге көбірек ықылас білдірген.

Бұл эксперименттен байқағанымыз, пайда көру мен мақтау – марапаттың әмбебап түрі емес екені. Аш адамға да, атжалманға бір тостақ құрғақ ботқаны адам өз қолымен берсе, мейлі ол бір күнге немесе бір түнге жетсін, мейлі бір жазға немесе бір қысқа жетсін марапат болып табылады. Осы сияқты суға батқан адамға да құтқарушы қайық – марапат. Яғни бұлар – трансситуациялы марапаттар.

Ал мақтау, пайда тигізу – трансситуациялы марапат емес; яғни олардың марапаты болған оқиғаға байланысты; ал оқиға әртүрлі болуы мүмкін. Расында, біздің байқағанымыздай, мақтаған немесе маған пайдасы тиген адам кей жағдайда үндемей немесе қол ұшын созбай тұрған адамнан гөрі тартымсыздау көрінеді екен. Яғни Дейл Карнегидің кеңесі барлық уақытта бірдей тиімді емес. Демек, біреуге ұнау үшін оған пайданды тигізе беру де дұрыс емес.

Біреуге ұнағың келсе, пайданды тигізе бермей, өзің де оның пайдасын көргенің жөн. Қайта оған ұнаудың ең тиімді жолы – осы. Есіңізде болса, 5-тарауда қатыгездікті ақтау феноменін талқылаған болатынбыз: «Қысқаша қорытындылағанда, біреуге зиянын тигізген адам жәбірленушінің өзін кемсітуге бейім болады» деген едім. Ақтау процесінің кері бағыттағы әрекетіне талдау жасағанмын. Яғни егер мен

біреуге пайдамды тигізсем, ол әрекетімді сол адамның тартымды, жағымды, жақсылыққа лайық екеніне өзімді сендіру арқылы ақтап аламын. Өзіме: «Осының бәрін Сэмге не үшін жасап (ақшамды жұмсап, т.б.) жатырмын» деген сұрақ қоямын. – «Себебі Сэм өте жақсы адам. Сол үшін».

Бұл жаңалық емес: мұны тіпті халық даналығының бір көрінісі деуге болады. 1869 жылы әлемнің ұлы жазушыларының бірі – Лев Толстой: «Біздің өзгелерді жақсы көруімізге олардың біз үшін жасаған жақсылығы емес, біздің солар үшін жасаған жақсылығымыз себеп»<sup>18</sup> деп жазған. Толстойға дейін жүз жыл бұрын Бенджамин Франклин бұл қағиданы саяси айла-тәсіл ретінде сәтті қолданыпты.<sup>19</sup> Ол – Пенсильвания штатының парламенттегі өкілінің саяси қарсылығы мен өшпенділігін өзінің жеңіске жету жолында тиімді пайдаланған.

«Мен... мақсатыма оған иіле құрмет көрсетіп жетем деген ниетім болмаған, бірақ біраз уақыттан соң басқа тәсіл қолдана бастадым. Оның кітапханасында сирек кездесетін, аса құнды бір кітап бар екенін естіген соң: «Сол кітапты маған бірнеше күнге бере тұрсаңыз, сізге деген алғысым шексіз болар еді» деген өтініш хат жазып жібердім. Ол кітапты тез арада беріп жіберді, арада бір апта өткенде кітапты қайтарып, ризалық сезімімді білдірген хат жолдадым. Келесі кездескенімізде ол менімен аса сыпайы сөйлесті, тіпті қандай жағдайда болмасын, маған көмек көрсетуге дайын екенін айтты. Осыдан кейін біз өмірінің соңына дейін жақын дос болып кеттік. Бұл оқиға менің бұрыннан көзім жеткен: «Саған бір рет жақсылық жасаған адам саған тағы да жақсылық жасауға даяр тұрады» деген қағидамның дұрыстығын дәлелдей түсті».

Бенджамин Франклин өзінің осы жетістігіне риза болса да, мен ғалым ретінде, оның тұжырымымен толық келісе алмаймын. Франклиннің жетістігі дәл осы тәсілінің нәтижесі ме, әлде жеке басының қандай да бір қасиетінің арқасында болды ма, ол жағын толық түсіне алмадым. Мұны дәлелдеу үшін қатаң бақылау жағдайында арнайы тәжірибе өткізу керек. Франклиннің кітапқа байланысты осы тәжірибесінен кейін 230 жыл өткенде Джон Джекер мен Давид Ланди осыған ұқсас эксперимент жүргізген.<sup>20</sup> Экспериментте студенттер тұжырымдық

тапсырмаларды орындап, қомақты ақша жеңіп алуы мүмкін еді. Эксперимент аяқталған соң ғалымдардың бірі студенттердің бір тобына (дәлірек айтсақ, оларды үшке бөлгендегі – бір тобына) барып, жүлдеге өз ақшасын қойғанын, ақшасы жетпей тұрғандықтан, экспериментті осы жерден тоқтатуға мәжбүр екенін айтқан. Содан соң «бір өтінішімді орындап, ұтқан ақшаларыңызды қайтарып бере аласыздар ма?» деп сұраған. Студенттердің сан жағынан алғанда, дәл осындай ендігі бір тобына ғалымдардың өздері емес, факультет хатшысы келіп, ұтқан ақшаларын қаражат жағынан қиындық көріп отырған психология факультетінің қорына беруін өтінген. Студенттердің қалған тобынан ақшаны қайтаруды сұрамаған. Ең соңында қатысушылардың бәрі эксперимент барысында алған әсерін жазып, сауалнама толтырған. Ғалымдардың өтінішін орындаған студенттер ғалымдарды жоғарырақ бағалаған. Себебі ғалымдарға пайдасы тигеннен кейін олар өздерін ақылды, парасатты екеніне сендіре бастаған.

Мелвин Лернер мен Каролин Симмонстің студенттерге жасаған экспериментінің нәтижесі де осыған ұқсас. Мұнда олар студенттерге электрлі есеңгіреткішпен соққы жасаған. Ал мұны бір топ бақылаушы қарап отырған. Кейбір бақылаушылар біраз бақылағаннан кейін соққыны жалғастыру туралы құпия дауыс берген. Бақылаушылардың екінші бөлігінің дауыс беру құқығы болмаған. Дауыс бергендердің бәрі соққыны тоқтатуды сұраған; кейбір студенттерге соққы жасау тоқтатылған, басқаларына жалғастыра берген. Соққыны тоқтата алған бақылаушылар соққы жасалған студентті тоқтата алмағандарға қарағанда қаттырақ ұнатып қалған.

### **Адамның төлтума қасиеттері**

Бұрын да айтқанымдай, адамның кей жеке қасиеттері оның тартымдылық деңгейіне едәуір ықпал етеді.<sup>22</sup> Сауалнамалар барысында: «Адамның қандай төлтума қасиеттерін ұнатасыз» деген сұраққа көбіне шынайылық, білімділік, ақылдылық, батылдық сияқты қасиеттерді атап жатады. Алайда біздің тәжірибеміздің барысында бұл пайымды дәлелдеу қиын: бізге ол адамның жағымды қасиеттері ұнап тұр ма, әлде біз ол адамның бойында жағымды қасиеті бар екеніне

өзімізді сендіріп тұрмыз ба? Бір қарағанда, екі жауап та дұрыс сияқты. Қандай да бір қасиетке ие адамның басқаларға қарағанда көбірек ұнайтынына көз жеткізу үшін қарапайым сауалнамадан әлдеқайда күрделі қатаң бақылау жағдайында зерттеу жүргізу керек. Осы бөлімде адам бойындағы аса маңызды екі қасиетке: білім мен сырт келбеттің тартымдылығына егжей-тегжейлі тоқталып өтейік.

**Білім.** Бір қарағанда, басқа қасиеттерінің бәрі тепе-тең жағдайда, бізге білім деңгейі жоғары адам көбірек ұнауы керек сияқты болып көрінеді. Себебі біз ісіміздің дұрыс болғанын қалаймыз, яғни айналамызда қабілеті мен білімі жоғары адам көп болған сайын ісіміз де дұрыс болатынына сенеміз. Бірақ осы тараудағы зерттеулерге тереңірек ой жіберсек, тұлғааралық тартымдылықтың күрделі құбылыс екеніне көзіміз жетеді; яғни бұл ұғымды әрдайым қарапайым терминмен түсіндіре салу мүмкін емес екен. Білімге келер болсақ, зерттеу әдебиеттеріндегі көптеген парадоксты деректер көрсетіп отырғандай, алқалы топтардың ең білімді және ең тиімді идеяларды айтып отыратын мүшелері басқаларына көп ұнай бермейді екен.<sup>23</sup> Бұл парадоксты қалай түсінуге болады? Бәлкім, біз айналамызда білімді адамдар көп болғанын қалағанымызбен, аса қабілетті адамдар біздің бойымызда жайсыздық сезімін тудыратыны себеп шығар. Ондай адамдар бізге қол жетпейтін, тым жоғары, айрықша жаратылғандай көрініп, өзімізді салыстырмалы түрде жаман адам сезінетінімізде болуы мүмкін. Олай болса, бізге азды-көпті қателіктерге бой алдыратындар көбірек ұнайтын болғаны ғой. Мысалы, егер Сэм алғыр ойлы математик, үздік баскетболшы, шебер тігінші бола тұрып, андасанда қарапайым сандардан жаңылысса, добын қасында тұрған себетке түсіре алмаса, галстугіне түскен дақты көре тұра, көшеге сол бойы шығып кетсе, бізге көбірек ұнар еді.

Осыдан 50 жыл бұрын Гэллап компаниясы жүргізген сауалнаманың нәтижесін оқып отырып, осы құбылыс жайында біраз толғанған едім: Джон Кеннедидің президентігі кезінде, 1961 жылы Кубаға қарсы «Шошқалар шығанағы» атты сәтсіз операциясынан кейін оның жеке басының танымалдығы күрт өскен болатын. Бұл шабуылдың өрескел қателік болғаны сонша – лезде «Шошқалар шығанағындағы сәтсіздік» деген атауға ие болды. Бұдан нені байқаймыз? Бұл АҚШ мемлекет

басшылары (сол кезге дейін) жасаған ең үлкен қателіктердің бірі еді, нәтижесінде президент халыққа бұрынғыдан да көбірек ұнай түсті. Оған не себеп болды екен? Бәлкім, Кеннедидің «аса мінсіз» болғаны шығар. Оны қалай түсінуге болады? Адам қалай «аса мінсіз» болуы мүмкін?

Расында, 1961 жыл Джон Кеннедидің аса танымал тұлғаға айналған кезі еді. Тіпті аты аңызға айнала бастады десе жарасқандай. Оны король Артурмен салыстыра бастады. Кеннеди жас, көрікті, жарқын жүзді, сөзге шешен, тартымды, шымыр денелі кісі еді. Кітапқұмар, бірнеше қызық кітаптың авторы, саяси стратегияның шебері, соғыс қаһарманы, қиындыққа мойымайтын жан. Екі баласы бар (бір ұл, бір қыз), берекелі отағасы. Әйелі де бірнеше шет тілдерін меңгерген дарынды жан. Кенет аталмыш үлкен қателігі оның да «аса мінсіз» емес екеніне дәлел болды. Нәтижесінде қоғам алдында қарапайым адам ретінде көрініп, ол халыққа бұрынғыдан да көбірек ұнай бастаған.

Өкінішке қарай, бұл – ықтимал себептердің бірі ғана. Ал шынайы өмірде, өзіңіз де жақсы білесіз, мұндай гипотезаларды сынақтан өткізіп отыруға мүмкіндік жоқ. Шынайы өмірде Кеннедидің танымалдығының күрт өсуіне бір мезетте бірнеше жағдай себеп болуы мүмкін. Мысалы, сәтсіздіктен кейін Кеннеди кешірім сұрау немесе кінәні басқаға арту сияқты әрекеттерге бармады; бүкіл жауапкершілікті өз мойнына алды. Осы қылығы оның халық алдындағы тартымдылығының күрт өсуіне себеп болуы ғажап емес.

Аса құзырлы адамның қателікке бой ұруы оның халыққа көбірек ұнауына себеп болады деген болжамды дәлелдеу үшін эксперимент жүргізу керек. Оның артықшылығы сонда – жауапкершілікті өз мойнына алу сияқты қосалқы әрекеттердің ықпалын жоққа шығарып немесе бақылауда ұстайды, сондықтан бір әрекеттің екінші әрекетке ықпалын нақты бағалауға мүмкіндік береді. Мен осы тұрғыдағы Бен Виллерман мен Джоан Флойдпен бірлесіп эксперимент жүргіздім.<sup>24</sup> Экспериментке Миннесота колледжінің студенттері қатысты. Алдымен, әр студент төрт түрлі адамның сұхбаты жазылған аудиожазбаны тыңдады: (1) мінсіз дерлік адамды; (2) қателікке бой алдыратын мінсіз дерлік адамды; (3) орташа адамды; (4) қателікке бой

алдыратын орташа адамды. Эксперименттің алдында студенттерге сипатталып отырған адамды «Колледж Боул» викторинасына қатысуға үміткер ретінде таныстырып, сол үміткерді алған әсері, тартымдылығы бойынша бағалау тиіс екені түсіндірілген. Аудиожазбада сұхбат алушының әңгіме барысында қойған күрделі сұрақтары бар-тын: ол сұрақтар «Колледж Боул» викторинасындағы сұрақтарға ұқсайтын. Бірінші аудиожазбадағы жігіт жоғары білім деңгейін көрсетті – қойылған сұрақтардың 92 пайызына дұрыс жауап берді, оның ішінде «мектепте жоғары сыныпта оқып жүргенде, немен айналыстың» деген сұраққа: «Тәртіпті оқушы болдым, мектептегі жыл қорытындысы туралы кітаптың редакторы болдым, жеңіл атлетика командасының мүшесі болдым» деп жауап берді. Екінші дыбыстық таспада сөйлеген жігіт (негізі, бұл даусын өзгертіп сөйлеген сол актер еді) орташа қабілет иесі екенін көрсетті: сұрақтардың 30 пайызына ғана дұрыс жауап беріп, мектепте орташа оқығанын, жыл қорытындысы туралы кітаптың корректоры болғанын, жеңіл атлетика командасына кіре алмағанын мойындады. Қалған екі жазбада «мінсіз» жігіт пен «орташа» жігіттің екеуі де сұхбат барысында қателіктерге бой алдырады. Бірі сұхбаттың соңында үстіне кофе төгіп алады. Мұндай «айла» аудиожазбада салдырлаған дыбысты, орындықты сұрткендегі дыбысты, сұхбат берушінің: «Кұдайым-ау, жаңа костюмге кофе төгіп алдым-ау!» деген қинала шыққан даусын жазу арқылы келтірілген. Тәжірибе барысын қатаң бақылауда ұстау үшін кофе төгілген кездегі дыбысты көшіріп жазып, бірін – мінсіз адамның, екіншісін орташа адамның сұхбатына тіркеген.

Нәтижесі таңғаларлықтай: қателікке бой алдырған мінсіз адам ең тартымдысы болып шығып; ал дәл сондай қателік жасаған орташа адам тартымдылығы жағынан соңғы орын алған. Мінсіз адам тартымдылығы бойынша – екінші орында, ал орташа адам үшінші орында тұр.

Шындығында, үстіне кофе төгіп алу соншалықты адам сүйсінерліктей нәрсе емес екені белгілі. Алайда дәл осы жағдай мінсіз адамның бейнесін тартымды етіп көрсетсе, орташа адамды өте тартымсыз етіп көрсеткен. Бұл тәжірибе: «білім адамды тартымдырақ көрсетеді, ал ондай адамның қандай да бір сәтсіздігі тартымдылығын тіпті арттыра

түседі» деген пайымымызды дәлелдей түсті. Бұл феномен сәтсіздіктің тиімділігі деген атауға ие болды.

***Сырт келбеттің тартымдылығы.*** Бұрын-соңды көрмеген бойжеткенді кездесуге шақырдыңыз. Кеш соңына таяғанда сіз: «осы қызбен қайта кездескім келе ме, жоқ па?» деп, ойланып отырсыз. Бойжеткеннің қай сипаты аса маңызды? Жүзінің жылылығы ма? Нәзіктігі ме? Ақылы ма? Мейірімі ме? Сырт келбеті дейсіз бе? Дұрыс айтасыз!

Адамдардың көбі бұл ойын жасырғысы келеді? «Сұлулық – тек сыртқы көрініс, сондықтан бұл ұнатудың өлшемі бола алмайды» деуге бейімбіз. Дегенмен бұнымыз әділдік емес, сырт келбеттің тартымдылығы сияқты адамның ықтиярынан тыс нәрсе неліктен осынша маңызды екен? Расында, колледж студенттері «Бүгінгі кездесетін бойжеткеннің бойынан не көргің келеді» деген сұраққа жауабында ешқайсысы «сырт келбетінің тартымдылығын» тізімнің басына қоймапты.<sup>25</sup> Алайда студенттердің іс-қимылдарын зерттеу барысында олар да, жалпы, адамзаттың басым көпшілігі сияқты, бойжеткеннің сырт келбетінің сұлу болғанын теріс көрмейтіні анықталған.<sup>26</sup> Мысалы, Элайн Уолстер (Хатфилд) мен әріптестері Митннесота университетінің студенттеріне тәжірибе жүргізген.<sup>27</sup> Студенттерге алдын ала жеке сынақ жүргізілген. Олардың бірін-бірі ұнатуына қандай қасиеттері себеп болды екен? Ақылы, батылдығы, нәзіктігі, бағыныштылығы, тәуелділігі, тәуелсіздігі, сезімталдығы, шынайылығы немесе тағы осы сияқты қасиеттер емес. Бір-бірін ұнатып, қайта кездесуге барудың басты себебі – сырт келбетін ұнатуы екен. Сымбатты жігіт сұлу бойжеткенмен кездесе, олардың қайта кездесу мүмкіндіктері жоғары болады екен.

Бұл бұрын бірін-бірі көрмеген бейтаныс жандарға ғана қатысты жай емес. Грегори Уайт Калифорния университетінде оқитын қыз-жігіттердің салыстырмалы түрдегі қарым-қатынас ұзақтығын зерттеген еді.<sup>28</sup> Ол сол кезде сырт келбеттің тартымдылығы маңызды рөл атқаратынын анықтаған; бірақ қарым-қатынастың ұзақтығына екі жақтың тартымдылығының тепе-теңдігі ықпал етеді екен. Әсіресе танысқанына 9 ай өткенде тартымдылығы бірдей жұптардың қарым-



қатынасы, тартымдылық деңгейі әртүрлі жұптарға қарағанда, тереңдей түсетіні байқалған. Бұл зерттеу нәтижесінде көз жеткізгеніміз: сырт келбет тартымдылығы адамның бірін-бірі ұнатуының және осы ұнату сезімі қаншаға созылатынының маңызды факторы болып табылады екен. Оның үстіне зерттеу нәтижесі сырт келбет тартымдылығының мәдени стандарты бар екенін көрсеткен. Айта кету керек, мұндай зерттеулер, әсіресе АҚШ-та көбірек жүргізілген. Тәжірибеге қатысушылар сырт келбет тартымдылығын еш қиындықсыз бағалай білген. Оның үстіне, олардың бағалары бір-бірімен үйлесіп жатқан; сондықтан да олар өздерінің дұрыс баға бергеніне сенімді болған. Сырт келбеттің тартымдылығы ерлер үшін де, әйелдер үшін де маңызды екен. Дегенмен сол адамның мәртебесі, дәулеті, билігі де маңызды болған. Бұл жағдай әсіресе әйелдер ерлерді бағалаған кезде көбірек байқалған. Эволюциялық психолог Дэвид Басс<sup>29</sup> адамзат тарихына зер салғанда, өсіп-өну жолдарын таңдауда ерлер мен әйелдердің өзіндік ерекшеліктері бар екенін айтады. Ерлер ұрпағын емін-еркін көбейткісі келсе, әйелдер бұл мәселені ақыл таразысына салып шешкенді жөн көрген. Сондықтан әйел балаларына жақсы тәрбие беріп, өсіре алуы үшін дәулетті ер адамдарды таңдаған. Бұл – эволюция тұрғысынан маңызды құбылыс: әйелдер тек бала туғыза алатын еркекті ғана емес, сонымен қатар балаларын асырап, тамақпен, үймен қамтамасыз ете алатын ерді таңдаған. Ал ерлер, негізінен, денсаулығы жақсы бала туғанын қалағандықтан, әйелдердің сырт сымбатына мән берген. Осылайша, бабаларымыз бізге қазіргі кезде әлеуметтік психология тәжірибесі арқылы байқай алатын жайларды айтып кеткен екен. Бір зерттеуде қатысушыларға кездесетін адамның суретін көрсеткен.<sup>30</sup> Кездесетін адамдарды сырт келбеті әртүрлі болған. Оларды әлеуметтік мәртебесі жоғары немесе төмен екенін айқын көрініп тұратындай етіп киіндірген; біразы кәсіпкер сияқты киінсе, қалғандары асхана қызметкерлерінің киімін киген. Содан соң тәжірибеге қатысушылардың қандай адамдармен кездесуге көбірек ықыласты екенін бағалаған. Ерлер кездесетін адамының әлеуметтік мәртебесінен гөрі сырт келбетіне көбірек көңіл бөлген, яғни әйел сұлу болса болғаны, әлеуметтік мәртебесі мен шыққан тегіне мән бермеген. Әйелдердің таңдауы басқаша болған. Олар, негізінен, сымбатты ерлерге назар аударғанымен, көріксіз болса да әлеуметтік мәртебесі

жоғары ерлерге айрықша көңіл бөлген. Тіпті «Бургер Кингтің» киімін киген ең сымбатты жігіттің өзі ұнамаған.

Нәтижесі таңғаларлық па екен? Бәлкім, колледжде айналаңыздағыларға назар аударғанда, бәрі – жігіттер де, қыздар да ең сұлу құрбысымен кездескісі келетінін байқаған боларсыз. Сіз дұрыс байқапсыз. Илай Финкель жылдам танысу парадигмасын қолдана отырып, романтикалық серігін іздеген студенттер қатысқан бірнеше эксперимент жүргізген.<sup>31</sup> Экспериментте жігіттер мен қыздар бірнеше қысқа (бір минуттық) кездесуге қатысқан. Эксперименттің соңында қатысушылар кездесулердің қайсысының қайталанғанын қалайтынын айтқан. Финкель мен Иствик мұндай бетпе-бет кездесуде, жоғарыда айтылғандай, әйелдер мен ерлердің көзқарасында айырмашылық болмағанын; әйелдер де дәл ерлер сияқты тек сырт келбетінің тартымдылығына назар аударғанын байқаған.<sup>32</sup> Сонда, әйел мен ер сырт келбеттің тартымдылығын бірдей бағалайтын болса, онда эволюциялық көзқарас қате болғаны ма? Жоқ. «Бургер Кинг» киімін киіндірген тәжірибе мен жылдам танысу тәжірибесінің арасында үлкен айырмашылық бар. Соған байланысты олардың нәтижелері де әртүрлі. «Бургер Кинг» тәжірибесінде кездесуге келетін адамның экономикалық мәртебесінің жоғары немесе төмен екені көзге ұрып тұрған. Ал жылдам танысу тәжірибесінде кімнің экономикалық жағдайы қандай екені белгісіз болды. Қатысушылардың бәрі де сол колледждің студенттері еді. Сондықтан «Бургер Кингтің» түнгі ауысымындағы қызметкері сияқты ерекшеленіп тұрған ешкім болмаған. Кездесуге келетіндердің бәрінің әл-ауқат деңгейі ортадан жоғары болса, ең маңыздысы – сырт келбетінің тартымдылығы болып, әйелдер де ерлер сияқты сырт келбет тартымдылығына мән беріп, қайта кездесуге келісім беретіні анық еді. Ал кездесуге қатысушылардың әл-ауқат деңгейі әр түрлі екені бірден көзге ұрып тұрған жағдайда эволюциялық көзқарас дұрыс; ерлерге карағанда әйелдер кездесетін адамның әлеуметтік және экономикалық мәртебесіне айрықша назар аударады.

Көзіміз жеткендей, кей жағдайда сырт келбеттің тартымдылығы дәулеттілік және әлеуметтік мәртебе сияқты өзге факторлардан жоғары тұрып, бейтаныс адамдарды бағалауда үлкен рөл атқарады;

тартымдылықтың адамдардың өзара қатынасында өзіндік орны бар екенін біз кездесу мысалы арқылы айттық. Негізінде, адамның тартымдылығы бұдан да басқа көптеген жағдайларда біздің көзқарасымызды өзгертуге ықпал етеді. Мысалы, Карен Дион мен әріптестері зерттеулерінің бірінде колледж студенттеріне жас шамасы өздерімен қарайлас үш адамның суретін көрсеткен.<sup>33</sup> Суреттер тартымдылықтың әртүрлі деңгейіне лайықтап, іріктеп алған болатын: біріндегі адам – тартымды, екіншісі – орташа, үшіншісі тартымсыз еді. Қатысушылар суреттегілердің 27 түрлі ерекшелігін айтып, болашақтағы бақытын болжауға тиіс болды. Сырт келбеті тартымды адамға ең жағымды қасиеттер телініп, болашақта әлдеқайда бақытты болатыны болжанған. Ер – ерді, ер – әйелді, әйел – ерді, әйел әйелді бағаласа да, осы нәтиже қайталанған.

Көпшіліктің «сұлу адамның сыртқы көркіне ішкі сұлулығы сай келеді» деген сөзбен келісетініне таңғалып отырсыз ба? Бәлкім, таңғалмассыз да. Сұлулыққа ынтызарлық – қалыпты нәрсе; кішкентай баланы жақсы көрмейтін адам жоқ, өйткені олардың бәрі де сұлу, сүйкімді келеді.<sup>34</sup> Ал көркемөнер туындыларындағы бейнелер біздің осы ойымызды нақтылай түседі. Балалық шақ естеліктерінен білетініміз: сұлулық пен мейірімділік – ажырағысыз ұғым. Уолт Диснейдің мультфильмдері мен балалар кітаптарындағы суреттерде Ақшақар, Күлбике, Ұйқыдағы ару сияқты нәзік те сүйкімді кейіпкерлер және олардың жүректерін жаулаған ханзадалар – бір-біріне қатты ұқсайтын. Тіпті сырт келбеттері де ұқсас. Мұрны кішкентай, көздері үлкен, еріндері жұқа, бетінде секпілі бар, сымға тартқандай сымбатты келетін. Бәрі де Барби немесе Кен қуыршақтарынан айнымайтын. Ал қатал өгей шешесі, күншіл өгей апалары, зұлым ханшайымдар қалай суреттелуші еді?

Теледидар осы мәдени стандартты қолдайтын; теледидардағы телехикаялар мен прайм-тайм хикаялардағы кейіпкерлердің рөлдеріне, негізінен, сұлулықтың америкалық стереотипіне сай келетін актерлар іріктелетін. Сосын жарнама пайда болды. Сұлулық үлгісін құтының сыртына жапсырып сататын суреттер арқылы насихатталатын жағдайға тап келдік. Сусабын, лосьон, дезодорант, тіс пастасы, жаттығу аппараттары сияқты өнімдердің бәрі «біз сіздерді сұлу, тартымды етеміз, өмірде табысқа жетулеріңе кепілдік береміз»

деп жар салатын, біздерді осыған сендіретін. Мұндай өнімдер бізге кәдімгідей ықпал ететін. Мысалы, арнайы жүргізілген сынақ мақсатындағы тәжірибелердің бірінде 16-18 жастағы қыздарға косметика құралдарының 15 жарнамасы жүйелі түрде көрсетіліп отырған.<sup>35</sup> Бақылау тобындағы жасөспірімдерге сұлулық құралдарына қатысы жоқ 15 жарнама көрсетілген. Біраз уақыттан соң қатысушылардан сексуалды тартымдылық, ақыл, келбеттілік, еңбексүйгіштік сияқты 10 қасиеттің ішінен өзіне көбірек ұнайтынын таңдауды сұраған. Сұлулық жайлы жарнамаларды көп көрген қыздар сұлулыққа қатысты сипаттарды көбірек таңдаған.

Тіпті балабақша балалары да құрбыларының тартымдылығына назар аударады екен. Карен Дион мен Еллен Бершайд балабақшадағы балалар арасында тартымдылыққа байланысты тәжірибе жүргізген.<sup>36</sup> Сосын, балалардың қайсысы кімді жақсы көретініне назар аударған.

Нәтижесінде тартымдылықтың әсіресе ұл балалар үшін аса маңызды екенін анықтаған; келбетті ұлдарды көріксіз ұлдарға қарағанда көбірек жақсы көреді екен. Сонымен қатар көріксіз ұлдар тартымды ұлдарға қарағанда ашушаң келеді екен, тіпті балалардан кімдерден «қорқатынын» сұрағанда, олар көбіне көріксіз балаларды атапты. Бәлкім, ғалымдар көріксіз балалардың ашулы кезіне тап болған шығар делік. Бұл тәжірибенің мақсаты – балалардың мінез-құлқын зерттеу болмағандықтан, ғалымдар мұның нақты себебін анықтауға тырыспаған.

Адамдардың көрікті баланың тентектігіне кешіріммен қарайтыны дәлелденген. Бұл Карен Дионның мына экспериментінде байқалған.<sup>37</sup> Мұғалімнің сыныптағы тәртіп бұзушы балалар туралы баяндамаларын Дион бірнеше әйелге оқытқан. Әр баяндамаға тәртіп бұзған баланың суреті жапсырылған. Біреулеріне – көрікті оқушының, енді біреулеріне көріксіз оқушының суреті жапсырылған. Әйелдер көріксіз оқушыны көбірек кінәлап, мұндай тентектіктік – бұлардың күн сайынғы әдетіне айналған деп жорамал жасаған. Ал көрікті балаларға кешіріммен қарауға бейім болған. Әйелдердің бірі: «Бұл – тәртіпті оқушы, тек бүгін ғана тәртіпсіздік жасаған шығар. Тентектігіне... көңіл аудармай-ақ қояйық» деген. Ал дәл сондай тентектікті көріксіз оқушы жасаған кезде сол әйел: «Бұл тым бетімен кеткен оқушы сияқты, мұғалімін де

әбден шаршатқан шығар. Құрбыларымен төбелесуге дайын тұратын тентек баланың түрі» деген сияқты пікір білдірген. Осылайша, біз көрікті балаларға жеңілдік жасауға бейімбіз. Олардың тентектігін жуып-шаюға тырысамыз, басқа біреулердің айтқанына еріп тентектік жасады немесе солай етуге амалсыздан мәжбүр болды деп сылап-сипауға бейімбіз. Ал көріксіз балалар бұлай оп-оңай құтылып кете алмайды; олардың тентектігін туа бітті қасиеті деп ұғамыз. Мұндай баланың жағымсыз қасиеттерін көрсек, «бұл бала әуелден-ақ осындай ұрыншақ» деуге бейім тұрамыз.

Сырт келбеттің тартымдылығы ересектер мен балалар арасындағы сияқты, жасөспірім кезде де үлкен рөл атқаратынына ешкім таңғала қоймас. Мысалы, Ричард Лернер мен әріптестері байқағандай, 6-сынып оқушылары оқу жылы ішінде келбетті сыныптастарын көріксіз сыныптастарына қарағанда, жоғарырақ бағалаған.<sup>38</sup> Тіпті мұғалімдер де солай бағалапты. Брюс Хансбергер мен Бренда Каванаг<sup>39</sup> байқағандай, студенттер де мұғалімнің тартымдылығына назар аударып; сымбатты мұғалімді көріксіз мұғалімге қарағанда жақсырақ, көңілдірек, мейірімдірек, қызықтырақ деп есептеп, жоғары бағалаған.

Сырт келбет тартымдылығының бизнесте де өзіндік ықпалы бар. Ирен Фриз бен әріптестері<sup>40</sup> іскерлік басқару саласында магистр атанған 700-ден астам жасты тартымдылығына қарай таңдап, олардың 10 жыл ішіндегі еңбек жолын шолып шыққан. Нәтижесі айқын. Тартымды жігіттердің бастапқы еңбекақылары жоғары болған, бірақ кейін сол қалпында сақталып қалған. 10 жыл ішінде көріксіз әріптестеріне қарағанда, көбірек ақша тапқан екен. Ал қыздардың сұлулығы бастапқы еңбекақысына әсер етпеген, бірақ еңбек жолында тез өсіп отырған. Ғалымдар тартымдылықты 5 шкалаға бөлгенде, әр шкаланың орташа еңбекақысы 2 150 долларды құрапты. Осы теория тұрғысынан қарасақ, егер сіз 1991 жылы пластикалық ота жасатып, 2-ден 4-шкалаға өзгерген болсаңыз, жылына 4 300 доллар артық табар едіңіз.

Сұлулықтың екі қыры бар. Гарольд Сигалл екеуміз жүргізген экспериментте<sup>41</sup> әйелдер екі түрлі бейнеде: бірінші жағдайда – сырт келбеті тартымды, ал екінші жағдайда сырт келбеті тартымсыз болып көрінуі тиіс болды. Көріксіз әйел бейнесін сомдау үшін сұлу әйелге

жараспайтын кең киім, денесінің түсіне сай келмейтін бұйра ақ шашты парик кигізіп, денесінің түсін де өзгерттік. Бұдан кейін ол клиникалық психологияның соңғы курс студентімін деп танысып, колледждегі бірнеше адамнан сұхбат алды. Сұхбаттың соңында студенттердің әрқайсысына баға берді. Студенттердің біразын жоғары бағалады, ал біразына нашар баға қойды. Байқағанымыз, баға беруші адам тартымсыз болса, ер адамдар бағаның жақсы-жаман екеніне мән бермеген; екі жағдайда да баға беруші әйел оларға орташа деңгейде ұнаған. Ал сұлу бейнеде шыққанда, жақсы баға алғандарға қатты ұнаған, ал төмен бағаланғандар тіпті оны жек көріп кетті десек те болады. Бір қызығы, сұлу әйелден нашар баға алған ер адамдар ол әйелді ұнатпадық десе де, келесі тәжірибесіне қатысуға қуана келіскен. Біздің ойымызша, сұлу әйелден нашар баға алған ерлердің төмен баға алғанына намыстанғаны сондай, келесі тәжірибеде сұлу әйелдің пікірін өзгертуге барын салған.

Келесі бір экспериментте Герольд Сигалл мен Ненси Остров<sup>42</sup> егер әйел бетінің ажарын теріс мақсатта пайдаланып отыр деп сезіктенбесе, еркек көрікті әйелді таңдайтынын дәлелдеген. Экспериментте колледж студенттері қылмыскердің кінәсі мойнына қойылып дәлелденген бірнеше қылмыстық істі оқып шығады. Кейін әр қатысушы қылмыскерге өз үкімін шығарған. Нәтижесінде бет ажары сұлу айыпталушыға ұрлық жасаған қылмысы үшін тағайындалған жаза жұмсағырақ болған. Ал бет ажары әдемі айыпталушының өз көркін пайда табу мақсатында жұмсаған (орта жастағы бойдаққа жалған корпорацияға инвестиция құйғызып, алаяқтық жасаған ) қылмысы үшін берілген жаза әлдеқайда қаталырақ болған.

Енді бір секундқа үзіліс жасап, терең тыныс алайық. Сигалл – Островтың тәжірибесі өте маңызды, өйткені ол адамның тартымдылығы біздің қабылдайтын шешімімізге де ықпал ететінін көрсетіп отыр. Бұл көрсеткіштің құқықтық жүйемізге әсері қандай екен? Сигалл мен Остров кәсіби заңгерлерге жүгінген жоқ қой; тәжірибеге қатысушылар колледж студенттері еді. Осы тәжірибеге сүйеніп, біздің құқықтық жүйемізде үкім шығару барысына сырт келбет тартымдылығының ықпалы зор деген қорытынды шығара аламыз ба? Соттар да колледж студенттері сияқты сұлулықтың

ықпалына ұшырай ма екен? Крис Дауне мен Филипп Лайон<sup>343</sup> осыған көз жеткізгісі келген. Олар соттың ұсақ құқық бұзушылықтан бастап ауыр қылмыстарға дейін барған 915 әйел мен 1 320 ер адамға салған айыппұлдары мен кепілдік сомаларына талдау жүргізген. Нәтижесі қызық және көңілге қонымды. Соттар ұсақ құқық бұзушылық ісін қарау барысында тартымды ерлер мен сұлу әйелдерге көріксіз ерлер мен әйелдерге қарағанда, төменірек айыппұл мен аз мөлшерде кепіл сомаларын төлету туралы шешім шығарған. Ал қылмыстық істерді қарау барысында сырт келбеттің тартымдылығы еш ықпал ете алмаған. Ұсақ құқық бұзушылығы жағдайында тіпті білікті соттардың өздері сұлулықтың ықпалына ұшырайды. Ал ауыр қылмыс кезінде соттар мұндай ықпалға түспей, парасаттылық танытқан.

Сырт келбеттің тартымдылығының ықпалы біз ойлағаннан да асып түсіп жатады, тіпті сол адамның өзі ғана емес, айналасындағыларға деген көзқарасымызды да өзгертуі мүмкін. Герольд Сигалл мен Давид Ландидің<sup>44</sup> бір эксперименті, сұлу әйелдердің айналасындағы адамдардың көріксіз әйелдердің айналасындағы адамдардан гөрі басқаша әсер қалдыратынын дәлелдеген. Қатысушылар сұлу әйелдің қасында отырған адамды, көріксіз әйелдің қасында көрген кезіне қарағанда, көбірек ұнатқанын байқаған.

Аталмыш зерттеулердің нәтижелері сұлулықтың мәні біз ойлағаннан гөрі тереңірек екенін көрсетеді. Біз сұлуларға құштармыз, оларды көріксіз адамдарға қарағанда көбірек ұнатып, көбірек марапаттауға бейімбіз. (Әрине, олардың арбауына түсіп қалғымыз келмейді.) Адамды тартымды және тартымсыз деп бағалаған сәттен бастап, біз сол адамның бойындағы қасиеттерге басқаша көзбен қарай бастайды екенбіз, мысалы, тартымды адам, тартымсыз адамға қарағанда, жарқын жүзді, кісіні өзіне елітірерліктей сүйкімді әрі әдемі көріне бастайды екен. Оның үстіне, тәртіпсіздік және бұзақылық жасаған кезде сұлу адамдарды ақтап алуға бейім тұрады екенбіз. Көріксіз адамдарға қарағанда әдемі адаммен жылырақ сөйлесеміз. Адамдарды көрікті және көріксіз деп бөліп, олармен әр түрлі қарым-қатынас жасау – біздің бойымызда ерте бастан қалыптасқан әдет.

Сол адам туралы сіз не ойлайсыз? Сол ойлаған ойыңыз кейін араларыңыздағы қарым-қатынасқа, дәлірек айтқанда, сол кісі туралы ойыңыздың қалыптасуына ықпал етеді. Бұған Марк Шнайдер, Элизабет Депкер Танк, Еллен Бершайдтың 45 классикалық тәжірибесінің нәтижесі дәлел бола алады. Өзіңізді осы тәжірибеге қатысушы ер адамның орнына қойып көріңіз: «адамдардың бір-бірімен танысу жолдарын» зерттеу тәжірибесіне ерікті түрде қатысып отырсыз, араларыңызда вербальды емес қарым-қатынас болмауы үшін сіз танысатын қызды көрші бөлмеге кіргізеді. Ол қызды әлі көрмесеңіз де, сізге ол туралы берілген мәліметтердің ішінде суреті болған еді. Ол қызбен телефон арқылы сөйлесе бастаған сәтте, оның суреттегі бейнесі сізге ықпал етеді деп ойлайсыз ба?

Өзіңіз де сезіп отырған шығарсыз, қатысушының көргені шын мәнінде ол қыздың суреті емес еді. Кейбір қатысушыларға сұлу қыздың суретін берген, ал кейбіреулеріне көріксіз қыздың суретін берген болатын. Дегенмен суреттің әсер-ықпалы болады екен. Сұлу қызбен сөйлесіп отырмын деп ойлаған жігіттер ол қызды, көріксіз қызбен сөйлесіп отырмын деп ойлағандарға карағанда, әлдеқайда сабырлы, әзілқой, кісімен тез тіл табысатын адам ретінде бағалаған. Бұл таңғаларлық нәрсе емес еді. Таңғаларлығы мынада: (қыздың суретін көрмеген) қыздың даусы ғана жазылған аудиожазбаны тыңдаған кезде жігіт сұлу деп ойлаған қыз оған көбірек әсер еткен. Қысқасы, жігіт сұлу қызбен сөйлесіп отырмын деп ойлаған кезде оған жақсы сөздерін айтып, ерекше ықыласпен сөйлескен және ол қызды өзіне сенімді, пысық, жүрегі жылы жан ретінде бағалаған. Бұлардың әңгімесін тыңдаған бақылаушылар жігіт көріксіз деп ойлаған қызбен сөйлескенде, мұндай жағдай болмағанын – араларындағы әңгіме де басқаша, қызға берген бағасы да өзгеше болғанын айтады. Бұдан шығатын қорытынды: тартымды адам өзгелердің өзімен қарым-қатынасына қарап, өзін жақсымын деп бағалайды екен. Көріксіз адам, керісінше, өзгелердің өзімен қарым-қатынасына қарап, өзін жаманмын деп бағалайды екен. Бір өкініштісі, бала кезден-ақ осындай ойға келіп, өзінен-өзі төменшіктей береді екен. Адам өзі туралы не ойлайды? Айналасындағылардың өзіне деген көзқарасы, қарым-қатынасы қалай? Кімнің де болсын мінез-құлқына осы екі фактор ерекше әсер етеді.



Сұлулық туралы әңгімеміз, негізінен, сырт келбет сұлулығы жайлы болып отырғанына назар аударыңыз. Біздің қабылдау түйсігіміз сезіміміз бен мінез-құлқымызға әсер етіп, ненің жақсы, ненің жаман екенін айыруға, әр нәрсеге салиқалы түрде баға беруге ықпал етеді. Дегенмен сұлулықтың басқа да түрлері бар. 1960–1970 жылдары, сезімді жаттықтырушы топтар кең танымал болған кезде, көп адам көзге көрінбейтін сенсорлы тәжірибеге ерікті түрде қатысқан болатын. Мысалы, менің бір тобымда көздерін байлаған 50 адам бөлменің ішіндегі заттарды пайдаланып, бір-бірімен сезіну және сөйлесу арқылы танысады. Осы жаттығудан кейін топ мүшелері осы кезге дейін қалыптасқан көзқарастарының лезде өзгергенін мәлімдеген болатын. Негізі, басқа адамды көрмей тұрып, тартымсыз деп ойламайтының белгілі. Сондай-ақ қатысушылар көздерін ашқан кезде біраз нәрсеге, мысалы, қарсы алдында тұрған бетін безеу басқан, қоңқақ мұрын жігіт бірер минут бұрын ғана тым мейірімді, нәзік, сезімтал, сүйкімді болып елестегеніне таңғалған еді. Бұл олардың есінде ұмытылмастай болып сақталып қалған тәжірибе болды.

### **Ұқсастық пен тартымдылық**

Линн сауық кешінде Сьюзаннамен танысты. Енді ғана танысса да, Джордж Буш, Джордж Клуни, Джордж Элиот, ағылшын королі Георг III туралы көзқарастары бір жерден шығып жатты. Линн жатақханасына келгенде бөлмелес көршісіне ақылды, білімді қызбен танысқанын айтты. Дон Берн мен әріптестерінің 46 қатаң бақылау негізінде жүргізген ондаған тәжірибесінің нәтижесі мынадай ой қорытындысына әкеледі: сіздің бір адам жайлы бар білетініңіз – оның белгілі бір мәселеге көзқарасының сіздің көзқарасыңызға ұқсас екені ғана болса, сіз ол адамды ұнатуға бейім тұрасыз.

Көзқарас бірлігі және ұнату сезімі. Екеуінің бір-біріне қандай қатысы бар? Бұл ретте екі нәрсеге назар аудару керек сияқты. Біріншіден, бізге өз көзқарасымызбен, пікірімізбен келісетін адамдар өте ақылды, терең ойлы болып көрінеді. Ал ақылды, ойшыл адаммен әңгімелесу қашан да қызық және пайдалы. Екіншіден, мұндай жағдайда біз өз көзқарасымыздың әлеумет үшін маңызды екеніне сене бастаймыз. Бұл да марапаттың бір түрі; яғни бізге өзімізбен келісетін адамдар ұнайды.

Оның үстіне, біз, адамдар, көзқарас ұқсастығы мен ұнатуды бір нәрсе деп қабылдап, кей адамды болмашы қылығы үшін жақсы көріп қалып жатамыз. Құстарды сырттай бақылап отыру өзіңізге ұнағаны сияқты оған да ұнайды екен. Соны байқап, сіз оны іш тартып қаласыз. Сонымен, қорыта келгенде, бізге көзқарасы өзіміздікімен сәйкес келетін адамдар ұнайды және ұнатқан адамымызды өзіміздің жақынымыздай көріп, жақсы қарым-қатынас жасаймыз.<sup>47</sup>

### **Ұнату, ұнау және өзіндік қадір**

Көзқарасымыз сәйкес келетін адамды ұнатуымыздың тағы бір себебі бар. Ондай адаммен жақынырақ таныссақ, оның да өзімізді ұнатып қалатынына сенуге бейімбіз.<sup>48</sup> Шындығында, біреуді ұнатуымызға ықпал ететін ең маңызды факторлардың бірі – сол адамның бізді ұнатуы екен.<sup>49</sup>

Біреуге ұнайтыныңызға сенімдісіз делік. Мұндай жағдайда сіз сол адаммен араңызды жақындата түсетін іс-әрекеттерді көбірек жасауыңыз мүмкін. Сонда қалай дейсіз бе? Мәселен, біз екеумізді сауық кешінде ортақ досымыз таныстырды делік. Сол арада аз-маз әңгімелестік. Арада бірнеше күн өткеннен кейін сіз досыңызбен жолығып қалдыңыз. Ол саған сол кештен кейін менің сізді сыртыңыздан мақтағанымды айтады. Қалай ойлайсыз, келесі кездескенімізде сіз не істер едіңіз? Меніңше, сіз маған ұнағаныңызды білген соң, мені де сырттай ұнатып қаласыз. Енді ортақ досымызға сіз де мен туралы жақсы сөз айтуға тырысасыз. Маған ұнайтыныңызды білмей тұрғанда, сіз менімен бұлай сөйлеспеуіңіз мүмкін еді. Ал енді ерекше жылы шырай білдіріп, жымия сөйлеп, барынша сыпайылық танытасыз. Сіздің әрекетіңіз маған қалай әсер етер еді? Мен сіздің жылы көзқарасыңызды байқап, ерекше ілтипатыңызды көргенің соң бұрынғыдан да қаттырақ ұнатып, сізге айрықша ықылас білдіруге тырысар едім.

Енді мына жағдайға назар аударыңыз: ортақ досымыз сізге өтірік айтқан болса ше? Досымыз біз екеумізді жақындатпақ болып, мен ештеңе айтпасам да, сізге «досым сізді ұнатып қалыпты» деп айта салса ше? Оның арамызды жақындатпақ болған жақсы ниеті қаншалықты жүзеге асуы мүмкін? Егер екеуміз Ребекка Көртис пен Ким Миллердің

экспериментіне 50 қатысушылар сияқты болсақ, оның бұл жоспары міндетті түрде жүзеге асар еді. Бұл ғалымдар мынадай тәжірибе жасаған: біраз адамға оларды белгілі бір адамдардың ұнатып қалғанын айтқан, ал, керісінше, сол адамдарға: «Сол кісілер сіздерді ұнатыңқырамай қалыпты» деген. Арада аз уақыт өткен соң екі топты бір-бірімен кездестірген. Сол кезде ұнайтынына сенімді адамдар өздерін өте сыпайы ұстаған: көп аса пікір таластырмауға тырысқан, қысқасы, өздерінің ұнамайтынына сенімді адамдарға қарағанда, жылы жүзді, жайдары болған. Нәтижесінде ұнайтынына сенімділер, шынында да, қарама-қарсы топқа ұнап қалған, ал ұнамайтынына сенімділер – шынында да, ұнамай қалған. Қысқасы, өтіріктің соңы шынға айналған. Ал өздерінің ұнайтын-ұнамайтынын біле алмай, дал болғандарды кездескен адамдары да не ұнатарын, не ұнатпасын білмей дал болыпты. Естеріңізде болса, олар ұнатқаны-ұнатпағаны жайлы ештеңе айтпаған болатын. Біздің сеніміміз – дұрыс па, қате ме, маңызды емес, бірақ мұның болашағымызға ықпалы зор.

Біреуге ұнайтынына сенген адамның жүрегі жылы болады. Одан бөлек, біздің сенімсіздігіміз бен әлсіздігіміз өзімізді ұнататын адамды жақсы көруімізге себеп болады екен. Элайн Уолстердің (Хатфилдтің) бір қызық экспериментінде жеке басының қасиеттерін анықтау мақсатында тапсырған сынақтарының нәтижесін күтіп отырған колледждің студент қыздарының қасына тәжірибе жүргізушілер жіберген сәнді киінген, сымбатты, көрікті жігіт келіп отырады.<sup>51</sup> Әр қызбен шүйіркелесе кетіп, ұнатып қалғанын айтып, кездесу туралы ұсыныс жасайды. Осы сәтте бөлмеге ғалымдардың бірі кіріп, қыздарды сынақтың нәтижесімен танысуға шақырады. Қыздардың жартысына өте жоғары сипаттама беріледі. Қалғандарына өте төмен сипаттама беріледі. Әдейі осылай істейді. Жоғары сипаттама берілген қыздар мен төменгі сипаттама берілген қыздар осыдан кейін өздерін қалай бағалайды? Бұл осы сұрақтың жауабын табу үшін жасалған амал еді. Ең соңында қыздарға: «Мына тізімдегі адамдардың қайсысы сіздерге тартымды көрінеді? Қалауларыңызға қарай таңдаңыздар» дейді. Таңдауға түскендер үшеу еді: біріншісі – өздерінің мұғалімі, екіншісі – курстасы, үшіншісі сол бөлмеде отырған әлгі бейтаныс жігіт. Жеке қасиеттеріне қатысты өте төмен сипаттама алған қыздар, өте жоғары

сипаттама алған қыздарға қарағанда, бөлмедегі бейтаныс, көрікті жігітті көбірек ұнатыпты. Олар мына қағиданы басшылыққа алған: қысқасы, біздің сүйікті болғымыз келеді, өзіміздің әлсіздігімізді сезінген сайын, өзімізді ұнататын адамды көбірек жақсы көреміз.

Аталмыш тәжірибеден көзіміз жеткені – адам өзіне сенімді болған сайын «мұқтаждығы» да азырақ болады; яғни кездейсоқ адамның сөзіне көп илана қоймайды екен. Аш адамның тамақ талғамайтыны, ал тоқ адамның ірімшік қосылған бутребродты да жегісі келмейтіні секілді, сенімсіз адам кез келгеннің баурауына көнгіш, ал сенімді адам таңдағыш келеді. Сондай-ақ сенімсіз адам өзіне ұнаған адамды таңдауға жүрегі дауаламай, тартымсыз серікті таңдауы да мүмкін. Мұндай қорытынды Сара Кислер мен Роберта Барелдің колледждің студент жігіттеріне жасалған қызықты экспериментінің 52 нәтижесінде шығарылған. Осы тәжірибе кезінде студенттерге интеллектуалдық сынақта алған бағаларын хабарлаған. Студенттердің бір бөлігі – өте жоғары баға, бір бөлігі өте төмен баға алған. Осыны хабарлағаннан кейін ғалымдардың бірі үзіліс жасап, студенттермен бірге кофе ішуге барған. Кофеханаға кіргенде, ғалым үстел басында жалғыз отырған студент қыздың қасына келіп, студент жігіттерді әлгі бойжеткенмен таныстырған. Әрине, бұл бойжеткен тәжірибе жасаушы ғалымдардың әдейі отырғызып қойған қызы еді. Бойжеткен бастапқыда өз қадірін білетін кербез сұлу қалпында көрінді, ал біраздан кейін өзін өте қарапайым ұстады. Зерттеушілер студент жігіттердің романтикалық құштарлықтарының шамасын (кездесуге шақырды ма, кофесінің ақшасын төледі ме, телефон нөмірін сұрады ма, тағы біраз отыра тұруын өтінді ме) сырттай бақылап отырған. Өздеріне сенімді жігіттер (яғни сынақта өте жоғары баға алғандар) «көрікті» қызға көбірек құмартқан; ал сенімсіздері «қарапайым» қызға көбірек көңіл аударыпты.

### **Беті қайту мен әлеуметтік шеттетілудің кейбір ықпалдары**

Кислер және Барелдің тәжірибесі көп адамдардың «беті қайтып қалудан» қорқатынын көрсетіп отыр. Иә, мұнда бір гәп бар. 6-тарауда осы жөнінде әңгіме болғаны естеріңізде шығар. Біреудің бетін қайтарсаңыз, ол адам ызаланып, ашуға мінеді. Ашулы адам

агрессиялық іс-әрекетке барады. «Колумбайн» мектебіндегі қылмыстың себептерінің бірі осы болуы мүмкін. Психологтер әр нәрседен беті қайтқан адамдардың психологиясын зерттей келіп, адам баласының айналасындағы адамдарға мұқтаж екенін дәлелдейді. Қасымызда жүрген адамдар біз туралы не ойлайды? Бізге деген сезімі қандай? Осы сауалдардың ешқайсысына біз бейтарап қарай алмаймыз. Ал әлеуметтен оқшауланып қалсақ не болар еді? Кімге де болса, ең қиыны – осы. Біз кейде «бет қайтару» деген ұғымды метафоралы түрде бейнелеп, «далаға тастады», «таспен ұрғандай етті» деп жатамыз. Расында, жүргізілген эксперименттер бұл сөздердің жай ғана метафора емес екенін көрсетіп отыр; біз бетіміздің қайтқанын тәнімізбен сезінеді екенбіз. Мысалы, жүргізілген эксперименттердің бірінде қатысушылар өздерінің бастарынан кешкен жайларды – айналасындағы адамдар өзіне ілтипатпен қарап, жақын тартқаны немесе мұны ұнатпай, шеттеткені жайлы айтып берген.<sup>53</sup> Әңгіме соңында экспериментке қатысушыдан бөлмедегі температураның қандай екенін сұраған. Айналасындағы адамдардың өзін жақын тартқанын еске алғандар бөлмені жылы деп есептеген, ал айналасындағы кісілердің өзін шеттеткенін еске алғандарға бөлме температурасы салқын көрінген. Екінші бір экспериментте қатысушылар компьютерде көрші бөлмедегі қарсыласымен доп лақтырысып ойнап отырған (Шындығында, олар компьютерге қарсы ойнап отырған болатын). Осы кезде ойынға басқа да ойыншылар қосылады – әркім өз добымен ойнап отырады. Бірақ кей ойыншыларға ойынның бас жағында ғана аз-маз доп лақтырады да, кейін доп қайтып келмей, ойыннан шеттеп қалады. Осындай ойыннан кейін қатысушылардан мынадай азық-түлік пен ішімдік түрлерін – ыстық сорпаны, ыстық кофені, алманы, кептірілген нан мен кока-коланы қажеттілігіне қарай таңдауын сұраған. Қатысушылардың бәрі алманы, кептірілген нан мен коланы таңдаған, ал ойыннан шеттеп қалғандар ыстық сорпа мен ыстық кофе сұраған. Соған қарағанда, әлеуметтік шеттетілу белгілерінің бірі – суықты сезіну болса керек.

Келесі бір эксперименттердің нәтижелері әлеуметтік тұрғыда шеттетілген адамның жүрек соғысының бәсеңдейтінін көрсеткен.<sup>54</sup> Психологиялық жағдайларды тәнмен сезінудің тағы бір көрінісін миды

зерттеу кезінде анықтаған. Бір экспериментте қатысушылар миларын МРТ-ға түсіріп жатқанда, компьютерде доп лақтырып ойнап отырған.<sup>55</sup> Ойыннан шеттетілген қатысушының миының алдыңғы белдеулік қабығының артқы бөлігі мен оң жақ алдыңғы аралық бөлігінің белсенділігінің артқаны байқалған. Бірақ ойынның алдында Тайленол ішсе, белсенділіктің артуы байқалмаған.

Әлеуметтен шеттетілу физикалық симптомдар тудырады екен, ал әлеуметпен байланыс сол симптомдарды жоя ала ма? Солай болса керек. Джеймс Коэн мен әріптестері<sup>56</sup> жақында жүргізген бір тәжірибесінде бақытты отбасындағы әйелдерді МРТ-ға түсіріп отырып, тобығынан әлсіз де болса жанына бататындай етіп, электр соққысын жасаған. МРТ әйелдің өте сақ отырғанын көрсеткен; миының мазасыздануға, жағымсыз эмоцияны реттеуге, соққыны күтуге жауап беретін аймағының белсенділігі артқан. Кей әйелдердің күйеулері МРТ сканерге қарап тұрып, соққыны күтіп тұрған әйелдерінің қолдарынан ұстап тұрған. Мұндай кезде әйелдердің соққыны сезетін неврологиялық белсенділігі төмендеген. Бөтен адамның қолынан ұстаған әйелдердің де неврологиялық белсенділігі төмендеген, әйтсе де өз күйеуінің қолынан ұстағандай деңгейге түспеген. Біз үшін физикалық байланыс пен қарым-қатынас психологиялық жағынан да, физиологиялық жағынан да пайдалы. Жағымды әлеуметтік байланыстар физиологиялық саулықтың күшті алғышарты болып, жағымды әлеуметтік байланыста жүрген адамдар бақыттырақ болып, ұзағырақ өмір сүреді екен.<sup>57</sup>

Адамның әлеуметтен алшақтағаны мен жақын байланысқа енген кездегі жағдайын зерттеу – адам мен әлеумет арасындағы байланыстың рөлі зор екенін көрсетіп отыр; біздің миымыз әлеуметтік қауіпке физикалық қауіппен бірдей деңгейде жауап қайтарады екен. Бұл ерекшелік, ең алдымен, эволюциялық даму кезеңінде топқа арқа сүйеу – біз үшін тірі қалудың басты шарты болғанына байланысты шығар. Топтан шеттетілген болсақ, тірі қалуымыз екіталай болар еді және өсіп-өнуімізге де үлкен қауіп төнер еді. Міне, осы психология ұрпақтан-ұрпаққа беріліп отырған. Осылайша, біз шеттетудің ең елеусіз белгісін де сезе алатын деңгейге жеткенбіз.

Рой Баумейстер мен әріптестері<sup>58</sup> әлеуметтік шеттетілудің біздің ойымызға, мінез-құлқымызға, сезімімізге қалай әсер ететінін зерттеген. Олар өздерінің бір экспериментінде жеке қасиеттеріне сынақ жүргізілген колледж студенттеріне жалған қорытынды берген. Кейбіреуі жеке қасиеттеріне байланысты болашақта құрметті адам болатыны туралы жақсы қорытынды алған. Кейбіреуі әлеуметтен шеттеуге бейім болғандықтан, болашақта жалғыз қалатыны туралы жаман хабар алған. Үшінші топтың алған хабары да онша жағымды болмаған. Оларға ұрыс-керіске, жанжалдасуға бейім болғандықтан, болашақта сүйектерінің сынуы, ауруханаға жатуы мүмкін екенін хабарлаған. Содан соң студенттердің бәрі IQ сынақ тапсырған. Сынақ қорытындысында студенттерге махаббат пен ғылымды араластырмаңыз деген ескерту жасалған. «Болашақта шеттетілуің мүмкін» деген хабар алған студенттер IQ сынақты қалған екі топқа қарағанда нашар тапсырған. Бұл тәжірибенің нәтижесі әлеуметтік жануардың интеллектуалдық көрсеткішіне «болашақта шеттетілуің мүмкін» деген хабардың өзі әсер ететінін көрсеткен. Осыған ұқсас тәжірибелерде Баумейстер мен әріптестері<sup>59</sup> шеттетуді күтіп жүрген адамның нәрлі тамақтан гөрі нәрсіз тамаққа құмар келетінін, үсті-басына, дене күтіміне мән бермейтінін, қисынсыз шешім қабылдауға бейім болатынын байқаған.

### **Қадірлі болу және қадіріңді жоғалту**

Егер біз өзге адамға ұнайтын болсақ, бұл – біздің сол адамды да ұнатуымызға себеп болады. Енді осы мәселеге егжей-тегжейлі тоқталып өтсек деймін. Сауық кешінде жаңа ғана танысқан қызбен әңгімелесе кеттіңіз делік. Сәлден кейін ғафу өтініп, сусын кұйып алуға кеттіңіз. Қайта оралғаныңызда оның басқа адаммен әңгімелесіп тұрғанын көрдіңіз – әңгіме сіз жайлы болып жатыр екен. Әрине, сәл кідіріп, құлақ түрдіңіз. Өзіңіз туралы айтылып жатқан сөзге бейтарап қарай алмайтыныңыз түсінікті. Ол қыздың құйтырқы ойы жоқ екені де анық; ол бұл әңгімені сіздің естіп тұрғаныңызды білмейтін еді. Егер ол сіз туралы: «Жақсы адам екен. Ұнатып қалдым. Жарқын жүзді, әзіл-қалжыңға да ұста, қайырымды, адал кісі» деген сияқты әңгіме айтып тұрса, көңіліңіздің де өсіп қалары анық. Ол қызды іштей жақсы көріп қалатын едіңіз. Ал бәрі керісінше болса ше? «Ол кісіден көңілім қалды.

Іш пыстыратын адам. Ақылы да таяздау ма деп қалдым. Арамдығы да бар сияқты көрінді. Оның үстіне, сондай дөрекі» десе ше? Мұндай жағдайда сіздің де ол қызды ұнатпай қалатыныңыз анық.

Сонымен, осы әңгімені әрі қарай жалғастырайық. Менің айтқалы отырғаным сіз үшін бұл жаңалық емес екенін түсінемін; өзіміз жайлы жақсы сөз айтқан адамды (қулығын жасырып тұрмаса) көбірек ұнататынымыз, ал жағымсыз пікір айтқан адамды ұнатпай қалатынымыз бұрыннан белгілі нәрсе. Бәрі солай ойлайды, дегенмен бұл қате түсінік екен. Ал енді мына жағдайды көз алдыңызға елестетіп көріңіз: сіз қатарынан жеті сауық кешіне бардыңыз делік. Бәрі бір-біріне ұқсас кеш болатын. Бір кештегі көрініс келесі жолы да қайталанып жататын. Алғашқы кеште бір қызбен бірнеше минуттай әңгімелесіп кетіп қаласыз. Қайта оралғанда оның біреуге өзіңіз жайлы әңгіме айтып жатқанын естисіз. Күнде сол қыз. Күндегі айтатыны бір әңгіме. Әңгіме ауанын өзгертіп, сіз туралы басқаша пікір айтуы да мүмкін. Солардың ішінде мені мына төрт әңгіме қызықтырып тұр: (1) жеті жағдайда да сіз жайлы тек жағымды пікір айтып отырғаны; (2) жеті жағдайда да сіз жайлы теріс пікір айтып отырғаны; (3) сіз жайлы пікірі басында теріс болып, бірте-бірте тәуір пікірге ұласып, соңында тек жағымды пікір айтып отырғаны; (4) сіз жайлы пікірі басында жағымды болып, бірте-бірте жағымсыз пікірге ұласып, соңында тек теріс пікір айтып отырғаны. Осы әңгімелердің қайсысының тұсында қыз сізге тартымды болып көрінеді?

Ұнатуға жауап теориясына сәйкес сізге бірінші әңгіме, яғни сіз жайлы тек жағымды пікір айтқаны ұнауға тиіс, ал екінші әңгімені, яғни өзіңіз жайлы тек теріс пікір айтқанын ұнатпай қалуыңыз керек. Бұлай болуы заңды да. Себебі жағымды пікір – марапаттың бір түрі, ал марапатты кім жақсы көрмейді; ал теріс пікір- жазаның бір түрі, ал теріс пікірді кім жақсы көрсін?

Бірнеше жыл бұрын тұлғааралық тартымдылық теориясының тағы бір түрін ойлап тауып, мұны Сенімге ие болу және сенімді жоғалту теориясы деп атадым.<sup>60</sup> Бұл – өте қарапайым теория. Бұл теорияға сәйкес, басқа жанның іс-әрекетінің жағымды, пайдалы сипатының артуы адамға оның үнемі ықылас білдіруінен гөрі көбірек әсер етеді.



Демек, біз ұнатуды тағдыр сыйы ретінде қарастырсақ, үнемі жақсы көретін адамға қарағанда, уақыт өткен сайын ықыласы арта түскен адам бізге қаттырақ ұнайды. Тіпті үнемі жақсы көріп жүретін адам бізге жиі сый жасаса да, кейін ұнатқан адамға ықыласымыз азаймайды. Мінезі нашар адамға қарағанда, мінезі жайлы адамның іс-әрекетіндегі олқылық бізге қатты ықпал етеді. Уақыт өткен сайын бізге деген құрметі кеміген адам бізді үнемі ұнатпаған адамға қарағанда көбірек ұнамай қалады. Тіпті бізді ұнатпайтын адамның іс-әрекетінде олқылық көп болса да. Сауық кешіндегі әңгімемізге қайта оралсақ, бастапқыда жағымсыз, сосын, жағымды пікір айтқан қыз сізге көбірек ұнап, бастапқыда жағымды, сосын жағымсыз пікір айтқан қыз сізге ұнамайды деген болжам жасай аламын.

Теориямды тексеру үшін сауық кешіндегі жағдайға ұқсас тәжірибе жүргізуім керек болды. Мұндағы бірнеше оқиғаны бір тәжірибеге сыйғызуға тырыстым. Тәжірибе кезінде қатысушы өзі туралы пікірдің шын екеніне күмәнданбауы керек. Егер ондай күмән туатын болса, тәжірибе жүргізушілер қиын жағдайда қалар еді. Ең бастысы, тәжірибеге шынайылық сипат беру керек болды, салыстырмалы түрде алғанда, қысқа уақыт ішінде осынша шынайы оқиға желісін құрастырып: (1) тәжірибеге қатысушы құпия адаммен тіл табысып; (2) үшінші адамға айтып жатқан пікірін тыңдап; (3) қайтадан сол адаммен басқа тақырыпта әңгімелесіп; (4) қайтадан үшінші адамға айтып жатқан пікірін тыңдап; (5) қайтадан басқа тақырыпта әңгімелесіп; (6) қайтадан үшінші адамға айтып жатқан пікірін тыңдап, т.с.с. үлгеруі керек еді. Бұл арада ойдан оқиға құрастыру қиынға соқты, әсіресе тәжірибеге қатысушының күдігін тудырмайтындай оқиға құрастыру тіпті қиын болды. Дегенмен Дарвин Линдер екеуміз мұның да амалын таптық.<sup>61</sup> Аса күрделі, бірақ осынша қызық тәжірибеге сырт көзбен қарауға мүмкіндік беретін әдісті пайдаландық. Енді осы тәжірибемізді егжей-тегжейлі әңгімелеп берсем деймін. Сонда сіз әлеуметтік психология саласындағы эксперименттердің қиын да қызық сәттерін тереңірек түсіне аласыз.

«Экспериментке келген қатысушымен (колледждің студент қызымен) амандасқан зерттеуші ғалым оны бақылау бөлмесіне ертіп кіреді. Бақылау бөлмесі мен эксперимент жүретін бөлменің арасы терезе

арқылы бөлінген еді және бұл бөлмеде дыбыс күшейткіш құрылғылар орнатылған болатын. Зерттеуші ғалым өзі ертіп келген студентке тағы екі қыз келуі керек екенін айтты. «Олардың бірі – экспериментке қатысушы, екіншісі эксперимент жүргізушінің көмекшісі. Бірінші болып келіп қалған екенсің, сенің осы тәжірибені жүргізуге көмектескеніңді қалар едім» дейді ол студент қызға. Содан соң екінші қызды қарсы алуға барып қайтатынын айтып, бөлмеден шығып кетеді. Арада бірнеше минут өткенде студент қыз терезеден ғалымның басқа қызбен (нағыз көмекші қызбен) эксперимент өтетін бөлмеге кіргенін көреді. Ғалым ол қызға: «Сен осында отыра тұр. Қазір келемін. Саған эксперимент жұмысының шарттарын түсіндіремін» дейді. Содан соң бақылау бөлмесіне қайта оралып, қатысушы (өзін көмекшімін деп ойлап отырған) қызға эксперимент шарттарын түсіндірді. «Сенің міндетің – қатысушыны сөзге тарту. Ол қыз белгілі бір сөздерді, яғни көптік жалғаулы зат есімдерді көбірек пайдаланса, оған сол үшін сыйақы беріледі. Ол қыз көптік жалғаулы зат есімді онсыз да көп қолданады. Біздің мақсат – сыйақы тағайындалған сөздердің қолданылу жиілігін анықтау. Осы сөздерді қолдануды әдетке айналдырды ма, соны білу. Сондықтан тәжірибеге қатысушы көптік жалғаулы зат есімді айтқан сайын, сен оны «мьм, мьм» деп ишара білдіріп, қолдап отыр. Сыйақы берілмейтін жағдайда да, ол көптік жалғаулы зат есімдерді жиі қолдануды әдетке айналдырды ма екен? Біз соны білгіміз келеді» дейді ғалым. Сонымен, өзін эксперимент жасаушыға көмектесіп отырмын деп ойлап отырған қатысушы қызға төмендегідей тапсырмалар берілді: (1) екінші қыздың ғалыммен әңгімесін сырттай тыңдап, көптік жалғауды неше рет қолданатынын санау; (2) ол қызды көптік жалғауы үшін сыйақы тағайындалмайтын әңгімеге тартып, ғалымның көптік жалғаулы сөзді қолдануды қаншалықты әдетке айналдырғанын пайымдауына мүмкіндік туғызу. Сонымен қатар ол қызға: «Өзің қатысатын жеті (алдымен – қатысушы, содан соң – ғалым, одан кейін тағы да қатысушы, т.с.с.) әңгіме болады» деп алдын ала ескерткен. Ғалым қатысушы қызға эксперименттің нәтижесі сенімді болуы үшін екінші қыз эксперименттің нақты мақсаты жайлы білмеуі керек екенін баса айтқан. «Амал жоқ, бұл арада өтірік айтуыңа тура келеді. Рас, өтірік айту жақсы нәрсе емес. Бірақ ғылым мүддесі үшін бұлай істеудің айыбы жоқ» деген. Ғалым екінші

қызға қатысушымен жеті рет қысқа әңгіме жүргізуі керек екенін және әр әңгімеден кейін эксперименттен алған әсерлері жөнінде екі қызбен жеке-жеке сұхбат жүргізілетінін айтқан. Ол қыздан сұхбатты – ғалымның өзі, ал қатысушы қыздан көрші бөлмеде отырған көмекшісі алатынын да ескерткен. Эксперимент ғалымдар мен қатысушылардың ауызекі сөйлесуін бақылауға негізделетінін айтып, эксперимент барысындағы жүріс-тұрыс ережесін де мұқият түсіндірген. Ғалымның көмекшісімен жүргізілген жеті сұхбат барысында бақылау бөлмесінде отырған қатысушы сұхбатты тыңдап, зат есімнің көптік жалғауларын санап отырған. Эксперимент ғылыми мақсатта жүргізіліп отырғаны жайында алдын ала ескертілгеннен кейін, ол өзі жайлы айтылған алуан пікірлерге түсіністікпен қарады. Сонымен, жеті сұхбат барысында ол өзі жайлы жеті түрлі пікір естіді».

Бұл тәжірибеге қатысқан 84 адамның тек төртеуі ғана сынаққа және оның нәтижесіне күмәнмен қараған.

Тәжірибеде төрт негізгі жағдай болды: (1) жағымды жағдай. Қатысушы туралы тек өте жағымды пікірлер айтылды; (2) жағымсыз жағдай. Қатысушы туралы тек өте жағымсыз пікірлер айтылды; (3) Сенімге ие болу. Бастапқы пікірлер жағымсыз болғанмен, соңы жағымды пікірлерге ұласып, ақыр соңында тек өте жағымды пікірлер айтылды; (4) Сенімді жоғалту – бастапқы пікірлер жағымды болғанмен, соңы жағымсыз пікірлерге ұласып, ақыр соңында тек өте жағымсыз пікірлер айтылды.

Нәтижесі біздің болжамымызға сай келді. Сенімге ие болу жағдайындағы сұхбатта қатысушыны ұнатқан. Тіпті жағымды жағдайдағы сұхбат кезіндегіден де жақсы пікірлер көбірек айтылған. Сол сияқты Сенімді жоғалту жағдайындағы сұхбатта қатысушыны ұнатпаған. Тіпті жағымсыз жағдайдағы сұхбат кезіндегіден де нашар пікірлер көбірек айтылған. Естеріңізде болса, ұнатуға жауаптың жалпы теориясы мұндай жағдайды марапат пен жазаның қосындысы деп қарар еді. Қорытынды нәтижені де соған қарап шығарар еді.

Ал мына нәтиже біздің жалпы теориялық көзқарасымызға сай келіп тұр: Сенімге ие болған адам мен тұрақты түрде жағымды пікір қалыптастырған адамды салыстырсақ, біз біріншісіне көбірек мойын

бұрамыз, яғни соны жақсы көреміз. Ал Сенімді жоғалтқан адам мен тұрақты түрде жағымсыз пікір қалыптастырған адамды салыстырар болсақ, біріншісінен көбірек сырт айналамыз, яғни сол адам өте ұнамсыз болып көрінеді. Осыдан 300 жыл бұрын философ Бенедикт Спиноза осыған ұқсас ой-пікірін жазып қалдырған екен.<sup>62</sup>

«Жек көрумен басталып, сүйіспеншілікке ұласқан махаббаттың жалыны күштірек болмақ. Өйткені мұнда махаббат қуанышы да, қиындықтың бәрін артта қалдырған жанның қуанышы да бар. Демек, бұл – екі бірдей қуаныштың тоғысуынан туған махаббат».

Сенімге ие болу және Сенімді жоғалту. Мұндай жағдайда екі нәрсе маңызды рөл атқарады. Біріншіден, Сенімге ие болу мен Сенімді жоғалтуды тудыратын жағымды-жағымсыз пікірлердің алмасуы емес, көзқарастың өзгеруі. Мәселен, бастапқыда сіз мені ақымақ немесе қара ниетті деп санадыңыз. Кейін мен жайлы «кең пейілді, адал адам» дедіңіз. Менің ойымша, бұл Сенімге ие болудың мысалы бола алмайды. Спинозаның анықтамасы бойынша да солай. Ал, керісінше, егер сіз мені бастапқыда ақымақ немесе қара ниетті деп санасаңыз, сосын көзқарасыңыз өзгеріп, «жоқ, ол кең пейілді, адал адам екен» деген ойға келсеңіз, бұл сіздің көзқарасыңыздың өзгергенін білдіреді. Мұны, шын мәнінде, Сенімге ие болу деп айта аламыз. Дэвид Мети мен әріптестері<sup>63</sup> жүргізген эксперимент осы пайымымыздың дұрыстығын дәлелдеп отыр. Сенімге ие болу үшін ол адамның жүрек түкпірінде өзгеріс болуы керек. Екіншіден, ол өзгеріс біртіндеп жүруі тиіс. Оның себебі түсінікті: көзқарастың бірден өзгеруі (әсіресе сол өзгеріске себеп болатын дәлелдер мардымсыз болса) күдік тудырады. Мұндайда адам жаңылысуы да мүмкін. Егер Мэри Сэмді үш кездесуден кейін ақымақ деп, ал төртінші кездесуден кейін данышпан деп бағаласа, мұндай өзгеріс Сэмнің күдігін тудыратыны анық. Ал, керісінше, біртіндеп болатын өзгеріс еш күдік тудырмайды және сол адамның осындай пікір айтқан кісіні ұнатуына негіз бола алады.<sup>64</sup>

***Қауымдық қатынасқа мұқтаждық.*** Сіз бейтаныс жігітпен бір бөлмеде тұрып жатырсыз делік. Ол жігіттің аты Сэм болсын. Сэм ешқашан ыдыс-аяғын жууды ойламайды, қоқыс шығармайды, төсегін жинамайды. Үй таза болуы үшін осының бәрін өзіңіз істеуге

мәжбүрсіз. Меніңше, біраз уақыттан кейін сіздің төзіміңіз таусыла бастайды. Ренжисіз. Бірақ Сэм өте жақсы жігіт делік. Сонда да ренжисіз бе? Бәрі мүмкін. Бірақ бәрі де сіздің өзіңізге байланысты.

Маргарет Кларк пен Джадсон Миллс<sup>65</sup> өзара қарым-қатынас пен қауымдық қатынастың маңызды айырмашылығын анықтап берген. Өзара қарым-қатынаста адамдар өзара теңдіктің сақталуын, марапатты және еңбек бөлінісіндегі әділдікті қалайды. Мұндай қарым-қатынаста тепе-теңдік бұзылса, екі жақ та риза болмайды; әділетсіздік сезінген тараптың көңіл күйі бұзылып, ашуға бой алдырса, екінші тарап өзін кінәлі сезінеді.<sup>66</sup> Ал қауымдық қатынаста екі жақ бір-бірімен санаспайды.

Нақтырақ айтқанда, әрдайым өзгелерге көмек көрсетуге әзір болып, өзгелердің де көмегін қуана қабылдайды. Бірақ қауымдық қатынас мүшелері тепе-теңдік жайлы ойламаса да, әділдік орнайтынына сенімді болып, уақыт өте келе тепе-теңдік қалыптасады. Қарым-қатынас неғұрлым жақынырақ болған сайын мейілінше берік болады. Кларк пен Миллстің ойынша, неке келісімшартын бекітіп, отбасы құру олардың бір-біріне деген сезіміне көлеңке түсіреді екен.

Бұл мәселені ғылыми түрде зерттеу қиын. Кларк, Миллс және Дэвид Кокоранның сәтті тәжірибелері осы бір маңызды айырмашылықты жақсы түсіндіре алған екен.<sup>67</sup> Мысалы, бір тәжірибеде қатысушылардың бір тобы – жақын достарымен, енді бір тобы бейтаныс адамдармен жұп болған. Сонан соң жұптардың сыңарларын басқа бөлмеге кешенді тапсырманы орындауға ертіп алып кеткен. Қатысушылардың жартысына: «Сіздердің жұптарыңыз көмекке зәру болған кезде отырған бөлмесінің жарығының түсін өзгертетін тетікті басу арқылы белгі береді», – деп түсіндірген. Ал қалған жартысына: «Егер сіздердің жұптарыңыз жарық түсінің түсін өзгертіп белгі берсе, бұл – оның тапсырманы сәтті орындап жатқанын білдіреді, демек, жұмысын тез арада аяқтайды, ал сыйақыны екеуіңіз теңдей бөліп аласыздар», – деген. Осыдан кейін ғалымдар қатысушылардың жұптарының белгі беруін күтіп, жарыққа қаншалықты жиі қарайтынын бақылаған. Бейтаныстардың (өзара қарым-қатынас) арасында жұбы екеуі сыйақыны бөліп алатынын естігендер жарыққа жиірек қараған;

жұптары жақын достары (қауымдық қатынастар) болғандардың арасында жұбына көмек қажет болатынын естігендер де жарыққа жиірек қараған. Қысқасы, жақсы ойластырылған ғылыми тәжірибе қауымдық қатынастағылардың қиналған кезде бір-біріне көмек беруге әзір болатынын көрсеткен.

### **Махаббат пен жақындық**

Осыған дейін, негізінен, танысқан сәттегі ұнату немесе ұнатпау сезіміне ықпал ететін факторларға тоқталдым. Бастапқы әсер көбіне тұрақты болып келетіндіктен, шындығында, бұл өте маңызды болуы мүмкін. Қауымдық қатынас жөніндегі зерттеулерді талқылай отырып, күрделірек салаға ауысайық. Енді біз жақын қарым-қатынас тақырыбына ауысып, өзіміз махаббат деп атап жүрген іңкәр сезімнен нәр алған күрделі қарым-қатынас түріне айрықша тоқталамыз.

***Махаббат жайлы не білеміз?*** Жасөспірім кезімде мен романтикалық елес қуып, романтика мен ынтызарлыққа толы нағыз махаббатты армандайтынмын. Менің құрбы-құрдастарымның басындағы жағдай да дәл осындай еді. Сол кездегі танымал әндер де біздің осындай арман-тілектерімізбен үндес келуші еді. Сол әндерде айтылатындай, «сиқырлы кештердің бірінде» «қалың топтың ішінен бейтаныс махаббатымды» көрген сәттен бастап, «мәңгілікке айрылмаймын» дейтінмін. Биге шақырып, қолынан ұстап, құлағына сыбырлап, «мен – сен үшін, сен – мен үшін жаратылғанбыз; Құдайдың екеумізді кездестіргеніне, сені мен үшін жаратқанына ризамын» деуші едім.

Мен де, құрдастарым да ерекше жандар емеспіз. Мұндай арман – мен білетін жандардың бәріне тән. Қазір көбіміздің сол арманымыз орындалды. Арманыңа сенген кезде, негізгі мақсатың сол арманыңдағы адамды табу ғана болады. Бірақ мынаны ойлаңыз: Ғаламда 6 миллиард адам бар. Ендеше, «нағыз махаббатыңды», «өмірлік жарыңды» табу оңай емес. Мысалы, сіз – Солтүстік Дакотадағы Фарго қаласында, ал өмірлік махаббатыңыз Миссисипидегі Язу Ситиде (Болгариядағы Софияда тұрса тіпті қиын) тұрады делік. Бір-біріңізді кездестіру мүмкіндіктеріңіз де аз. Тіпті сиқырлы кештердің бірінде қалың топтың ішінен көріп қалсаңыз да, бойыңызды баураған сезімнің бір сәттік құмарлық емес, нағыз махаббат екенін қалай білер едіңіз?

Адам кімге және қалай ғашық болады? Адамдардың бір-біріне ғашық болу себептері бірін-бірі ұнату себептерімен бірдей екен. Көптеген зерттеу ғашық болудың басты факторы жақындық екенін көрсетіп отыр. Осындай қорытынды нағыз махаббатын (мәселен, Язу Ситиден) күтіп жүргендердің романтикалық тәтті қиялының күлпаршасын шығарды деуге болады. Бір-бірінен қашықта жүрген адамдардың бір-біріне ғашық болатыны екіталай екені анық. Дәлірек айтқанда, сізге географиялық тұрғыдан алғанда, жақын жүрген адам сіз үшін ең қымбатты адамға айналуы әбден мүмкін. Адам көне заманнан-ақ жақын үңгірдегі, көрші үйдегі, бірге оқитын, бір дүкенде, бір кеңседе немесе бір зауытта бірге жұмыс істейтін адамдар бір-біріне ғашық болып, бірге өмір сүрген. Екінші маңызды фактор – ұқсастық. Біз көбіне өзімізге қандай да бір ұқсастығы бар адамға ғашық боламыз: сырт келбетіміз, қадір тұтар құндылықтарымыз, көзқарасымыз, сеніміміз, жеке қасиеттеріміз ұқсас адамдарға ғашық боламыз.<sup>68</sup> «match.com», «JDate», «eHarmony» сияқты компаниялар мен сайттардың қызметтері осы заңдылықтарға негізделген.

***Махаббаттың анықтамасы.*** Ұнату мен махаббаттың негізгі алғышарттары бірдей болғандықтан, махаббат дегеніміз – ұнатудың тереңірек түрі деуге бола ма? Әлде махаббаттың ерекше белгілері бар ма? Махаббаттың түрлері бар ма, әлде махаббаттың бәрі бірдей ме?

Бұл сұраққа ақындар мен философтар ғасырлар бойы жауап іздеп келе жатса да, ортақ жауапты әлі таба алар емес. Махаббатқа анықтама берудің осынша қиын болуы – оның бір мәнді, бір өлшемді сезім емес, аса күрделі, алуан қырлы қарым-қатынасты қамтитын құбылыс екенінде жатқан сияқты. Шындығында, біз махаббат деген сөзді жасөспірімдердің, бір-бірін жаңа тапқан ересек жұптардың, бірге өмір сүріп жатқанына ондаған жылдар болған жұптардың, жақын достардың арасындағы әртүрлі деңгейдегі қарым-қатынасты сипаттау үшін қолданып жүрміз.

Элейн Хатфилд пен Ричард Репсон<sup>69</sup> махаббаттың негізгі екі түрін атаған, олар: ынтық махаббат және достық махаббат. Ынтық махаббат күшті эмоциямен, ынтызарлықпен, ғашығына деген ыстық ықыласымен ерекшеленеді. Әдетте басталуы тез, басылуы баяу,

лапылдаған жалыны уақыт өте келе ғана өшеді. Кейде ынтық махаббат достық махаббатқа, яғни жұмсағырақ, тұрақтырақ, екеуара сенімге негізделген, сенімді және жылылыққа толы махаббатқа ұласуы мүмкін. Қысқа мерзімді алып-ұшқан романтикалық ынтызарлықпен салыстырғанда достық махаббат ұзағырақ созылып, уақыт өте келе тереңдей түседі.

Роберт Стернберг пен әріптестері<sup>70</sup> осы теорияға үшінші элементті қосып, махаббат үшбұрышы деп атады. Стернбергтің ойынша, махаббаттың үш құрамдас бөлігі – ынтықтық (ләззат алу мен секстік шабыттану), сырластық (кез келген тақырыпта еркін әңгімелесу, ерекше жақын тарту және түсінісу) және міндет (адал болу, қиналған сәтте қасынан табылу). Махаббат осылардың біреуінен немесе осы бөліктердің кез келген комбинациясынан тұруы мүмкін. Мысалы, ынтызарлық пен тән құмарлығы (жай ғана құмарлық) болып, бірақ шынайы сырластықты сезінбеуі мүмкін. Романтикалық фильмдерде махаббат, негізінен, құмарлық сипатта көрсетіліп, әдетте фильмнің соңында ынтықтықты басынан кешірген екі жас үйленеміз деген шешім қабылдап жатады. Бірақ мұндай сәтте шешім қабылдауға асықпаған дұрыс екен. Рой Баумайстер<sup>71</sup> ынтық махаббатты – марихуана мен алкогольдің әсерінен мас болған сияқты, сананың өзгерген жай-күйі деп сипаттаған. Әрине, бұл өзінше қызық жай-күй болғанымен, өмірлік маңызды шешім қабылдауға ыңғайлы жай-күй емес екен.

Стернбергтің ойынша, қарым-қатынастың дамуы барысында таза ынтызарлықтан – ынтызарлық пен жақындықтың комбинациясы күйіне көшуді Стернберг романтикалық махаббат деп атаған. Бұл сезім одан әрі дами келе достық махаббатқа ұласады; Стернберг достық махаббатты жақындық пен міндеттеменің комбинациясы ретінде қарайды. «Достық махаббатта ынтызарлық аз болады» дейді ол. Стернбергтің жүйесіндегі махаббаттың шыңы – үздік махаббат – осы үш бөліктің қосындысы. Бірақ бұл өте сирек кездеседі екен. Себебі, үшбұрыш тең болған кезде бір-бірін жақсы көретін жұп бір-біріне бауыр басып, ынтызарлығы күнделікті әдеттің көлеңкесінде қалып, достық махаббаттың деңгейінде қалып қоюы мүмкін екен. Бұл да жаман



деңгей емес, бірақ кемеліне келмеген махаббат, яғни үздік махаббат емес.

***Сенімге ие болу – Сенімді жоғалту теориясы: Жақын қарым-қатынастың орнауы.*** Ынтық махаббаттың ыстық-суығымен салыстырғанда, достық махаббаттың тұрақты, баяу сипатының өзіндік марапаты бар. Олар – қарым-қатынастың ұзақтығы, сенімділігі, артық-кем тұстарыңды жақсы білетін жанның қасындағы эмоциялы қауіпсіздік пен жанға жайлылық. Осындай үлкен артықшылықтарымен қатар, мұның жағымсыз жақтары да бар.<sup>72</sup> «Өзіңді сүйетін адамды әрдайым ренжітесің» деген ақын сөзінде шындық бар. Неге бұлай?

Осыған дейінгі Сенімге ие болу – Сенімді жоғалту теориясын талқылау барысын еске түсірсеңіз, бізге жағымсыз пікірдегі адамның пікірі жағымды бола бастағаны, ылғи жағымды пікірде жүрген адамға қарағанда, көбірек ұнайтынын таңдана мойындаған едік. Керісінше, бастапқыда жағымды пікір айтқан, уақыт өте келе жағымсыз пікір айтқан адам, ылғи жағымсыз пікір айтатын адамға қарағанда, көбірек ұнамайтынына көз жеткізгенбіз. Сенімге ие болу – Сенімді жоғалту теориясының тәжірибе сынақтары қысқа мерзімді ұнату қарым-қатынастарымен шектелген еді. Әйтсе де мұны ұзақ мерзімді қарым-қатынас барысында зерттеп көру де қызық болар еді.

Біздің бір болжамымыз мынадай: көп уақыттан бірге келе жатқан серігіміздің өзімізге жақсы сөз айтатынына, яғни марапатына сенімді бола бастаймыз. Сондықтан оның марапатынан гөрі бейтаныс адамның марапаты қымбатырақ көрінеді. Сенімге ие болу маңызды нәрсе екенін білеміз, бірақ жұбайымыз бен ғашығымыз әрдайым қасымызда болғандықтан, Сенімге ие болудан алатын әсеріміз бәсең тартады. Басқаша айтқанда, жанымыздағы адамдардың жылы ықыласын сезініп, қолдау, мақтау күтіп үйренген бізді күнделікті қасымызда жүретін адамның қошеметінің әсері жаңаша әсерге бөлей қоймайды екен. Оның үстіне, біз жақсы көрген адамымызға көбірек ренжуіміз мүмкін. Мұндайда біз оның осы уақытқа дейінгі бар жақсылығын ұмытып кетіп жатамыз. Жақын адамымызды ренжітетін жағдайларымыз да жиі болып тұрады. Ал біздің мақтау-марапатымыз оларды көп қуанта қоймайды.

Осыған байланысты мынадай мысал келтіруді жөн көріп отырмын: 20 жыл бірге өмір сүрген берекелі отбасы иелері – ерлі-зайыптылар сауық кешіне баруға жиналып, киініп жатқан еді. Күйеуі әйеліне:

«Қымбаттым, қандай әдемісің!» – деп қошемет білдірді. Әйелі естісе де, жақсы сөзге мерейленіп, қуана қоймады. Өйткені ол күйеуінің өзін әдемі санайтынын бұрыннан білетін еді. Ендігі уақытта оның мұндай сөзден әсер алуы екіталай. Бірақ егер күйеуі (осыған дейін тек қошемет сөз айтып келген) әйелінің бұрынғы әдемілігін жоғалта бастағанын айтса, ол өкпелеп қалар еді. Өйткені ол күйеуінің өзіне бұрынғыдай емес, басқаша көзбен қарап тұрғанын сезінер еді.

Осыдан кейін ол, шынымен де, қатты күйзеле ме? Жоқ, себебі айналасында басқа да адамдар көп қой. Сонымен, ерлі-зайыпты ханым мен мырза сауық кешіне келеді. Осында кездескен бір бейтаныс кісі ханымды әңгімеге тартады. Аздан соң әлгі бейтаныс адам ханымға ерекше ілтипат білдіріп: «Сіз сондай ақылды, білімді әрі сүйкімді жансыз», – деген қошемет сөздер айтады. Меніңше, бұл сөздер ханымға өзгеше әсер етеді. Сенімге ие болу қажеттігі өтеліп – көңілі көтеріліп – бейтаныс адам жайлы көзқарасы да жақсарады.

Бұл пайымдауымыз зерттеу нәтижелерімен сәйкес келеді. Мысалы, О. Джей Харвейдің айтуынша, адамға бейтаныс кісі мен жақын досы екеуі бірдей қошемет білдірсе, оған бейтаныс кісінің сөздері көбірек ұнайды екен.<sup>73</sup> Бірақ бейтаныс кісі мен жақын досы екеуі бірдей жағымсыз пікір білдірсе, досына бейтаныс кісіге қарағанда көбірек өкпелейді екен. Сондай-ақ кейбір зерттеулердің нәтижелері бейтаныс адамның балаға ықпалы – сол баланың ата-анасы мен сол бала танитын басқа ересектердің ықпалына қарағанда көбірек болатынын көрсеткен.<sup>74</sup> Балалардың көбі ата-анасы мен өздері танитын басқа ересектердің өзіне үнемі назар аударғанына үйреніп алған. Сондықтан олардың кезекті марапатынан әсер ала қоймайды. Ал бейтаныс адамның марапаты – жаңа Сенімге ие болу. Сенімге ие болу – Сенімді жоғалту теориясына сәйкес, мұндай марапат оның көңілін көтереді. Осы сияқты нәтижелер мен болжамдар адамның парасатының жұтандығын: бейтаныстардан қошемет тілеп, ал жақындарына сене қоймайтынын көрсетеді. Әйтсе де қорытынды жасауға асықпай, бір сәт кейін шегініп, адамның жақындары мен бейтаныстарының Сеніміне ие

болуы мен Сенімін жоғалтуының салдарларына зер салайық. Бұл салада мына бір зерттеудің маңызы зор. Джон Флойд балаларды жұп-жұпқа бөлген.<sup>75</sup> Бір тобының жұптары – өздерінің жақын достары, екінші топтағылардың жұптары бейтаныс балалар болған. Жеңіске жеткен балаға жүлде ретінде ойыншық берілген. Бала жүлдеге алған ойыншығын қасындағы серігімен бөлісуге тиіс еді. Тәжірибе балалардың жомарттығын сынау үшін жүргізілген еді. Ойын барысында кей балалар – досының (бейтаныс баланың) жомарттығына, енді біреулері досының (бейтаныс баланың) қызғаншақтығына көз жеткізеді. Осыдан кейін жұптағы екінші балаға ойын ойнатып, жүлдені қасындағы серігімен бөлісу керек екенін айтады. Нәтижесінде балалар Сенімге ие болу – Сенімді жоғалту жағдайында үлкен жомарттық танытқан. Дәлірек айтқанда, алған жүлделерін өздеріне жомарттық танытқан бейтаныс балаларға және сараң достарына көбірек берген. Қысқасы, сараң бейтаныс балаларға (Солай болуы керек емес пе? Бейтаныс балалар да дәл солай жасаған) және жомарт достарына (Досым мені жақсы көреді, маған басқа не керек?) жүлдеге алған ойыншықтарын бермеген. Олар жаңа дос табуды ойлап, (жомарт бейтаныс баланы) жомарттық жасаған; сол сияқты, досын (сараң досын) жоғалтып алмауы үшін жомарттық танытқан. «Өзіңді сүйетін адамды әрдайым ренжітесің» деген пікірмен келіспеуге болмас, әйтсе де адамдар ренжіп қалған жақынының көңілін аулап, арадағы жақсы қарым-қатынасты қалпына келтіруге тырысады екен. Өйткені адамдар қашан да тұрақты қарым-қатынасты сақтап қалуға ынталы.

Осы орайда, біздің дәуірімізге дейінгі 46 жылы Цицерон,<sup>76</sup> ал кейін 1990 жылы Джон Харви<sup>77</sup> сияқты белгілі адамдар қауымдық қатынастағы реніш пен жанжал түбегейлі жаңаша қарым-қатынасқа және толық түсіністікке жол ашатынын айтыпты. Мұндай түсіністік қалай қалыптасады? Оны әлгінде айтқан бір отбасының мысалынан байқаймыз: ерлі-зайыптылардың күйеуі әйелін сынап өкпелеткен болса, әйелі күйеуінің өзіне деген бұрынғы ықылас-пейілін жоғалтып алмау үшін ерінің сынын ден қоя тыңдап, әдемі болуға тырысары анық. Кері жағдайда да дәл солай: ерлі-зайыптылардың әйелі өзінің күйеуіне деген көзқарасын өзгертсе, ол да зайыбының көңілінен шығу үшін барын салар еді. Екі жақ арадағы ренішті ұмытып, татуласуға күш

салса, бәрі өз орнына келер еді. Мұндайда ең дұрысы – қарым-қатынастағы шынайылық.

Адамдардың қарым-қатынасы неғұрлым адал, шынайы болса, біздің әңгімемізге арқау болып отырған ерлі-зайыптылар бастан өткергендей жағдай болмас еді. Бір-бірінің қадіріне жетпеген ерлі-зайыптылардың арасы салқындай беруі мүмкін. Мұндай жағдайда екі жақ та бастарына түскен қиындығын жасырып, жағымсыз сезімін іштерінде сақтауға мәжбүр болады. Бұндай қарым-қатынас сырт көзге тұрақты, жағымды болып көрінгенімен, бір-біріне деген сезімінің күрт өзгеруі себепті екеуінің де көңілінде салқын сыз қалады.

Екі жақтың қарым-қатынасындағы жылылық, адалдық, шынайылық ерлі-зайыптыларды сезім тоқырауына ұрындырмайды. Зерттеулер нәтижесі отбасында келіспеушілік туындаған жағдайда сабырға жүгініп, бәрін ақылмен шешетін адамдар отбасылық өмірден көбірек қанағат алатынын көрсетіп отыр.<sup>77</sup> Осындай қарым-қатынастағы тараптар Сенімге ие болу – Сенімді жоғалту тәжірибесіндегіге ұқсас жағдайда болады екен. Сондай-ақ өзара сырласып, айналада болып жатқан жайлардан алған әсерлерін ортаға салып отыру – жақын қарым-қатынастың тереңдей түсуі үшін пайдалы екен. Демек, тепе-тең жағдайда жағымсыз болса да, біз үшін пайдалы нәрсені бере алған адамды көбірек ұнатады екенбіз. Өзара жақын қарым-қатынастағы адамдарды зерттеу барысы мынаны көрсетті: өзінің жағымсыз жақтарын айтып, сырын ашқан адамды басқаларға қарағанда көбірек ұнатуға бейім екенбіз.<sup>77</sup>

Демек, бір-бірінен сыр жасырмай, ашық сөйлесудің арқасында адамдардың арасындағы қарым-қатынас нығая түседі. Яғни қиындық пен мұқтаждық кезінде бір-біріне қолдау көрсете білетін жандардың қарым-қатынасы баянды болады. Ал бәрі ойдағыдай болған кезде ше? Ондай кездегі жақын қарым-қатынастың баянды болуы екі адамның бірінің жетістігіне екіншісі қаншалықты қолдау көрсете білуіне, сондай-ақ бір-бірінің алдындағы жауапкершілігін сезінуіне байланысты екен. Шелли Гейбл мен әріптестері<sup>78</sup> қандай-да бір жетістіктеріне серіктері жағымды баға берген адамдар серіктерінен жағымсыз баға алған адамдарға қарағанда өздерін бақыттырақ

сезінетінін дәлелдеген. Бұл бір ой тастайтын дерек. Көп адамға жолдасының жетістігі екіұшты ой тудырады – кейде қуанышы қызғанышпен ұштасып та жатады. Гейблдің зерттеуі көрсеткендей, бір-бірінің жетістігін қызғанбай, шын қуана білетін жұптар бақытты болады екен.

Бұл бөлімді қорытындылай келе, мынаны айтқымыз келеді: адами қарым-қатынастағы ең басты нәрсе – шынайылық. Яғни тек жағымды әсер қалдырсам деген ойдан аулақ болып, жағымсыз болса да, өз ой-пікірін ашық айтуы. Ал шынайылық дегеніміз – жақынымыз бен сүйіктімізге қамқорлық көрсетіп, көңіліміздегі жүрекжарды сезімімізді білдіру ниетінен туындаған жақсы қасиет дер едім. Біз бұған дейін ерлі-зайыптылар өміріне қатысты мысалдар келтірдік. Сол әңгімені қорытындылай келе, бір-бірін сүйетін екі адам бір-бірінен сыр жасырмай, өздері жайлы жағымды-жағымсыз пікірлерін ашық білдіре алса, қарым-қатынастары ұзақ және баянды болатынын айтқымыз келеді. Зерттеу нәтижелері де осыны көрсетіп отыр.

### **Сырластық, шынайылық және өзара әңгімелесу**

Сүйіктіңізбен қарым-қатынасыңыз шынайы болуы керек екенін айттық. Бұл – айтуға ғана оңай нәрсе. Өйткені шынайы болу – шындықты ашып айту деген сөз. Ал шындық барлық уақытта жағымды бола бермейді. Көбіміз тіпті ең жақсы көрген адамдарымызға да әлсіз тұстарымызды көрсетуден қашамыз. Нақты қарым-қатынас кезінде шынайылыққа қалай қол жеткіземіз? Осыған байланысты мына әңгімеге зер салыңыз.

Фил мен Элис Хеншоу ыдыс-аяқ жуып жатыр. Кешкі асқа шақырылған достары енді ғана кетіп, Фил мен Элис дастарханды жинап жатқан. Кеште Элис әдеттегідей өзін жақсы ұстады. Сол бұрынғыша – көрікті, парасатты, сергек. Осындай сәттерде оған сүйсіне қарап отыратын Фил бұл жолы қабағы ашылмай, көңілсіз отырды. Саясат тақырыбындағы әңгіме кезінде Элис оның көзқарасымен келіспей, Томның көзқарасын қолдаған. Оның үстіне, кеш бойы Томға жылышырай білдіріп отырды. Тіпті қылымсып отырғандай көрінді.

Фил ойға шомып отыр: «Оны өте жақсы көремін. Мұндай қылығына наразымын. Мүмкін, маған деген сезімі суып бара жатқан шығар. Мені тастап кетсе, не істейтінімді өзім де білмеймін. Шынымен, Томды ұнатып қалғаны ма?». Бірақ Фил өзінің қызғанышын жасырғысы келіп, былай деді: «Бүгін Томға ерекше ықылас білдірдің. Тіпті қылымсығандай көріндің. Оныңды бәрі байқады. Бұл қылығың тіпті ерсі көрінді».

Элис үшін Филдің орны бөлек. Ол өзінше кеш бойы өте орынды сөйледім деп ойлаған еді. Әсіресе саясат тақырыбында. Әйтсе де Фил оның білімін тиісті дәрежеде бағаламағандай көрінді. «Ол мені қарапайым үй шаруасындағы әйел деп ойлайды. Бәлкім, менен жалығып кеткен шығар».

Элис: – Нені меңзеп тұрғаныңды түсінбедім. Президенттің салық саясаты туралы көзқарасыңа келіспегеніме өкпелеп отырсың. Ал Том екеуміздің көзқарасымыз бір жерден шықты. Меніңше, бұл пікірім өте дұрыс.

Фил: – Иә, қолдады көзқарасыңды. Әзілдеп тұрсың ба? Тіпті мойнына асылғандай болдың ғой. Бұл қылығыңды көріп, қонақтардың өздері қатты ыңғайсызданды.

Элис (ерегесіп): – Фил, қызғанып отырғаныңды көріп отырмын.

Фил: Қызғанып отырған жоқпын. Маған бәрібір. Жеңілтек көрінгің келсе, өзің біл!

Элис (ызаланып): – Біле-білсең, сен шал сияқты ойлайсың. Құдай үшін, Виктория заманындағы адам сияқты болма! Ылғи осындайсың.

Фил (салқынқандылықпен): – Сен мені білмейді екенсің. Басқалары мені озық ойлы деп санайды.

Элис (мысқылдап): – Әрине! Жұмысындағы хатшы қыздарға сондай әсер қалдырып үлгерген шығарсың.

Фил: – Мұнымен не айтқың келіп тұр?

Элис біраз уақыт үнсіз қалды. Фил сұрағын қайталап еді, жауап ала алмады. Содан соң есікті тарс жауып, бөлмеден шығып кетті. Не болып

кетті өзі? Екеуі бір-бірін жақсы көреді. Ендеше, неге аяқастынан ренжісіп, қырғиқабақ болды.

Адамның өзге тіршілік иелерінен айырмашылығы сонда – олар күрделі ақпаратты өте күрделі тілмен жеткізе алады. Кейде адамдар арасындағы қарым-қатынас сырын түсіну қиын. Сондықтан өзара түсінісе алмай қалатын кездері көп. Тіпті өте жақын адамдар да, бірін-бірі сүйетін жандар да бір-бірімен түсінісе алмай жатады.

Хеншоу отбасындағы ұрыс-керіске таңдануға да болмас еді. Адамдардың өзара түсініспеушілігінен туындаған реніштердің зардабын жою жөніндегі кеңесші қызметінде жүргенімде, мұндай жайлардың талайына куә болғанмын.

Фил мен Элистің арасындағы дауға талдау жасау салыстырмалы түрде оңай. Екеуінде де себеп бар. Екеуі де өз ойларын тура, ашық айтқысы келмеді. Элис Филге саясат мәселесіндегі білім-білігін бағаламағаны үшін ашуланды. Оның үстіне, Фил өзі туралы «ақылы шолақ, адамды мезі ететін кісі» деп ойлап қала ма деп те қауіптенді. Бұған қоса, Томның көзқарасын қолдағанын күйеуінің қылымсу деп түсінгені де оның ашуына тиді. Ашуға ерік берді, бірақ неге ашуланғанын ашып айтпады. Филге «кісіні мезі қылатын адамсың» деп тиісті.

Филдің реніші қызғаныштан туындап отыр. «Элис – көрікті әйел. Уақыт өте келе ол мені тастап кете ме» деп қорқады. Сондықтан Элистің Томның көзқарасын қолдағаны, Том екеуінің бұған қарсы шыққаны – оның көңіліндегі күдікті растай түскендей болды. Элис оны «шал сияқты» деген кезде, ол тек «шал» деген сөзді ғана естіп, мұны «күш-қайратың қайтқан адамсың» деген мағынада ғана түсінді және соған орай жауап қайтарды. Ал Элис оның бұл сөзін күлкіге айналдырып жіберді.

Мұндай ұрыс-керіс көп адамға жақсы таныс. Сезімге қатысты жайлар да, мазалайтын сұрақтар да түсінікті. Бірақ адамдар әдетте көңілін күпті еткен сұрақтарды ашық талқылаудың орнына, ұрыс-керістің басталуына себеп болған негізгі мәселені айналып өткісі келеді. Сөйтіп, жағдайды одан әрі ушықтырып, бір-бірін ренжітетін сөздер айтады. Реніш өрши келе өшпенділікке ұласады. АҚШ-та ажырасу

деңгейі жоғары болып тұр, сондықтан осындай жайларды тереңірек зерттеген жөн. Әрине, бір-біріне мейірімін төгіп жүрген адамдардың арасындағы ұрыс-керіс, келсіпеушілік, реніш, өшпенділіктің бәрі тек осындай жағдайда әңгіменің кілтін таба алмаудан туындап отыр деуге болмайды. Тіпті жақын адамдардың арасында да өмірлік қажеттілік, қастер тұтар құндылық, рухани талап-тілек, алға қойған мұрат-мақсат үйлесімсіздігенен туған қайшылықтар болып тұрады. Мұндай жайлар адамды күйзеліске душар етеді. Бәрі дұрыс болып, екі жақ өзара түсінісіп кетсе жақсы, мұның соңы көбіне ажырасумен аяқталып жатады. Бірақ ең басты мәселелердің бірі өзара тіл табыса алмауда екен. Фил сонда не істеуі керек еді? Өзіңізді Филдің орнына қойып көріңіз. Сүйіктіңіз Элис қасыңызға келіп, еш кінә артпай, риясыз көңілмен былай деді:

«Өзің жайлы өзгелер не ойлайды? Бұл мәселе, әрине, кімді де болса толғандырмай қоймайды. Соның ішінде сенің орның мен үшін бөлек. Сондықтан сенің бағаң да мен үшін ерекше маңызды. Осындай сәтте маған қолдау көрсеткеніңді қалап едім. Бірақ олай болмай шықты. Көзқарасымыз сәйкес келмей қалса, сен маған дөрекі сөйлеп, ашуланып шыға келесің. Бұл қылығың мені қатты ренжітті. «Саясат мәселесінде түсінігім шынымен-ақ таяз ба?» деп іштей пұшайман болып қалдым. Бүгінгі кеште саясатқа қатысты айтқан кейбір ой-түйіндерімді қолдай салсаң, нең кетер еді? Соған да мәз болып қалушы едім ғой».

Енді өзіңізді Элистің орнына қойыңыз, Филдің одан кейінгі әңгімесі былай болады:

«Бүгінгі ашуымның басты себебі ол емес еді. Тіпті айтуға да ыңғайсызданып тұрмын. Бірақ айтпасыма да болмайды. Шынымды айтсам, мен сені қызғандым. Қызғанған себебім: Том екеуің тым жақын көріндіңдер. Ойларың да, сөздерің де бір жерден шығып жатты. Бір-бірлеріңе ерекше ықыласпен қарап отырдыңдар. Соған өкпеледім. Жалғыз қалғандай күй кештім. Бір жағынан, жасымның ұлғайғанына да алаңдадым. Бұл айтқаным саған біртүрлі көрінер. Бірақ мен бұрынғыдан баяуым. Тез шаршап қаламын. Толып кеттім. Өзіме



сенімді болғым келеді. Мен әлі тартымдымын ба? Маған дәл бүгін Томға қарағандай қарасаң, риза болар едім».

Меніңше, адамдардың көбі сүйіктісінің осындай сөздерінен кейін ойланып, мейірімдірек болар еді. Ашық әңгіме дегенім – сезімі мен мазалап жүрген жайлар жайында ешкімге кінә артпай, кекеп-мінемей, мысқылдамай ағынан жарыла әңгімелеу. Ашық әңгіме өте пайдалы. Мұндай кезде тыңдаушы да сенің сөзіңді түсіністікпен қабылдайды.

Иә, күлбілтелемей айтқан ашық әңгімеге жетер ештеңе жоқ. Ендеше, адамдар неге соған жиірек жүгінбейді екен? Бәсекелес қоғамда өскендіктен, біздің көбіміз өзіміздің әлсіз тұстарымызды мойындай отырып, қорғануға үйренгенбіз. Өкпелесек өкпемізді білдірмеуге үйренгенбіз. Ондай кезде бізді өкпелеткен адамнан не қашамыз, не көрген жерде кінә артып, ашу шақырып, кекетіп-мұқатып тиісе бастаймыз. Сіз солай істегеннен кейін ол да қорғануға, не қарсы шабуыл жасауға, не дауласуға дайын тұрады.

Қысқасы, қоғамымыздан алған біздің басты сабағымыз – ешқашан осалдығымызды көрсетпеу екен. Ондай стратегия кейде пайдалы болуы мүмкін, бірақ көп жағдайда орынсыз, пайдасыз және нәтижесі де теріс болады. Қас жауыңа әлсіз тұстарыңды көрсетпегенің дұрыс шығар. Бірақ жақын досың мен қамқоршыңнан әлсіз тұстарыңды жасырғаның жөн емес. Яғни Элис пен Фил бір-бірінің осал тұстарын білген болса, бір-біріне қолдау көрсететіндей әрекет жасар еді. Өйткені екеуі де – қоғамның «әлсіздік танытқанша, шабуыл жаса» деген сабағын алғандар. Егер олар бір-бірімен текетіресіп қалса, мұның бәрін білместіктен жасады.

Бұл келтірілген мысалдан әлдеқайда күрделі жайлар алдымыздан шығып жатады. Элис пен Фил өздеріне не керек екенін де, өздерін мазалайтын сұрақтарды да білетін сияқты. Олардың арасындағы ұрыс-керіс бір-біріне неге ренжігенін ашып айтпағаннан болған. Бірақ адам көп жағдайда өзіне не керек екенін, нені қалайтынын өздері де білмей, өз сезімдерін өздері түсіне алмай жатады. Мәселен, Фил өзінің шау тарта бастағанын сезінеді, Элистің қылымсығандай болған қылығы осыған қосымша болып, іштей пұшайман күйге түседі. Сондықтан егер біреуге неге ренжігенімізді түсіндіргіміз келсе, ең алдымен, соған

себеп болған жағдайды өзіміз ой елегінен өткізіп алайық. Мұндай жағдайда сезімталдық керек-ақ. Ендеше, біз сезімтал болуды үйрене аламыз ба? Басқалардың осалдығын бетіне баспай, қайта қамқор көңіл танытып, құрметпен қарай аламыз ба?

### **Екі жаққа бірдей пайдалы әңгіме қандай болады?**

**Туралықтың маңызы.** Адамдар бір-бірімен жақын түсінісуі үшін түйткілді жайларға байланысты ой-пікірін бүгіп қалмай, ашық айтуы тиіс. Сонда ғана бір-бірімізбен тіл табыса аламыз. Сонда ғана қиындықтан шығудың жолын таба аламыз. Түсінікті болу үшін мына бір жайды мысалға келтірейін. Менің бір іспен айналысқаным әйелімнің ашуына тиді. Егер ол ашуын көрсетпесе, ашуланғанын ешқашан білмес едім. Ол өзінің ойын білдірді, яғни менің осы іспен айналысуым өзіне қалай әсер еткенін айтты. Енді менде екі жол бар: осы ісімді әрі қарай жалғастыра беремін немесе тоқтатамын – таңдау менде. Ісімнің мен үшін маңызды болғаны сонша – бұдан бас тартпауым да мүмкін. Немесе әйелімнің жағдайын ойлап, бұл істі доғаруым да мүмкін. Егер менің осындай іспен айналысуым оған қандай әсер тудырып жатқанын білмесем, қандай таңдау жасаймын деп бас қатырмас та едім. Бұл іс-әрекетіне байланысты оның көзқарасын білген соң, бұл істен бас тарттым. Одан зиян шеккенім жоқ. Әйелімнің де көңілін таптым.

Жылдам жауаптың құны сол жауапты алушымен шектелмейді. Адам жылдам жауап берген кезде өзі үшін де, өз қажеттілігі үшін де жаңалық тауып жататын кездер жиі болады. Мысалы, егер Шарон: «ылғи ашулана беру дұрыс емес» деп ойласа, ашуға ырық бермей, өзін-өзі сабырға шақырады. Тек орынды жерде ғана ашуланады. Одан зиян шекпейді. Ашу-ренішінді бірден білдіру арқылы өзіңе ұнамайтын жағымсыз жайлардың алдын алуына болады. Егер әйелім осының бәрін еш айқай-шусыз, ешкімді кінәлап жатпай-ақ сабырмен, байыппен, тура айтуды үйренсе, тіпті жақсы болар еді. Егер ол ашуын көрсетпесе, бірақ соны басқаша білдірсе – яғни жауар бұлттай түнеріп, тұнжырап отырса – оның неге өкпелеп отырғанын білмеген мен өкпелеп, ашуланып қалуым мүмкін. Түсінбестік осындайдан туады.

***Сезімнің пайымға әсері.*** Адамдар көбіне сыни пікірді қалай айту керек екенін білмей жатады. Біз көбіне сыни пікір айтамыз деп, қарсы алдымыздағы адамды ашуландырып, көңілін құлазытып, мәселені шешудің орнына ушықтырып алып жатамыз. Сөзім дәлелді болуы үшін бір мысал келтірейін. Бұл мысалды корпорация басшыларымен өткізген семинарымда да айтқан едім.

Семинарға қатысушылардың бірі (Сэм) екіншісіне (Гарриге) қарап: «Гарри, сені көріп, тыңдап отырғаныма бір жарым күн болды, енді саған бір жауап айтайын: сен – суайтсың» деді. Бұл нағыз кінә арту еді. Гарри оған қалай жауап беруі мүмкін? Төмендегі нұсқалардың бірін істеуі мүмкін еді: (1) Сэммен келісуі; (2) кінәні теріске шығарып, суайт емес екенін дәлелдеуі; (3) ашу шақырып, Сэмге бұл сөзінің дұрыс емес екенін айтуы; (4) көңілі құлазып, ұнжырғасы түсуі. Бірақ осылардың ешқайсысынан келер пайда жоқ еді. Ал Сэмнің сондай сөз айтуға хақы бар ма еді? Бірақ ол ашығын айтты ғой. Біздің өзіміз де: «ашық айту керек», «шынайы болу керек» деп жүрміз ғой!

Дилемма сияқты естіледі: әңгіме екі жаққа да пайдалы болуы үшін ештеңені күлбілтелемей ашық айтқан дұрыс. Бірақ мына арада ашық айтылған әңгіме көңілге қаяу салып тұр. Бұл дилемманың шешуі мынада: шындықтың өзін көңілге тимейтіндей етіп айтуға да болады. Қандай да болмасын сезімімізді ешкімге кінә артпай жеткізуімізге болады. Мына жағдайда Сэм сезімін жеткізген жоқ, ол Гарридің әрекетін бағалап, кінәлап отыр. Сезім сөзінің бірнеше мағынасы бар. Бұл жерде «түйсік» немесе «болжам» деген мағынада айтып тұрған жоқпын. Сезім деп қуану, ашулану, сүйіну, күйіну, наразы болу, қорқу, ренжу, қызғану, толқу, т.б. көңіл күй құбылыстарын айтып отырмын.

Семинар өткізуге бір ғана мақсатпен кірістім, Сэмнен Гарриге деген сезімі жайлы сұрадым. Сэм сәл ойланып тұрды да: «Иә, Гарридің суайт екенін сезіп тұрмын», – деді. Мұның сезімге жатпайтынын жаңа ғана айтқанмын. Бұл арада ол Гарриге деген сезімін айтып тұрған жоқ, ол туралы көзқарасын білдіріп отыр. Дәлірек айтсақ, кінәлап отыр. Сезімнің жөні бір басқа, кінәлаудың жөні бір басқа. Сэмнен: «Гарриге деген сезімің қалай», – деп қайта сұрадым. «Гарри – суайт», – деді ол тағы да. «Оның саған не қатысы бар? Сонысы менің ашуыма тиіп

отыр», – деді Сэм. «Сені ашуландыратындай, Гарри не істеп қойды, Сэм?».

Ең соңында Сэм Гарридің семинардың басқа мүшелерімен жылы сөйлесіп, оларға түсіністікпен қарайтынына ашуланғанын айтты. Бұдан кейінгі әңгіме барысында Сэм Гарридің өте тартымды екенін мойындады. Әсіресе әйелдердің алдында жұлдызы биік екенін айтты. Нәтижесінде түсінгеніміз – Сэмді қызғаныш сезімі билеген: Сэм Гарридің тартымдылығы мен танымалдығына қызығады екен.

Өздеріңіз байқағандай, Сэм қызғаныш сезімін жасыруға тиіс еді; бірақ бұлай істеудің орнына ашуға беріліп, Гарриді «суайт» деп айыптаған. Басқаша айтуға өзімшілдігі жібермеген. Біз бәсекелестер қоғамында өмір сүріп жатырмыз. Егер Сэм қызғаныш сезімін мойындаса, онысы өзін төмендеткені болар еді. «Қызғандым» деп айту Гарриді жоғарылатумен бірдей еді; «Қызғандым» десе, өзінің осалдығы білініп қалар еді. Сондықтан ол өзін жоғарылатып, Гарриді төмендету үшін «суайт» деген сөзді әдейі айтып тұр.

Оның бұл әрекетін өзімшілдік ниетпен өзін қорғау үшін айтылған сөз ғой деп бағаласақ та, оның Гарри туралы бұлай айтуы орынсыз еді. Бұл Сэм мен Гарридің арасын ашатын сөз болып шықты. Қысқасы, Сэм еш пайдасы жоқ әңгіме айтты. Өзімшілдік пиғылы басым болуы себепті ол – ағаттыққа бой алдырды.

Әйтсе де Сэм Гарриге қызғанышпен қарайтынын мойындады. Сөйтіп, өзінің осал тұсын аңғартып қалды. Бірақ дәл осы мойындауы олардың түсінісуіне жол ашты. Біздің әрқайсымызға сезіну терминімен айтылған жауапты есту оңай – «Шаршағанымды сезіп тұрмын!». Ондай кезде «Сенің кесірің!» деген жауап кінәлау мен мінеу сияқты естіледі.

Адамның басқа біреу жайлы пайымы қашанда диспозициялы қасиет нысанында болады (оның тұлғасы мен диспозициясындағы кемшілікке адамның қылығындағы кемшілікті себеп ету). Біз келтірген мысалда Сэм Гарриге оның (Гарридің) қандай адам екенін айтып тұр. Жалпы, адамға «сен ондайсың», «сен мұндайсың» деген сөздер ұнамайды. Адамдардың мұндай сөздерді ұнатпауы дұрыс та. Өйткені бас-көзге қарамай, біреуге осылай баға бере салу – әдепке жатпайтын қылық.

Сэмнің Гарриге қатысты айтқан бұл сөзі шындыққа сәйкес келуі де, келмеуі де мүмкін; Бұл – тек Сэмнің Гарри туралы жеке пікірі. Суайт па, суайт емес пе, оны тек Гарридің өзі ғана біледі; ал Сэм тек солай ойлауы мүмкін. Ал Сэмнің қызғаныш білдіруі – нақты факт. Сэм Гарриге қызғанышпен қарайтынын өзі де біледі және соны мойындап та отыр. Ал Гарри Сэммен арадағы достық қарым-қатынасты сақтағысы келсе, оған түсіністікпен қарауы керек.<sup>79</sup>

***Өзара әңгімелесу және үздік махаббат.*** Сэм мен Гарри ғашықтар емес. Олар – әңгімелесу шеберліктерін жетілдіру үшін семинарға қатысуға келген жігіттер. Әңгімелесе білу – үлкен өнер. Әсіресе жақын адамдардың қарым-қатынасында бұл – баға жетпес құнды қасиет. Ғашықтар жағымсыз сезімдерін (ренішін, ашуын, қызғанышын, көңілі қалуын) тура айтпаса, жасырса, мұның соңы кішігірім ұрыс-керіске айналуы мүмкін. Мұның бір мысалы – Фил мен Элистің арасындағы реніш. Егер ерлі-зайыптылар немесе бірін-бірі сүйген қыз бен жігіт жіберген қателігі үшін басқаларды кінәламай, бәрін салқын сабырмен, ақылға салып шешсе, ұрыс-керіс те сирек болады. Мұны бірнеше зерттеу нәтижелері дәлелдеп отыр. Соның бір мысалы мынадай: Франк Финчем мен Томас Брэдбюри<sup>80</sup> жаңа үйленген 130 жұпты зерттегенде, үйленгеннен кейін диспозициялық қарым-қатынасты таңдаған жұптардың кейінгі кезде бір-бірімен келіспей қалатын кездері жиілеп кеткенін байқаған. Керісінше, тура сөйлесіп, ашық түрде әңгімелесуді таңдағандар жұбайлық өмірде бақытты екен. Мен Стенбергтің: «Адамдардың бір-бірімен жақын қарым-қатынасының шыңы – үздік махаббат» деген сөзімен келісемін. Бұл зерттеу менің көптен бері көңілімде жүрген күмәнді жоққа шығарды: ашық әңгімелесу үздік махаббатқа апарар даңғыл жол екен.

## 9 | Әлеуметтік психология ғылымы

Мен алғаш рет әлеуметтік психологияға колледжде оқып жүрген кезде қызыға бастадым. Себебі ол адамның мінез-болмысының сүйіспеншілік, жек көру, жаңылысу, агрессия, альтруизм, әлеуметтік әсер, бойсұну сынды қызықты қырларына үңіледі. Ол кезде осынау ғаламат ғылымның қалай пайда болғанына аса мән бере қойған жоқпын. Жай ғана бұрын-соңды жазылған дүниелерді оқумен болдым. Аспирантураға түскенімше осылай жалғасты. Күндердің күнінде мен тек бұл ілімнің қатардағы тұтынушысы ғана емес, жасаушысы да бола алатынымды ұғындым. Көз алдымда жаңа әлем – ғылыми негіздегі әлеуметтік психология әлемі ашылып сала берді. Мен маңызды сауал қоя білуді әрі сол көкейкесті сұрақтарға жауап табу үшін түрлі эксперименттер жасауды, яғни студент шағымда алған білімімді одан әрі толықтыра түсуді ойлады. Содан бері мен бұл іске толықтай ден қойдым.

Бұл тарауды оқығаннан кейін сіз аяқастынан ғалым болып кетпейсіз. Ондай биік мақсаттарды көздемеймін, бірақ біліміңізді жетілдірудің артығы жоқ. Аталмыш тарау сізді өз әлеуметтік ортаңыздағы құбылыстарға ғылыми көзқараспен қарауға үйретеді. Өз тәжірибемнен мұның өте пайдалы екенін білемін. Алайда барлық уақытта адамның ойлағаны бола бермейді. Осы айтқан пікіріме бір мысал келтіре кетейін: бірнеше жыл бұрын The New Yorker журналының қолыма түскен кезекті бір санынан Джеймс Кюненнің<sup>1</sup> түрмелердегі орта білім бағдарламалары (колледж деңгейіндегі – ред.) туралы керемет мазмұнды эссесін оқыдым. Кюнен осы бағдарламалардың тиімділігіне айрықша тоқталыпты. «Қаржыны текке желге ұшыратын әрі қылмыскерлерді тым еркінсітіп жіберетін пайдасыз дүние» деген желеумен бұл бағдарламаны тоқтатуды ұйғарған Конгресс мүшелерінің шешімін Кюнен қатаң сынға алады.

Кюнен өзінің бұл эссесінде түрмеде жүргенде колледж бағдарламасы бойынша білім алып, кейін бостандыққа шыққанда жаңа ортаға тез үйреніп, көп ұзамай-ақ қалыпты тірішілік ырғағына ілесіп кеткен жандардың өмірінен бірнеше мысал келтіреді. Хикаяттары сондай әсерлі. Әйтсе де мені, ғалым ретінде, осы бағдарламалардың

тиімділігін дәлелдейтін қандай да бір жүйелі ғылыми мағлұматтың бар-жоқтығы қызықтырды. Негізінен алғанда, Кюннен 1991 жылы Нью-Йорк түзету қызметі департаменті жариялаған зерттеу нәтижесіне сүйенеді. Түрмеден босап шыққаннан кейін 4 жылдан соң, темір тордың ар жағында жүргенде бір немесе бірнеше жыл білім алған жазасын өтеуші ер адамдардың арасында рецидивизм, яғни қылмыстың қайталануы барлық сотталған еркектер арасындағы қылмыстың қайталану деңгейінен 20 пайызға аз болған екен.

Таңғаларлық жайт. Солай емес пе? Енді осының мәніне тереңірек үңілейік. Ғалым ретінде көкейде бір қарапайым ьәм маңызды сұрақ туады: бағдарламаға қатыспастан бұрын, оқуға жазылған жазасын өтеушілер мен жазылмағандардың арасында қандай да бір ұқсастық болды ма? Әлде бағдарламаға қатысып, бір жыл бойы білім алған тұтқындар оқудан тыс қалғандардан, айталық, мотивация, қабілет-қарым, зерде, бұған дейінгі білім деңгейі, психикалық саулығы (ақыл-есі – ред.) жағынан бөлектеу болды ма? Қазымырланғаным емес, егер олардың арасында о бастан-ақ айырмашылық болса, рецидивизм, яғни қылмысты қайталау деңгейі оқу курсын өтпей-ақ, төмен болуы әбден мүмкін ғой. Демек, дәл солай болса, қылмысты қайталау деңгейінің төмендегеніне бұл оқудың қатысы шамалы.

Кюнненнің мақаласын оқи отырып, зерттеу нәтижесі оң нәтиже бергенін қаладым. Бәлкім, менің бұл қалауыма ой еркіндігі мен адамгершілік қасиеттерді қадір тұтатыным да әсер еткен болар: жазасын өтеушілерді оқытудың оң нәтижесі бар екенін айғақтайтын дәлел келтірсе, керемет болар еді. Алайда ғалымдығым басым түсіп, мен бұған күмәндана қарадым. Әлеуметтік ортаға ғалымның көзімен қарау кейде кереғар пікірлердің туындауына себеп болып жатады. Әйтсе де біз соның арқасында ақ пен қараны айыруды үйренеміз. Сондай-ақ жаңашыл бағдарламаларға лайықты баға берілуін талап ете аламыз. Ал осыған дейінгі жасалған мыңдаған бағдарламалардың деңгейі қандай? Осыған кеткен уақыт пен күш-жігерімізді, жұмсалған қыруар қаржыны ақтай ма, жоқ па? Бұл әдіспен біз, міне, осыны анықтай аламыз. Шынтуайтында, мұндай эксперимент жасау соншалықты қиын да емес. Оған әлі көзіңізді жеткіземіз.

## Ғылыми әдіс дегеніміз не?

Ғылыми әдіс дегеніміз – кез келген салада, айталық, физика, химия, биологияда әлде әлеуметтік психологияда қолданыла отырып, ғылымға құштарлығымызды қанағаттандырып, түсінігімізді қалыптастыратын ең оңтайлы жол. Дәлірегі, біз ғылыми әдісті заттар мен құбылыстар арасындағы байланысты анықтау үшін қолданамыз. Мейлі олар әлдебір химиялық элементтер, ғаламшарлар, тіпті адамзат баласының сүйіспеншілігі мен жаза басуының алғышарттары болсын делік.

Ғылыми-зерттеудің алғашқы сатысы – бақылау. Физикалық әлемде бақылауды былай елестетуге болады: немере қызымның арбасында резеңке доп жатыр делік. Егер ол арбаны алға сүйресе, доп артқа қарай домалайды (меніңше, ол кері домаламайды, тек бізге солай болып көрінеді). Ал арбаны кілт тоқтатқан кезде, доп бас жағына жылжиды. Әлеуметтік психологияда қарабайыр бақылау былай болуы мүмкін: егер мен қабағы ашық, қонақтарды жылы шыраймен қарсы алатын даяшы болсам, маған берілетін шайпұл сіркем су көтермей, кіржиіп жүрген сәтімнен гөрі көп болуы мүмкін.

Келесі қадам – неге бұлай болғанын аңдау (болжау). Аңдау жоғарыда келтірілген «заңды байланысты» ашу жолындағы жай ғана көмескі үмітіміз делік. Үшінші қадам – болжамды тексеруді қажет ететін гипотезаға айналдыру. Соңғы қадам – экспериментті (эксперименттер сериясын) іске асырып, әлгі жорамалымызды нақтылау немесе жоққа шығару. Егер мұқият әзірленген, тиянақты орындалған гипотезамыз расталмаса, ары қарай зерттеуді жылы жауып қоя салуымызға болады. Менің сүйікті физигім Ричард Фейнмен<sup>2</sup> айтпақшы: «Егер эксперимент жүзінде болжам расталмаса, болжамның кереметтігінің де, болжам жасаушының ақылдылығының да, атақтылығының да біз үшін еш мәнісі жоқ. Яғни болжам – қате деген сөз. Бар болғаны – осы». Менің ойымша, ғылымның мәнін ашатын да, көркейтетін де – осы. Ғылым туралы бұдан асқан шындық жоқ.

**Ғылым мен өнер.** Менің ойымша, ғылым мен өнер – бір-бірімен сабақтас. Екеуі өз алдына бөлек әлем десек те, бұлардың өзара байланысты екеніне сенімім кәміл. Белгілі орыс психологі Павел Семенов ғылым мен өнердің өзара байланысын аңғара білген.



Семеновқа сенсек, 3 ғалым ретінде, біз қоршаған ортамызға жіті көзбен қараймыз және белгісіз нәрселерді көңілге қонымды, мағына беретіндей етіп түсінуге тырысамыз. Өнер адамы ретінде, біз өзімізге таныс қоршаған ортадан мүлдем жаңа дүние ойлап табамыз. Ал мен шын мәніндегі жақсы ғылыми экспериментті осы екі саланы да терең білетін адам жасауы қажет дер едім. Экспериментші ретінде, біз ғылымды байыта түсу үшін тура мағынасындағы артистизм элементтерін жиі қолданамыз. Ал әлеуметтік психология ғылымында өнер мен ғылым қатар жүреді.

Неге әлеуметтік психологияда өнер мен ғылым қатар жүреді деп ойлайсыз? Бұл сұрақтың жауабын осы тарауды оқыған кезде біле түсесіз. Әзірге айтарым, әлеуметтік психологияда құтыдағы химиялық элементті немесе арбадағы резеңке допты зерттемейміз, туғалы бері өзінің әлеуметтік ортасында өмір сүріп жатқан зерделі, ерекше және күрделі жандардың мінез-құлқын зерттеу нысанына айналдырамыз. Өздерінің ішкі әлеміне үңілген эксперимент жасаушылар сияқты, олар да – өздерінің және айналасындағы адамдардың сезім құбылыстары, мінез-құлық иірімдері туралы пайымдау жасайды. Бұл эксперименттің басты ерекшелігі – осы. Сондықтан мұндай эксперименттер зертханадағы химиялық элементтермен жүргізілетін немесе адамдарды әлеуметтік ортадан бөліп алып жасайтын эксперименттерге ұқсамайды.

Адамзаттың күрделі болмысын қаузағандықтан, әлеуметтік психология ғылыми эксперименттің ең қызықты бағыты саналады. Егер эксперимент жасаушы шынайы, сенімді нәтижеге қол жеткізгісі келсе, өнерге де жүгінуге тура келеді. Мұның әдетте қалай жүзеге асатынын барынша түсіндіріп көрейін.

### **Жорамалдан экспериментке дейін**

8-тарауда біз бірер жыл бұрын ұшырасқан түсініксіз құбылысты (феноменді – ред.) сипаттадық. Джон Кеннеди президент болған жылдары «аса қымбатқа түскен», орны толмас қателік жіберді, бірақ сол сәттен бастап оның танымалдығы күрт артты. Нақтылай айтсақ, Шошқа шығанағындағы әскери операция сәтсіздікке ұшырағаннан кейін (1961 жылы АҚШ Куба коммунистік билігін құлату мақсатында

шабуыл жасаған – ред.), халық арасындағы әлеуметтік сауалнама нәтижесі Кеннедидің бұрынғыдан бетер сүйкімі артқанын көрсетті. Оқиғаның осылайша өрбігеніне жұрт қалай таңғалса, мен де солай таңтамаша болдым. Істі насырға шаптырып алғанына қарамастан, беделі артып шыға келгені қалай? Ғалым ретінде, мен бұл құбылыстың мәні туралы көп ойландым. Долбарым – бұрын-соңды кемел жан деп қабылданып келген Кеннеди қателікке бой алдырғанда, жұрт оны ет пен сүйектен жаратылған пенде ретінде түсініп, жанына жақын тартқан секілді. Қызық жорамал. Бірақ бұл қаншалықты шындыққа саяды?

Дәл сол мезетте Шошқалар шығанағында бірнеше оқиға болған еді, сол себепті «бұл тұспалымыз дұрыс» деп, толық сеніммен айта алмаймыз. Ендеше, оны қалай анықтауға болады? Қош, біз адамдарға жай ғана сауал қойып: «Өткен аптаға қарағанда, осы аптада Кеннедиді бұрынғыдан да жақсы көрген сияқтысыз. Мұның себебін қалай түсіндіресіз?» – деп сұрасақ та болар еді. Бір қарағанда, мәселені шешудің ең төте жолы осы секілді. Өкінішке қарай, бұл мәселені шешу онай емес. Адамдардың неліктен белгілі бір қарекетке баратынын немесе неліктен көзқарасын аяқасты өзгертетінін нақты түсіндіріп бере алмайтынын жылдар бойғы тәжірибе көрсетті.<sup>4</sup> Әлеуметтік психологтердің экспериментке жүгінетін себебі – осында. Бірақ Джон Кеннедидің танымалдығының деңгейін эксперимент жасап анықтау мүмкін бе? Жоқ. Мұндай жағдайда біз белгілі бір мысалмен шектеліп қалмай, осы бір ерекше құбылыстың сырын ұғыну үшін тәжірибе жүргізіп көрер едік. Расында, бізді қызықтыратыны – жалқы жағдай емес, осы құбылыстың түп себебі, яғни «жазатайым жаңылысу, қателік жіберу – мінсіз деп есептелетін жанның танымалдығын арттыра ма?» деген сауалға жауап табу.

Осынау көкейкесті сұраққа жауап беру үшін, бізге тұспалға түрткі болған жағдаяттан тыс әрі қарай терең үңілу қажет. Мен әріптестеріммен бірге5 сыртқы факторларды бақылау үшін және жоғарыдағы мысалдай қарабайыр оқиғада қателіктің тартымдылыққа әсерін сынақтан өткізу үшін эксперимент жобасын әзірледім. Бұл жерде өрескел қателіктің сипаты және оны жасаған жан туралы мәліметіміздің әлдеқайда анық болуы шарт еді. Тәжірибе біздің

жорамалымызды растады. Ешқандай міні жоқ, кемел жандар деп есептелетін кісілер жаза басқан кезде жұрт назары соларға көбірек ауатынын, ал дәл сол қателікті қарапайым біреу жасаса, оған аса мән берілмейтінін байқадық (Эксперименттің жай-жапсарын 8-тарауда түсіндірдім).

**Эксперимент жобасын әзірлеу.** Жоғарыда айтқанымдай, бақылау мақсатында эксперимент жасаушы идеясын шынайы өмірдің қуғын-сүргінінен аршып алып, зертхана аясына сыйғызу керек. Ол үшін шынайы өмірдегі оқиға өтетін ортаға ұқсас модельді орта жасау қажет. Әдетте зертханалық эксперименттер шындықтан алшақ кетеді деген сын жиі айтылады. Адами қарым-қатынасқа үйлеспейтін жасанды түрдегі еліктеу шынайы өмірмен қабыспайтынын алға тартады. Бұл сын қаншалықты орынды?

Бәлкім, осы айтылған сынға жауап беру үшін тиянақты түрде бір зертханалық эксперимент жүргізіп көру қажет шығар. Балама ретінде басқа да амалдар қолдануға болады. Сол тұрғыдан алғанда, Джадсон Милспен<sup>6</sup> бірлесіп жасаған эксперимент біздің мақсатымызға сай келді. Өйткені зертханалық жағдайдың артықшылығы да, кемшілігі де бар еді. Оқырманның есінде болса, Миллс екеуіміздің жорамалымызға сәйкес, адам баласы бейнетпен келген нәрсені жақсы көруге бейім болуы мүмкін. Сосын, біз зертханалық эксперимент жүзінде тексеріп көріп, әлдебір топқа қосылуға көп күш-жігер жұмсаған, қиындықты бастан өткерген жандар ол топқа еш кедергісіз, оңай қосыла салғандарға қарағанда әлдеқайда берілген, тұрақты болып келетінін анықтадық. Ендігі жерде ол эксперименттің қалай жүзеге асқанын баяндап кетейін:

«Зерттеуге жыныстық қатынас психологиясы туралы ашық пікірлесуге келісім берген, колледжде оқитын 63 қыз бала қатысты. Әр студент жеке-жеке тестілеуден өтті. Зерттеудің басында мен «топтық пікірталас процесінің динамикасын» зерттейтінімді айта кеттім. Сонымен қатар секс тақырыбы көпшілікке ортақ болғандықтан, қатысушыларды көбірек тартатын тақырып әдейі таңдалып алынғанын түсіндірдім. Жыныстық қатынас тақырыбында әңгіме жүргізудің біраз қиындықтары бар: дәлірек айтсақ, көп адам бөтен жандардың көзінше

секс туралы әңгімелесуден ұялады. Ал кез келген кедергі түпкі нәтижеге әсер ететіні анық. Сол себепті мен қатысушылардан: «жыныстық қатынас туралы пікірлескен кезде ыңғайсызданбайсыздар ма?» деп сұрадым. Қатысушылардың бәрі де ондайға қымсына қоймайтынын айтты. Әңгіменің басын ашып алғанымыз зерттеудің әрі қарай жалғасуына жақсы ықпал етті. Эксперимент жасаушының пікірі алдағы материалдың сенімдірек бола түсуіне қалай әсер ететінін оқырман ұдайы есте сақтауы тиіс.

Дәл осы кезге дейін барлық қатысушыларға бірдей нұсқау беріліп келген еді. Ал келесі кезеңде әртүрлі эксперименттік жағдайдағы қатысушылар үш топқа бөлінді. Әрқайсысының топқа қабылдану шарты бөлек-бөлек белгіленді. Айталық, қатысушылардың үштен біріне ешқандай шарт қойылмай, пікірталасқа еш кедергісіз қосылуға рұқсат берілгенін айттық. Ал қатаң әрі орташа талап қойылған топтың қатысушыларына секс туралы ашық пікір айту жөнінде тапсырма берілді. Мен қатысушы қыз баланың сынақ барысында қымсынғанын немесе қымсынбағанын анықтайтын тест құрылғысын әзірледім. Қатысушылар топ қатарына қабылдау рәсімінде осындай тестілеуден өтуі тиіс еді. Қатаң сынақ тобындағыларға 12 бейпіл сөзді және заманауи новеллалардан алынған ашық жыныстық қатынасты суреттейтін үзінділерді қайта-қайта дауыстап оқуға тапсырма берілді. Орташа сынақ тобындағыларға жыныстық қатынасқа қатысты, бірақ соншалықты бейпіл деп айтуға болмайтын сөздерді ғана дауыстап оқу тапсырылды.

Қатысушыларға ұсынылған үш түрлі жағдаят осы зерттеудің дербес айнымалы шамасын анықтайды. Қатысушылардың өз бастарынан өткерген жағдайлары – сұрақтарға беретін жауабына қаншалықты әсер етеді? Эксперимент жүргізген зерттеуші осыны анықтауды мақсат етті. Біздің мақсатымыз – сынақтың ауырлығының, яғни дербес айнымалы шаманың қатысушылардың мінез-құлқына анық байқалатын әлдебір өзгеріс әкелген-әкелмегеніне көз жеткізу. Басқаша айтқанда, қатаң қабылдау сынағынан өткендер мен орташа сынақтан өткендердің мінез-құлқында қандай айырмашылық болатынына зер салдық.

Бөтен қылық дегенді қалай түсінеміз? Топқа қабылдау сынағынан кейін, әр қатысушыға өзі енді ғана қосылған топ мүшелері арасындағы пікірталасты тыңдауға рұқсат берілді. Бұл пікірталас аудиотаспаға алдын ала жазылған болатын, бірақ қатысушыларға бұл жөнінде ескертілмеді. Барлығы дәл сол сәтте болып жатқандай әсер қалдыруға тырыстық. Қандай сынақ түрінен өткеніне қарамастан, қатысушылардың барлығы бірдей пікірталаста айтылған әңгімелерді тыңдады. Топтық пікірталасты барынша бірсарынды, іш пыстырарлықтай қылуға тырыстық. Әңгіме барысында жәндіктер мен хайуанаттардың секстік сипаттамалары, айталық, құстың жұмыртқа салу кезеңіндегі түлеуі, өрмекшілердің неке биінің нәзік тұстары туралы айтылды. Жазылған таспада ұзақ уақыт үнсіз қалу, кідіру, міңгірлеу, бір-бірінің сөзін бөлу, аяқталмаған ойлар көп болды. Мұның бәрі әңгімені қызықсыз ету үшін әдейі жасалды.

Соңында рейтинг шкаласын ұсынып, әр қатысушыдан пікірталас қаншалықты қызықты болғанын белгілеуді өтіндік. Бұл тәуелді айнымалы шама деп аталады. Өйткені берілген жауаптар, шын мағынасында, қатысушыға қойылған қандай да бір эксперимент шарттарына тәуелді. Тәуелді айнымалы шама дегеніміз – экспериментшінің дербес айнымалы шаманың әсерін бағалау үшін қолданатын өлшем құралы. Қысқаша айтқанда, егер тәуелсіз (дербес – ред.) айнымалы шама – іс-әрекеттің себебі болса, тәуелді айнымалы шама іс-әрекеттің салдары.

Зерттеу нәтижесі болжамымызды растады. Орташа сынақтан өткен немесе сынақтан мүлдем өтпеген қыз балалар топтық пікірталасты іш пыстырарлық деп тапты. Ал топқа қабылдану үшін біраз қиыншылықты бастан өткергендер, яғни қатал сынақтан өткендер үшін пікірталас өте қызық болып көрініпті. Естеріңізде болса, барлық студентке бірдей пікірталас ұсынылып еді».

Бұл экспериментті жобалау да, дайындық жұмыстары да оңай болған жоқ. Көп уақытымыз кетті. Мейлінше сенімді жағдай жасау, топтық пікірталастың таспаға жазылған дайын сценарийін дайындау, топ мүшелерінің рөлінде ойнаған актерлердің даярлығын қайта-қайта пысықтап, топқа қабылдау шартын белгілеу, еріктілерді тарту,

дайындықты алдын ала бір тексеріп алу, қатысушыларды эксперимент барысында жетелеп отыру, әр қатысушыға экспериментті қандай мақсатпен жасап отырғанымызды түсіндіру – осының бәріне Миллс екеуміз біраз уақытымыз бен күш-жігерімізді сарп еттік. Зерттеу нәтижесінде әлдебір топқа, әлеуметтік ортаға қосылу үшін қандайда бір ауыртпалықты бастан кешірген жандар орташа сынақтан өткендерге және мүлдем өтпегендерге қарағанда әлгі топты, ортаны әлдеқайда көбірек ұнатып, іш тартатынына көзіміз жетті.

Әлбетте, мұны анықтаудың қарапайым жолы да бар болар. Иә, ондай жол бар екені анық. Миллс екеуміз өткізген қабылдау сынағы мен алғашқы қауымдық тайпалардағы немесе колледж студенттері қоғамдастығындағы, әйтпесе эксклюзив клубтар мен ұйымдардағы қабылдау рәсімі арасында ұқсастық бар екенін аңғарған шығарсыздар. Ендеше, біз шынайы өмірден алынған нақты мысалдарға неге сүйенбедік? Бұл әдістің артықшылықтарына да аз-кем тоқтала кетейік. Шынайы өмірден алынған жағдай әсерлі болар еді (мысалы, топ мүшелеріне ықпалы күштірек болар еді); біз нақты өмірдегі адамдардың рөлін нанымды етіп ойнайтын топ жасақтауға соншама уақытымызды жұмсамас едік. Алдын ала таспаға жазылған әңгімелердің де қажеті болмас еді, өйткені әңгімеге нақты адамдар араласар еді. Қысқасы, біз ғылым үшін деген сөзді желеу етіп, қатысушыларға өтірік айтпас едік. Ең бастысы, экспериментті тез арада аяқтар едік.

Егер ешқандай жасандылыққа бармай, бәрінің табиғи жағдайда өткенін қаласақ, Миллс екеумізге нақты өмірде бар студенттер қоғамдастығын зерттей салу әлдеқайда оңай секілді. Бұл үшін не істеу керек? Енді сол жайында баяндай кетейін. Біз, ең алдымен, әр топтағы қабылдау сынағының күрделілік деңгейін анықтаймыз. Содан соң топ мүшелеріне: «Өз топтарыңды қаншалықты жақсы көресіңдер» деген сұрақ қоямыз. Егер бауырластық қатарына қабылдану үшін қатаң сынақтан өткен топ мүшелері оны орташа сынақтан өткендерден немесе мүлдем өтпегендерден гөрі жақсы көрсе, біздің болжамымыз рас болып шығар еді. Әлде болмас па еді, кім білсін.

Енді адамдардың эксперимент жасауға неліктен құштар екеніне аз-кем тоқталайық. Егер адамдардан зертханалық эксперименттің ең басты ерекшелігі неде деп сұраса, көпшілігі «зерттеу барысын қадағалау» деп жауап берер еді. Зертханалық тәжірибенің артықшылығы – осы. Эксперимент арқылы орта мен айнымалы шаманы бақылауға алып, әр айнымалы шаманың әсерін мейлінше дәл анықтауға болар еді. Болжамымызды зертхана жағдайында тексеру арқылы біз шын өмірдің шырмауығынан айналып өттік. Қатаң қабылдау сынағын өткізуге кеткен уақыт мөлшері шамалас болды. Егер өмірдегідей бірнеше бауырластыққа қабылдау рәсімін жасасақ, дәл мұндай дәлдікті қамтамасыз ету қиын болар еді. Сонымен қатар барлық қатысушыға топтық пікірталас біркелкі болуын қадағаладық. Ал шынайы өмірде әркім өзі мүше болған бауырластық туралы баға беріп, пікірлер бір-бірінен алшақтап кетер еді. Тіпті біз сынағы қатаң және орташа бауырластық арасындағы айырмашылықты тапқан күннің өзінде, ол сынақтың арқасында солай ма, әлде бұрыннан қалыптасқан бауырластық қарым-қатынасқа байланысты ма, сол жағына тағы бас қатырар едік. Ал эксперименттегі жалғыз айырмашылық – сынақтың қатаңдық деңгейі, яғни кез келген айырмашылық осы айнымалы шамаға тәуелді.

### **Кездейсоқ бөлудің маңызы**

Зертханалық эксперименттің ең маңызды аспектісі – қадағалау. Алайда бұл басты артықшылық болып есептелмейді. Ал мұндай эксперименттің басты артықшылығы – қатысушылардың түрлі эксперименттік топтарға кездейсоқ әдіспен бөлінуі. Яғни кез келген қатысушы зерттеу барысында кез келген жағдайға тап болуы ықтимал. Расында, қатысушыларды кездейсоқ бөлу – эксперимент әдісі мен эксперименттен тыс, еркін тәсіл арасындағы ең басты айырмашылық. Ал адамдарды түрлі жағдайға қарай бөлудің ең ұтымды жері мынада: қадағалаудан тыс кез келген айнымалы шама іс жүзінде әр жағдайда әрқалай құбылады. Демек, мұндай айнымалылар нәтижеге тұрақты әсер етуі неғайбыл.

Осының айқын мысалы мынау. Айталық, сіз ғалымсыз, сіздің болжамыңыз бойынша ақылды әйел тұрмысқа шықса, еркекті бақытты

қылады. Сіз бұл болжамның рас-өтірігін қалай тексересіз? Қош, ақылды әйелге үйленген 1000 еркекті, ақылсыз әйелге үйленген және 1000 еркекті тауып, олардың арасында «бақыт туралы» сауалнама жүргіздіңіз делік. Ғайыптан тайып, сауалнама нәтижесі жары ақылды еркек ақылсызға қосылғаннан әлдеқайда бақыттырақ екенін көрсетті делік. Бірақ, шындығында, солай ма? Жоқ. Әлгі бақытты еркек тумысынан мейірімді, әзілқой, кісімен тез тіл табыса кететін жан болып, оған көзі түскен ақылды әйел өйтіп-бүйтіп соған тұрмысқа шығып алса ше? Немесе оның осындай қасиеттері ақылды әйелге үйленуіне себеп болуы әбден мүмкін. Мәселе мұнымен бітпейді. Ақылды әйелге үйленуге және бақытқа қол жеткізуге ықпал етуі мүмкін үшінші факторды қайда қоямыз? Ондай фактор ретінде ақшаны атауға болады. Бай еркек – бақытқа бір табан жақын еркек. Ал ақылды әйелді қашанда бай еркек қызықтырады десек, қисынға келетін секілді. Тіпті жоғарыдағы екі себеп те өзінше дұрыс болуы мүмкін. Немесе еркектің бақытты болуы оған ақылды әйелдің жолығуына байланысты деп те ойлауға болады. Яғни, керісінше, «ақылды әйел еркекті бақытты қыла бермейді» деуімізге де болады. Мәселе біз ойлағаннан гөрі әлдеқайда күрделі, өйткені біз үшінші фактордан бейхабармыз. Бақытқа қол жеткізуге себепші болатын үшінші фактор – дәулет болуы мүмкін; сол сияқты кемел ой, биік мәдениет, сұлу сымбат, күш-жігер, ой-өріс кеңдігі, сәнмен киіну, тіпті тіс пастасын дұрыс қолдана білу тәрізді зерттеушінің миына кіріп-шықпаған мың сан қасиеттер үшінші фактор ретінде қызмет етуі мүмкін. Бірақ зерттеуші эксперимент жүргізсе, ол қатысушыларды әртүрлі жағдайға кездейсоқ бөле алады. Бұл процедура айнымалы шамалар (ақша, мәдениеттілік, дене сымбаты және осы іспеттестер) арасындағы айырмашылықты жоймаса да, оны түрлі эксперименттік жағдайға кездейсоқ бөлу арқылы бейтараптандыра алады.

Егер қатысушыларға түрлі эксперименттік жағдай кездейсоқ бөлінсе, әр ортада бай, мәдениетті, сымдай тартылған сымбатты еркектердің үлесі шамамен алғанда бірдей болады. Олардың арасында қандай да бір айырмашылық болғанның өзінде, мұның осындай адами қасиеттер мен ерекшеліктерге қатысы болмас еді. Өйткені осы қасиеттер барлық жағдайға тегіс бірдей (немесе бірдей дерліктей) таратылды.



Ақылды әйел мен бақытты еркек мысалы дәл осы күйінде зертханалық эксперимент талаптарына сәйкес келмейтінін айтуымыз керек. Сонда не істейміз? Мұны да ойластырып көрейік. Іс жүзінде 50 еркекті алдын ала дайындап, кесіп-пішпей-ақ, «бұйырғаны – осы» деген әдіспен 25 ақылды және дәл сондай мөлшердегі онша ақылды емес әйелге теңдей бөлер едік. Бірнеше айдан кейін олармен қайта қауышып, бақыт туралы сауалнама жүргіземіз. Егер ақылды әйелге қосақталған еркек басқа топтағыға қарағанда өзін бақыттырақ сезінсе, біз бақыттың кілті неде екенін анық білетін боламыз. Қорыта айтқанда, бақытты болудың мәдениеттілікке, ажар-көрікке, ақшаға, күш-қуатқа еш қатысы жоқ, өйткені олар эксперименттік топқа кездейсоқ тартылған адамдар болатын. Демек, бақыттың кілті әйелде болып шығады.

Шынтуайтында, бұл – таза қиял, тіпті әлеуметтік психологтердің өзі ғылым үшін деп, біреуді мәжбүрлеп үйлендіре алмайды. Алайда бұл қатаң қадағалаумен жүретін зертхана жағдайында маңызды, мәнді және бір-бірімен өзара байланысты жайттарды тексере алмаймыз дегенді білдірмейді. Бұл кітапта ондай мысалдар жетіп артылады. Эксперименттік әдістің артықшылығын айқындай түсу үшін осындай мысалдардың біреуін қарастырайық. 6-тарауда балалардың теледидардан зорлық-зомбылықты көруге сарп ететін уақыты мен олардың өз арасындағы мәселелерді күш көрсету арқылы шешуге бейімдігінің арасында бір байланыс барын айтқан едім.

Ендеше, теледидардан зорлық-зомбылықты көру жеткіншектерді агрессиялы болуға үйрете ме? Бұған «иә» деп те, «жоқ» деп те жауап беруге болады. Әйтсе де балалардың зорлық-зомбылық туралы фильмдерді жай ғана қызықтап қарауы мүмкін, егер олар күн ұзағына «Сезам көшесі» картинасын қараса, табан астынан бұзақы, озбыр біреуге айналып кетпес еді. Әйтсе де кейбір экспериментшілер зорлық-зомбылыққа толы фильмдер мен хабарларды көру зорлық-зомбылықты көбейтетінін дәлелдеп бақты.<sup>7</sup> Қалайша? Бір топ балаға кездейсоқ бөлу тәсілімен ұзақтығы 25 минуттық ұрып-соғу, өлтіру, зорлау, атып тастау сияқты көріністерге толы телехикаяларды көрсетті. Салыстыра зерттеу мақсатында тағы бір топ балаға кездейсоқ бөлу тәсілімен ұзақтығы дәл сондай спорттық шараны тамашалатты. Бір ескеретін жай, әр баланың қатігездікке толы және жай бейнефильмді

қарау мүмкіндігі бірдей болды, яғни экспериментке қатысар алдында балалардың мінез-құлқында айтарлықтай айырмашылық болған жоқ. Ал эксперимент қорытындысы зорлық-зомбылыққа толы фильм көрген жеткіншектердің бойында спорт шарасын тамашалағандарға қарағанда тұрпайы, ұрда-жық мінез көбірек байқалатынын көрсетті. Демек, зорлық-зомбылық жайлы фильмдер мен хабарларды көп көру осындай әрекеттердің де көбеюіне әкеледі. Бұл – соның бұлтартпас дәлелі.

Бұл зерттеу осы тарау басында сипатталған түрмедегі оқу бағдарламасын бағалауға ұқсайтынын байқаған шығарсыздар. Жазасын өтеушілер оқу бағдарламасына өз еркімен жазылған болатын, ал жеткіншектер зерттеуге біздің нұсқауымызбен қатысты. Яғни сотталғандардың арасындағы рецидивизм деңгейін бұлармен салыстыру да қате. Мұндай салыстыру бағдарламаның тиімділігін асыра бағалау болар еді. Ендеше, бұл мәселені шешудің жолы қандай? Мұның бір жолы – бағдарламаға, мүмкіндігінше, еріктілерді көбірек тарту. Еріктілер бұрынғыдан екі есе көп болғаны дұрыс. Мұндайда еріктілердің бірінші жартысын тәжірибе үшін кездейсоқ әдіспен тандап, ал екінші жартысын жүргізіліп жатқан тәжірибені бақылау үшін пайдалануға болады. Егер іріктеу, шын мәнінде, кездейсоқ бөлуге сай өтсе, екі топтың рецидивизм деңгейін анықтау нәтижесі әлдеқайда нанымды, мағыналы болар еді.

Қабылдау сынағы жайлы экспериментке қайта бір зер салайық. Егер біз сауалнама жүргізіп, қатаң сынақпен қабылдайтын бауырластық мүшелері орташа сынақты бауырластық мүшелеріне қарағанда бір-біріне әлдеқайда жақын екенін тапсақ, сынақтың ауырлығы мен топқа бауыр басып, іш тартудың арасында байланыс бар екенін анықтар едік. Басқаша айтқанда, бауырластыққа қабылдау сынағы қатаң болған сайын, сынаққа қатысушылар да бір-біріне жақын болады. Алайда екі айнымалы шама арасында қанша жерден байланыс болса да, біз бір сауалнама нәтижесі негізінде ондай қорытынды шығаруға асықпас едік. Тек қана екі фактор бірі-бірімен салалас деумен ғана шектелуге болады.

Бір жағынан, қабылдау сынағының қатаңдығы топ мүшелерінің бірін-бірі жақын тартуына еш қатысы болмауы мүмкін. Бұған мүлде басқа жағдайлар себеп болуы да ғажап емес. Мысалы, сынақтың неғұрлым қатаң болуы топтың тартымдылығынан шығар. Егер топ мүшелері өздерінің нарқын көтергісі келсе, топтың жоғары мәртебесін қолдан көтеруі мүмкін. Осылайша, қатаң талаптар қойып, топқа қосылуға қатты құлшыныс танытқандар болмаса, басқасын алдын ала айнытуы ықтимал. Бір ғана сауалнама нәтижесіне сүйеніп, қатаң қабылдау сынағы, шын мәнінде, топты жақсы көруге алып келеді деген түсінік қате деуден аулақпыз. Сауалнама нәтижесі біздің мұндай байлам жасауымызға негіз болмайды, өйткені олар бізге себебі мен салдары туралы ештеңе айтып тұрған жоқ. Оның үстіне, бұған дейінгі мысалдардан аңғарғанымыздай, қатаң сынақ пен іш тартуға әсер ететін үшінші айнымалы шама, үшінші факторды естен шығармау керек. Қатаң сынақты өткізуге немесе қатаң сынаққа қатысуға кім құлықты? Мұндайда «сынаққа қатысушылардың бойында садомазохизмге бейімдік жоқ па екен?» деген күмәнді ой да қылаң берері анық. Экспериментке қатысушылар қатаң қабылдау сынағына бірге түскендіктен емес, мінездері жарасқандықтан бірін-бірі жақсы көріп, жақын тартуы мүмкін. «Осылай болуы мүмкін бе?» деп те ойланасыз. Дегенмен мұны да жоққа шығаруға болмайды. Бұл құбылысты әркім өзінше түсінеді. Зерттеушіні мазалайтын – осы беймәлім сыр. Кездейсоқ бөлу амалына негізделген эксперимент әдісінің бір артықшылығы – көңілдегі дүдәмалды сейілтеді. Эксперимент кезінде садомазохистердің қатаң сынаққа түсуіне де, ешқандай сынақсыз сырғып өтіп кетуге де мүмкіндігі бар. Дегенмен шынайы өмірдегі тәжірибе кезінде олардың барлығы қатаң қабылдау сынағынан өтуге ұмтылуы мүмкін, соған сәйкес түпкі нәтиже де түсіндіруге келмей қалады.

### **Әлеуметтік психологиядағы эксперименттің қиындығы**

**Қадағалау мен ықпалдың арасы.** Экспериментке қатысты шаруалардың қиындықтары жетерлік. Эксперимент жасаудың өзіне тән осал тұстары да бар. Мәселен, экспериментке қатысқан адамға үнемі бақылау жүргізу мүмкін емес. Психологтердің адамдардан гөрі тышқандарға сынақ жүргізуге ықыласты болатындығының бірден бір

себебі – осы. Өйткені эксперимент әбден аяқталғанша, мақұлықтың туғаннан бастап барлық қимыл-әрекеті мен хал-ахуалы: ауа райы, қоректенуі, жанындағыларға ықпалы, жазатайым жарақат алып қалмауы, жүргізілген тәжірибе барысы – бәрі қатаң қадағалауға алынады. Әлеуметтік психологтер адамдарды дәл бұлайша торға қамап қоя алмайды. Экспериментке қатысушылар үшін, әлбетте, бұл жақсы, бірақ ғылымға кері әсерін тигізеді.

Қадағалаудың тағы бір кемшілігі – адамдар бір-біріне ұқсамайды. Әлеуметтік психологтер адамдардың дағдысы туралы кесімді пікір айтуға тырысады. Біздің мұндағы меңзеп отырғанымыз – белгілі бір жағдаят, оқиға кезінде көпшілікке тән іс-әрекет, мінез құлық. Адамдардың бір-бірінен айырмашылығы зерттеу барысында мәлім болған күннің өзінде, біз барша адамзат туралы жалпылама қорытынды шығара алмаймыз.

Қарым-қатынас, мінез-құлық, қабілет-қарым ерекшеліктері, сондай-ақ таяу арада басынан өткерген жайттар адамдардың эксперимент кезіндегі іс-әрекетіне әсер етуі мүмкін. Эксперимент барысын қадағалауда ұстауға шамамыз жеткен күннің өзінде де, айналадағы, ортадағы құбылыстар әр адамға әр түрлі әсер ететіндіктен, белгілі бір жағдайда экспериментке қатысушының өзін қалай ұстайтынына кепілдік бере алмаймыз.

Оның үстіне, біз сынақ алаңын барлық адам үшін бірдей қыламыз деп, тым стерильдеп жіберсек, қатысушылар экспериментке немқұрайды қарауы мүмкін. Бұл жерде стерильді сөзінің кем дегенде екі мағынасы бар: (1) зарарсыздандырылған; (2) нәтижесіз немесе жеміссіз. Сол себепті тәжірибеші эксперимент жағдайын мейлінше «зарарсыз» еткені дұрыс, бірақ нәтижесіз қылудан сақтануы қажет. Егер қатысушылар тәжірибені қызық әрі тартымды деп таппаса, айтқанымыздың бәрін орындай қоюы екіталай. Соның салдарынан зерттеу нәтижесіне нұқсан келеді. Бұдан шығатын қорытынды – экспериментте қадағалаудың да үлкен мәні бар, сол сияқты қатысушылардың ынта-ықыласы да үлкен рөл атқарады. Олар экспериментті шын көңілімен қабылдап, өздерінің мінез-құлықтарына қатты әсер етпейтін деңгейде жүргізіліп жатқан тәжірибелік

сынақтарға белсене қатысуы қажет. Әлеуметтік психологтерді қинайтыны – осындай қос фактордың, яғни ықпал мен қадағалаудың арасындағы қайшылық. Бұлардың біреуі күшейсе, екіншісі бәсеңдейді. Қадағалауды да босаңсытпау керек. Қатысушылардың да белсенділігі еш төмендемеуі тиіс. Осындай тепе-теңдікті сақтауға келгенде, эксперимент жасаушылар қатты қиналады. Бұл дилемманы шешу үшін сынақ алаңын құрастыру, жобалау кезінде тапқыр да ұтымды тәсілдерге жүгіну қажет. Бұл бізді реализм мәселесіне әкеледі.

**Реализм.** Осы тараудың басында «Зертханалық тәжірибе шынайы өмірмен қабыспайды, яғни шыншыл емес» деген сыни пікірлер жиі айтылатынын еске салып едік. Тәжірибеге қатысты айтылған «шыншыл» деген сөздің мәнін қалай түсінеміз? Осыдан бірнеше жыл бұрын эксперимент әдісі туралы ғылыми трактат жазу барысында Меррилл Карлсмит екеуміз<sup>8</sup> «шыншыл» ұғымының анықтамасын нақтылауға тырыстық. Біздің пайымдауымызша, эксперимент екі жағдайда шындыққа негізделуі мүмкін: егер эксперимент тәжірибеге қатысушылардың көңілінен шықса, олар бұл іске мұқият қарап, тәжірибелік жұмыстарға белсене қатысар еді. Біздің тілмен айтқанда мұны эксперименттік (эмпирикалық) реализм дейді. Осы ретте «Зертханалық тәжірибе нақты өмірде болып жатқан жағдайларға қаншалықты ұқсас» деген сұрақ туады. Карлсмит екеуміз мұны дүнияуи реализм деп атадық.

Эмпирикалық реализм мен дүнияуи реализм – екі бөлек ұғым. Бұлардың айырмашылығын жете түсінбегендер: «эксперименттер жасанды әрі пайдасыз, өйткені өмір шындығымен қабыспайды» деген сын айтып жатады.

Қос реализм арасындағы айырмашылықты нақты зерттеу жұмысын мысалға алып, түсіндіруімізге болады. Бұл зерттеуде дүнияуи реализмге қарағанда, эксперименттік реализмге көбірек көңіл бөлінді. Екінші тараудағы Стэнли Милграмның<sup>9</sup> экспериментін еске алайық. Бұл тәжірибеге қатысушылар көршілес бөлмедегі электр аппаратына байлаулы адамды кернеуі бірте-бірте жоғарылайтын токпен ұруы тиіс еді. Тәжірибеге қатысушыларға осындай бұйрық берілген. Құдайшылығын айтыңызшы, нақты өмірде біреу сізге: «Ана кісіні

токпен ұр», – деп айтар ма еді? Бұл ақылға сыймайды. Иә, дүнияуи реализм тұрғысынан қарағанда, бұл – ақылға сыймайтын іс. Зерттеу барысында эксперименттік реализмге сүйеніп: «Қатысушылар бұйрыққа бағынды ма, әлде ойланып қалды ма», «Бұл зерттеудің оларға ықпалы болды ма», «Зерттеу мақсатына орай ойдан шығарылған оқиғаны олар шынайы өмірде болған жай сияқты қабылдай алды ма, әлде шынайы өмірде болған жай тәрізді қабылдаған сыңай танытып, селқос әрекет етті ме» деген бірнеше сұрақ қойылды. Милграмның мәлімдеуінше, сұрақ қойылған адамдар өздерін қыспақта қалғандай сезініп, қатты ыңғайсызданыпты. Болған жайды Милграмның өз сөзімен баяндайық:

«Ол зертханаға жымия күліп кірді. Байсалды, өзіне-өзі сенімді адамның пішіні. Бас-аяғы 20 минуттың ішінде ол тұтығып, қол аяғы дірілдеп, жүйке жүйесі бұзылған бейшара жанға айналып шыға келді. Қайта-қайта құлағын қасып, саусақтарын сытырлата берді. Бір кезде шекесін сығымдап: «Құдайақы, тоқтатыңдаршы!» – деп айқайлап жіберді. Сонда да ол экспериментшінің сұрақтарына жауап беруін жалғастырып, ақыр соңына дейін шыдап бақты».9

Күтпеген жағдайға тап болғанда, адам осылай әрекет етеді. Милграмның зерттеуінде қатысушы осындай жағдайға тап болады. Ал нақты өмірде ол мұндай жағдаймен бетпе-бет келіп көрмеген. Яғни эксперимент нәтижесіне қарап: «егер дәл сондай оқиға өмірде қайталанар болса, бұл адам тап осылай әрекет етер еді» деп топшылауға болады.

**Алдау.** Эксперименттік реализмнің мән-маңызы тым асыра бағалануы мүмкін. Оның өзіне тән ерекшелігін көрсетудің ең төте жолы – қатысушыларға тартымды әрі қызықты орта қалыптастыру. Бір ескеретін жай, зерттеудің түпкі мақсатын жария етпеген дұрыс. Бұл не үшін қажет?

Осы тараудың басында, кез келген жан әуесқой психолог екенін, өйткені бәріміз де әлеуметтік ортамызда болып жатқан оқиғалар туралы болжам жасай алатынымызды айтқан едім. Біздің тәжірибелерімізге қатысушылар туралы да осыны айтуға болады. Өйткені олар қандай тәжірибеге қатысқалы жатқанын білсе, оның мән-

мағынасын түсініп алуға тырысады. Олар өздерінің табиғи мінезінен ауытқып, пайым-түсініктеріне сәйкес әрекет етуі мүмкін. Сондықтан қатысушылардан зерттеудің нақты мақсатын жасыруға тырысамыз. Өйткені біз сенің ойламағаныңды ойлап тұратын ересек адамдармен жұмыс істейміз. Ал мұндай адамдармен жұмыс істеу оңай емес. Егер біз шынайы, сенімді нәтижеге қол жеткізгіміз келсе, экспериментке қойылатын осындай басты талапты қалайда орындауымыз қажет.

Бұл тұрғыда әлеуметтік психологтерді фильм түсіру алаңына басшылық ететін, бірақ актерлерге фильмнің не туралы екенін ашып айтпайтын режиссермен салыстыруға болады. Мұндай ортаны немесе ахуалды әпсана дейміз. Тәжірибе кезінде қатысушылар мінез-құлқының қай қыры зерттеу нысанына айналғанын сезбеуі тиіс. Сонда олардың іс-әрекеті шынайы болады. Мұндай орта эксперименттік реализмді қалыптастыру үшін пайдаланылады. Мысалы, Аронсон – Миллс қатарға қабылдау сынағына қатысты экспериментте қатысушыларды: «Сіздер жыныстық қатынас психологиясын талқылайтын топқа мүшелікке қабылдану үшін ар-ұятты тексеру тестін тапсырып жатырсыздар» деп сендірді, бірақ бұл әпсана болатын. Яғни таза алдау еді. Шын мәнінде қабылдау сынағының мақсаты – қатысушылардың мінез-құлқы мен топты жақсы көруінің арасындағы байланысты анықтау. Егер қатысушылар зерттеудің нақты мақсатын алдын ала білсе, шынайы бет-бейнесін жасырып, өздерін жақсы жағынан көрсетуге тырысар еді. Экспериментші үшін екі нәтиже де теріс әсерлі. Тәжірибе жасаушы әдетте қатысушының көмектескісі келетін ниетін елемеу арқылы, өз діттеген мақсатына жете алады, әйтсе де адамдардың жақсы жағынан көрінсем деген ниетіне кедергі келтіру қиындау болуы мүмкін. Көп адам өзін әлсіз, делқұлы, ескішіл, ұсқынсыз, ақымақ немесе есерсоқ болып көрінгісі келмейді. Сондықтан экспериментшінің нені көздеп отырғанын білудің орайы келсе, адамдар өздерін жақсы жағынан көрсеткісі келеді. Мысалы, осы феноменді 10 түсіндіруге арналған бір тәжірибе барысында біз қатысушыларға: «адам бойындағы азаматтық қасиет мынадай іс-әрекетінен байқалады» деп едік, олар соған сай болуға барын салды. Әрі олардың саны әлгі нәтиже жағымсыз қасиетті білдіреді деп айтқандардан әлдеқайда көп болып шықты. Әлбетте, таңдаудың неге

біріншісіне түскенінің сыры белгілі, бірақ бұдан біржақты қорытынды шығару қиын. Сондықтан тәжірибешілер қатысушыларды әдейі жаңылыстырып, эксперименттің түпкі мақсатын айтпайды.

Мысал ретінде, Соломон Эштің<sup>11</sup> бейімделгіштік, ыңғайға көну (confirmity) туралы классикалық зерттеуіне қайта бір зер салайық. Аталмыш ғылыми-зерттеуде студентке бірнеше жолақтың өлшемін бағалау туралы тапсырма берілді. Қарапайым тапсырма еді. Бірақ екінші тараптан басқа студенттер (олар, негізінен, экспериментшінің серіктестері еді) бағалаудың қате екенін айтып отырды. Әрине, алдын ала ойластырған жоспар бойынша әдейі осылай деді. Жағдаймен бетпе-бет келген кезде, қатысушылардың біраз бөлігі көзге көрінбей әрекет етіп отырған топтық қысымның ықпалына көніп, жолақ өлшемін бағалауда қате жіберді. Бұл, сөз жоқ, алдау әдісі қолданылып жасалған эксперимент еді. Қатысушылар өздерінің сезім-түйсігі тексеріліп жатыр деп ойлады, бірақ, шын мәнінде, олардың бейімделгіштік қасиеті зерттеу нысанына айналған еді. Дәл осылай алдау қажет болды ма? Меніңше, қажет болған сияқты. Енді осы оқиғаны қайта қарастырып көрейік. Бірақ ешқандай қитұрқы әрекет жасалмауы тиіс. Айталық, сен бір зерттеуге қатысқалы жатырсың. Экспериментші: «Сіз топтық қысымның ыңғайына бейімделсеңіз де, бейімделмесеңіз де, бұл зерттеу мені қатты қызықтырып тұр» деп ескертті және сізге не болғалы жатқанын алдын ала түсіндірді делік. Менің жорамалым бойынша, сіз жағдайға бейімделмейсіз. Тіпті басқалар да солай етер еді. Өйткені бейімделу, ыңғайға жығылу әлсіздігіңді әшкерелеп қояды. Тәжірибеші бұдан қандай қорытынды шығарар еді? Адамдар өзгеше ойлауға, өз пікірінде қалуға бейім деген ойға табан тірей ме? Егер осындай қорытынды жасалар болса, мен мұны ақиқаттың аулынан алыс, жалған қорытынды дер едім. Егер осындай ой қорытындысына келсек, бұл эксперименттің түк мәні болмас еді.

Милграмның бағынуға қатысты экспериментін еске алайық. Осы тәжірибе барысында зерттеуші қатардағы азаматтардың шамамен 65 пайызы эксперимент жасаушылардың бұйрығын орындау үшін басқа біреуді жоғары кернеулі токпен ұруға дайын екенін анықтады. Бірақ жыл сайын мен осы эксперименттік жағдайды студенттеріме егжей-



тегжейлі айтып беремін де, олардан: «Қайсысың осындай бұйрықты бұлжытпай орындар едіңдер?» – деп сұраймын. Әдетте тек 1 пайызы ғана «орындар едік» дейді. Ендеше, менің студенттерім Милграм зерттеген адамдарға қарағанда жақсырақ болғаны ғой. Осылай деп айта аламыз ба? Жоқ. Менің ойымша, адамдар шамасы келгенше жақсы болып көрінуге тырысады. Сондықтан Милграм адамдардың шын мінез-құлқын білу үшін алдау әдісіне барды. Егер біз адамдарға арқаны кеңге салып, асықпай ойлануға мұрша беріп, «белгілі бір жағдайда қалай әрекет ету керек екенін таңда» десек, біз олардың шынайы бет-бейнесін тани алмайтын едік. Біз тек олардың өздері қалаған нәтижені көрер едік.

### **Этика мәселелері**

Алдауға жүгіну, бәлкім, адамдардың аса шиеленісті және маңызды жағдайлар кезіндегі мінез-құлқы, іс-әрекеті туралы мәлімет алудың ең төте (бәлкім, тек қана жалғыз) жолы шығар, алайда осы тұста экспериментші үшін бірқатар маңызды этикалық мәселелер туындайды. Бұл орайда үш негізгі мәселені атап атауға болады:

1. Адамдарды өтірік айтып, алдау – нағыз бейәдеп қылық. Бұл мәселе Уотергейт ісінен кейін тіпті ушығып кетті. Мемлекеттік агенттіктердің (мекемелердің – автор) заңсыз жолмен тың тыңдағаны, президенттердің өзін сайлаған халыққа беттері бүлк етпей өтірік айтқаны, президент төңірегіндегі қызметкерлердің небір лас тірліктер жасап, жалған хаттар жазып, жалған құжаттар толтырғаны – бәрі-бәрі әшкере болды. Осы былықтан кейін әлеуметтік ғалымдар алдап-арбауға құрылған әрекеттерді қалай ақтап алады;
2. Мұндай алдап-арбау жеке өмірге қол сұғуға әкеп соғады. Қатысушылар тәжірибешенінің нені зерттегелі жатқанынан бейхабар болса, саналы түрде келісім бере алмайды. Мысалы, Эштің эксперименті. Егер Эш олардың түйсініп, шешіп қабылдауын емес, көнбістігін зерттейтінін алдын ала білгенде, кей студенттер қатысуға келісім бермес еді;
3. Экперимент барысында ауыру, зерігу, ашулану сияқты жағымсыз сезімдер болуы мүмкін.

Тіпті эксперимент барысында этика мәселесі де алдыңнан шығуы мүмкін. Кейде өз ісіне мұқият, қамқор ниетті экспериментшінің ешкімге зиянсыз рәсімінің өзін кейбір қатысушылар басқаша қабылдап, көңіліне алып қалуы ғажап емес. Робин Доус, Джен МакТэвиш және Харриет Шекли<sup>12</sup> жасаған бірнеше эксперименттер топтамасына назар аударайық: «Әлеуметтік дилеммалардың» астарына үңілу барысында қатысушылар «бірлесіп әрекет қыламыз ба, әлде ірге ажыратып, бет-бетімізге кетеміз бе?» деген екі бірдей таңдаумен бетпе-бет келді. Егер барлығы біріксе, қаржылай пайданы бірдей көрер еді. Бірақ солардың арасындағы біреуі қашуды ұйғарса, жоғары материалдық сыйақыны тек сол ғана алып, қалғандары түксіз қалар еді. Жауаптар құпия сақталды және зерттеудің соңына дейін бұл жөнінде ешкім білмеді. Ойын ережесі қатысушыларға эксперимент басталмастан бұрын егжей-тегжейлі түсіндірілді. Ешқандай алдап-сулау болған жоқ. Бір сөзбен айтқанда, бұл мейлінше зиянсыз зерттеу еді.

Алайда эксперименттің алғашқы сессиясы біткеніне бір тәулік болмай жатып, экспериментшіге егде кісі қоңырау шалды. Ол өз тобындағы жалғыз дезертир (қашқын) еді және 190 доллар ұтып алған болатын. Ол өзінің жүлдесін қайтарып, қатысушыларға теңдей бөліп бергісі келді (олар бірігіп әрекет етуге келіскеніне қарамастан, әрқайсысы 1 доллар ғана алған еді). Әңгіме барысында ол өзінің тойымсыздығына қарадай қысылып, түні бойы дөңбекшіп ұйықтай алмай шыққанын айтты. Тап осындай тәжірибеден қорытынды шығарған бір әйел барлығы бөлінуді, қашуды қолдаған кезде, жалғыз өзі ғана бірігу жағында болғанын айта келіп, өзінің тым аңқаулығын, адамдарға сене беруге болмайтынын, осыған әбден көзі жеткенін білдірді.

Зерттеушілер мұқият жоспарласа да, не болатынын оңай елестете алмайтын қатысушыларға сынақ қатты әсер етті. Мен Доус, МакТэвиш және Шекли экспериментін саналы түрде таңдадым, өйткені олар ешкімді алдамайтын және этикалық талап аясынан шықпайтын. Менің көзқарасым қарапайым, бірақ өте маңызды: ешбір этика кодексі барлық мәселені, әсіресе қатысушылар экспериментке қатысу барысында өзі немесе басқалар туралы жағымсыз бірдеңе байқаған кезде пайда болатын мәселелерді алдын ала болжай алмайды.

Эксперимент жасайтын әлеуметтік психологтер этикалық мәселелерге қатты алаңдайды. Өйткені олардың жұмысы этикалық дилеммалар төңірегінде атқарылады. Түсіндіріп өтейін. Бұл дилемма психологтердің басым бөлігі мойындайтын, бір-біріне қарама-қарсы екі құндылыққа негізделген. Бір жағынан, олар тегін ғылыми-зерттеудің құндылығына сенеді. Екінші жағынан, олар адамдардың ар-абыройы мен олардың жеке өмірінің дербес құқықтылығына да сенеді. Осы дилемма шынайы. Ол адам ар-абыройын сақтау маңыздылығын қорғау жолымен немесе ғылым ісіне әу бастан берілу жолымен қолдан шығып кетпеуге тиіс. Әлеуметтік психологтер бұл мәселені бірнеше рет тікелей, бірақ әр жолы экспериментті жоспарлап өткізген кезде шешуге тиіс. Өйткені әр экспериментті басқаруға арналған ереже мен нұсқаулықтардың әмбебап жиынтығы жоқ.

Кейбір эксперимент тәсілдері көңілде түйткіл туғызатыны анық. Жалпы, алдау араласқан эксперименттердің қатерлі тұсы көп. Өйткені қанша жерден шындықты ашуға қызмет етеді дегенмен, өтірік айту абырой әпермейді. Сондай-ақ ауырту, ұялу, кінәлі сезіну т.б. сезімдерге қозғау салу, түптеп келгенде, этика мәселелеріне байланысты қиындықтарға ұрындырады.

Этика, яғни әдеп-иба мәселесі – қашан да ерекше нәзік әрі өте маңызды мәселе. Қатысушылар өз өміріне қатысты кейбір жағымсыз немесе теріс жайттармен бетпе-бет келгенде, мәселенің этикалық жағын ойлап, қатты қиналады. Доус, МакТэвиш және Шекли ұйымдастырған салыстырмалы түрде алғанда, біршама жеңіл эксперимент кезінде осы тәжірибеге қатысушылардың қандай жағдайды бастан өткергенін еске алайық. Соломон Эштің<sup>13</sup> экспериментіне қатысқан адамдардың көбісі өздерінің топтық қысымға көндігетінін білді. Өзіміз (Аронсон мен Метти)<sup>14</sup> жасаған эксперимент кезінде де қатысушылардың көбісі карта ойыны кезінде қулыққа баруды айып көрмеді. Милграм<sup>15</sup> зерттеген біреуге зиянды тигіз деп бұйырса, біраз адам соны бұлжытпай орындауға дайын екенін көрсетті.

Өзін-өзі танудың терапевтік (емдік) және ағартушылық пайдасы бар деп айта аламыз. Расында, экспериментке қатысушылардың көпшілігі

осы көзқарасты ұстанады. Әйтсе де бұл жағдай біз сөз етіп отырған экспериментті ақтап ала алмайды. Әрі-беріден соң, эксперимент жасаушы мұндай тәжірибенің емдік әсері барын алдын ала қалай біледі? Оның үстіне, адамдардың келісімін алмай, оларға емдік шаралар жүргізуге хақым бар немесе біліктілігім жетеді деу ғалым атына сын болар еді.

Иә, тәжірибе кезінде алдымыздан шығатын осындай қиындықтарға қарамастан, әлеуметтік психология зерттеулері кезінде ғалымдар түпкі мақсатына жету жолында көп күш-жігер жұмсайды, кейде тіпті құрбандыққа да барады. Сол құрбандық өзін-өзі ақтай ма? Бұл – өте даулы сұрақ. Кейбіреулер: «адамдарды алдайтын немесе келеңсіз жағдайға душар қылатын кез келген ғалым қанша жерден игі мақсатты көздеп, өз жұмысын мінсіз орындаса да, олардың мұндай әрекетін ақтауға болмайды» деген тұжырымды берік ұстанады. Мұндай ұстаныммен келіспейтіндер де бар. Олар, керісінше: «Әлеуметтік психологтер адамзат баласына орасан пайда әкелетін жаңалықтар ашып жатыр. Демек, бұл жолдағы құрбандықтар өзін-өзі ақтайды» деген пікірде.

Өз басым екі пікірді де қолдаймын. Менің ойымша, әлеуметтік психология өте маңызды, бірақ экспериментке қатысушылардың денсаулығы әрқашан қорғалуы керек және олардың ар-намысы мен абыройына ешқандай нұқсан келмеуі тиіс. Эксперимент рәсімі этикаға сай ма, жоқ па? Оны тексерудің ең төте жолы – пайдасы мен зиянын саралау. Дәлірек айтар болсақ, «Эксперимент жасау арқылы нендей жақсы нәрсеге қол жеткізе аламыз? Қатысушыларға қандай нұқсан келуі мүмкін?» деген мәселелерді жан-жақты ойластыру қажет. Басқаша айтқанда, ғылым мен қоғамға келетін пайда мен қатысушыларға келетін зиян-зарар таразы басына қойылып, соған қарай шешім қабылдануы тиіс. Өкінішке қарай, мұндай салыстыру жасау – қиынның қиыны, өйткені эксперимент қарсаңында ненің пайдалы, ненің зиян екенін дөп басып айту мүмкін емес.

Бағынуға байланысты тәжірибені қайта қарастырайық. Бір қарағанда, бұл – өте қиын процедура. Тіпті солай екеніне еш күмән жоқ. Бірақ Милграм экспериментке толық кіріскенше, тәжірибе жүргізу

қаншалықты қиынға соғатынын білмеді. Меніңше, бұл адамның мінез-болмысы туралы зор мағлұмат берген өте маңызды эксперимент болды. Бір жағынан, мен Милграмның табандылығына риза болдым. Қиындықтарға қарамастан, алған бетінен қайтпай, экспериментті ақыр соңына дейін жеткізді. Бәлкім, менің бұл пікіріммен келіспейтіндер де бар шығар. Осы зерттеудің қорытындысы туралы мақаласын жариялағаннан кейін бұл экспериментке мүйізі қарағайдай ғалымдар да, бұқаралық ақпарат құралдары да қатты сын айтты. Зерттеу нәтижесін жариялаған соң, бірнеше жылдан кейін Стэнли Милграм осы жөнінде сыр бөлісті. «Эксперимент нәтижесі қандай болды? Сын соған байланысты айтылуы керек еді. Өкінішке қарай, менің тәжірибе кезінде қолданған әдіс-тәсілдерім қатаң сынға алынды. Шымбайыма батқаны – осы жай», – деді ол. Осыдан келіп заңды сұрақ туады. Егер қатысушылардың бірде-біреуі тәжірибеге келіскен адамның басын төменгі кернеулі токпен ұрмаса, Милграмның процедурасы этикалық тұрғыдан қатаң сынға ұшырар ма еді? Он шақты жылдан соң Леонардо Бикмен және Мэтью Зарантонелло<sup>16</sup> Милграмның бұл ойымен толық келісетіндерін білдірді. Олар қарапайым тәжірибеге жүгінді: Милграмның тәжірибесімен таныс 100 адамға сұрау салды. Сұрау салынған адамдардың бір бөлігі: «Милграмның зерттеуіне қатысушылардың басым көпшілігі бұйрыққа көнбістік танытты» деп естіген екен. Енді бір бөлігі «ол бұйрықты ілеуде біреуі ғана орындады» деп естіген. Осы екі топтың алғашқысы бұл процедураны этикаға қайшы деп тапты. Жалпы алғанда, оң нәтиже берген эксперимент соншалықты дау тудырмайды деп айтар едім. Әлбетте, бұл тек мақтауға тұрарлық дүниені зерттеумен шектелуіміз керек дегенді білдірмейді. Милграмның бағыныштылық туралы эксперименті – осының айқын мысалы. Егер ғалым бұйрықты орындау жолында неден де болса тайынбайтын «ләббай, тақсыр» психологиясын анықтау үшін зерттеу жүргізсе, айналасындағы адамдарға ыңғайсыздық тудыратын жайларға ұрынбай тұра алмайды. Қорыта келе айтарым, әлеуметтік психологтер қандай да бір экспериментке қатысты нақты байламға келу үшін оның пайдасы мен зиянын асықпай екшеп алуы тиіс. Студенттерім әлдебір экспериментті қалай ұйымдастыруды ойластырған кезде, мен төмендегідей бес кеңес беремін:

1. Адамға ауыр тиетін немесе ыңғайсыз процедураларды шама келгенше айналып өткен жөн. Болжамның дұрыс-бұрыстығын тексеру кезінде ыңғайсыздық тудыратын жағдайлар туындауы мүмкін;
2. Тәжірибе жүргізушілер қатысушылардың жағдайын ойлауы тиіс. Олардың экспериментке қатысуға ыңғайсызданатынын сезген жағдайда тәжірибелік сынақтан босату керек.
3. Эксперимент жасаушылар алдаусырату әдісіне балама болатындай басқа да жолдарды іздестіруі керек. Егер ондай жол табылса, соны пайдаланғаны жөн;
4. Әр тәжірибе сессиясы аяқталғаннан кейін, тәжірибе жүргізуші қатысушыларға тәжірибе барысын, оның түпкі мақсатын, алдаусырату әдісіне не себепті жүгінгенін, тәжірибелік сынақтар кезіндегі қолайсыз жағдайлардың себебін егжей-тегжейлі түсіндіріп, түсінбестіктен туындайтын жайлардың алдын алғаны дұрыс. Бір сөзбен айтқанда, тәжірибеге қатысқан адамдарды ренжітіп алмауы керек. Қатысушылар эксперименттен соң көңілдері көтеріңкі, өздеріне, сомдаған рөлдеріне риза болып кетуі керек. Кез келген адал, ақкөңіл экспериментші әр қатысушымен сөйлесуге уақыт тауып, ықылас-ниетін білдіреді. Оларға ғылыми-бауырластық жұмысына қосқан үлесі үшін алғыс айтуды да ұмытпайды;
5. Экспериментші зерттеу барысында алдаусырату әдісін қолдануға, қатысушыларды ыңғайсыз жағдайға қалдыруға әуестенбегені дұрыс. Зертханалық жұмысты бастар алдында, тәжірибенің өзектілігіне, яғни көп көкейінде жүрген сұрақтың жауабын іздеп жатқанына әбден көз жеткізіп алғаны абзал. Содан соң зерттеу жұмысы кезінде барынша ұқыпты болуы тиіс.

Әлеуметтік психология саласында тәжірибе жасаушылар қатысушылардың сұраныс-талабына мейлінше сергек қарауға тырысады. Алайда тәжірибенің көпшілігінде ыңғайсыз сәттер кездеспей тұрмайды. Мұндай процедуралардың басым бөлігінде қатысушыларды қорғайтын сақтық шаралары ескеріледі. Енді бағыныштылық туралы тәжірибеге тағы бір айналып соғудың реті келіп

түр. Өйткені бұл – осы кітапта сөз болатын тәжірибелердің ішіндегі – ең күрделілерінің бірі.

Милграм жалпылама әсерден гөрі қатысушыларды қызықтыратын әрі пайдалы нәрсеге айналдыру үшін осы экспериментті жасауға көп еңбек сіңірді. Сол еңбегінің арқасында зор жетістікке жеткені де рас.

Тәжірибеден кейін бірнеше апта өткен соң, қатысушылардың 84 пайызы осы зерттеуге үлес қосқандарына риза екенін айтты, 15 пайызы бейтарап қалды, тек 1 пайызы ғана бұл тәжірибеге қатысқанына өкінетін болып шықты (Алайда біз бұған толықтай сенуден аулақпыз. 5-тарауда когнитивті диссонанс, яғни адамдар өздерінің бұрынғы қылықтарын ақтап алу үшін басқаша мінез-құлық танытуға бейім екені айтылған болатын). Келесі зерттеу бұдан да сенімді дәлелді алға тартады: эксперименттік бағдарлама тәмамдалғаннан кейін, бір жылдан соң университет психиатры кездейсоқ әңгімелескендей болып, қатысушылардың бір тобымен сұхбаттасқан еді. Онымен әңгімелескендердің ешқайсысы эксперимент туралы теріс пікір білдірмеген, керісінше, көбісі: «зерттеуге қатысқанымыздың арқасында біраз нәрсе үйрендік әрі рухани байыдық» деп жауап берген.<sup>17</sup>

***Қатысушыларға қарыздармыз.*** Бұл тарауда мен тәжірибе әдісінің артықшылықтарына тоқталып, әлеуметтік психология саласында зертханалық экспериментті жобалау қаншалықты қиын, күрделі екенін көрсеттім. Сондай-ақ қиындықтарды еңсерген кездегі көңіл толқынысымды да жасырмадым және эксперименттерге қатысушылардан үйренетініміз көп екенін айта келіп, оларға қамқорлық жасау мәселесіне тоқталдым. Осы кітаптың алғашқы сегіз тарауында кеңінен сөз болған білім беру және ақпарат саласына қатысты, сондай-ақ адамзаттың әлеуметтік ортадағы мінез-құлқы, жүріс-тұрысы жөніндегі ой-пікірлерім дүниенің әр түкпіріндегі зертханаларда өздерінің болмыс-табиғатына үңілуге мүрсат берген мыңдаған жандардың арқасында көңілге түйген тұжырымдар екенін жасырмаймын. Біз оларға қарыздармыз. Түптеп келгенде, адамзаттың күрделі болмысы жайлы түсінігіміз тәжірибелерге қатысып, әлеуметтік психология ғылымына үлес қосқан жандардың абыройына нұқсан келтірмейтіндей, жан-жақты қадағалаумен жүзеге асатын

тиімді зерттеу амалдарын ойлап табудағы тапқырлығымызға да тікелей байланысты екенін атап өткім келеді.

### **Ғылыми табыстарымызды теріс пиғылға пайдаланса ше?**

Тағы да бір этикалық мәселе бар: бұл – зерттеуші ғалымдардың моральдық жауапкершілігіне қатысты мәселе. Осы кітапта көз жеткізудің біраз маңызды шарттары туралы әңгімеледім. 5-тарауда өзін-өзі сендіру, іштей түйсіну тәсілдерін талқыладым және одан кейінгі тарауларда аталмыш тәсілдерді қолдану жолдарына тоқталдым. Іштей түйсіну – өте ықпалды күш, өйткені іштей бір байламға келген жан оған не әсер еткенін тап басып айта алмайды. Олар (Дж. Роберт Опенхеймер немесе Т.С. Эллиот) белгілі бір жайттың ақиқат екеніне немесе «Иық» Джо біреудің сендіруі арқылы емес, өздерінің іштей түйсіну, саралауы арқылы келді. Бір ғажабы, көп жағдайда олар бұл сенімге неге, қалай келгенін білмейді. Бұл осы құбылыстың ықпалды ғана емес, сонымен қатар үрейлі екенін көрсетеді. Мәселен, мен Х туралы түсінігім қалай қалыптасқанын жақсы білем, сондықтан ойымды оңай өзгерте аламын. Егер бәрі керісінше болып, бар-жоғы Х-тің рас екенін білумен ғана шектелсем, қанша жерден оны терістейтін дәлел табылса да, сол соқыр сенімнің құрсауынан шыға алмай қаламын.

Мен айтқан әдіс-тәсілдерді қолданып, адамдар тістерін жіппен тазалай алады. Осы механизмнің көмегімен әлсіздерге әлімжеттік жасауды тоқтатуға, азап ауыртпалығын азайтуға болады. Осы механизмнің көмегіне сүйеніп, көршіңмен де тату-тәтті бола аласың. Бұл әдіс-тәсілдің тиімділігін көп адам байқап жүр. Әйтсе де бұның пайдасы қандай болса, зияны да сондай. Осы механизмнің көмегімен адамдарды ұршықша үйіріп әкететінің өз алдына, айтқаныңа көндіріп, айдағаныңа жүргізуің де ғажап емес. Зияны деп отырғанымыз – осы.

Аталмыш механизмді адамдарды тіс пастасының белгілі бір брендин сатып алуға немесе тек белгілі бір саяси үміткерге дауыс беруге көндіру үшін пайдалануға болады. Саяси технологтер, үгіт-насихатшылар мен алыпсатар саудагерлердің дәурені жүріп тұрған мына заманда, әлеуметке әсер етудің ықпалды тәсілдерін қолдану адамгершілікке қайшы емес пе?



Қатардағы қарапайым пенде ретінде, менің де қастерлейтін құндылықтарым бар. Мұны ешқашан жасырған емеспін. Сол құндылықтарды қаншалықты қадірлейтінім оқтын-оқтын көрініп қалып жатады. Мен, мысалы, соқыр сенім мен қатігездікті жойғым келеді. Қолымда билік болса, осы мақсатыма жету үшін адамгершілік шегінен шықпайтын ең тиімді әдіс-амалдарды қолданар едім. Сондай әдісті тапқан жағдайда баз біреулер мұны менің мақсатыма кереғар жымысқы ниеттерін іске асыру үшін пайдаланып кетуі мүмкін екенін де білемін. Мені қатты мазалайтын да – осы. Мен бағалайтын құндылықтарға сіздің бейжай қарауыңыз да мүмкін екенін білемін. Егер бұл тәсілдердің күшіне сенсеңіз, бейжай болмағаныңыз абзал.

Мен әңгіме етіп отырған құбылыс таңдай қақтырарлық жаңалық емес. Әрі-беріден кейін Лаундри мырзаның «Мальбороға» тәуелді болып қалуына, аларманды алдап-арбау амалдарының пайда болуына әлеуметтік психологтің қатысы жоқ. Лейтенант Каллиді Вьетнамдағы бейбіт халықтың қойдай қырылуын ақтап алуға да итермелеген – әлеуметтік психолог емес. Ол мұны өз қалауымен жасады. Әлеуметтік психологтер осындай құбылыстың астарына үңіліп, жер бетінде адамзат ізі пайда болғалы әлемде күн сайын болып жатқан оқиғаларды бағалап отырады. Әлеуметтік психологтер сіздерді осындай құбылыстардың сырына үңіліп, адастырмас дұрыс жол табуыңызға көмектесіп қана қоймай, ағат қылықтардан да сақтандырады. Әлеуметтік психолог ретінде, астарына үңілген ерекше құбылыстар біздің топырағымызға тән болмауы мүмкін. Бұл бізді моральдық жауапкершіліктен босатпайды. Біз зерттеулер арқылы осы құбылыстардың астарын ашып, бір жүйеге түсіреміз. Қолданысқа лайықтаймыз. Адамдар осы айтылған әдіс-тәсілдерді өзінше дамытып, өз мақсатына пайдалануы мүмкін. Мұндай әдіс-тәсілдер демонологтердің қаруына айналса, Оруэлл суреттегендей, қоғамды сансыратып жіберуі мүмкін. Әлеуметтік психологтердің мойнындағы жауапкершілік жайында ақыл-насихат айтуға аса құлықты емеспін. Менің бар білерім – өзімнің жеке жауапкершілігім. Қысқаша айтқанда, менің мақсат-мүддем – қоғам мүшелерін осы айтылған әдіс-тәсілдерді қалай пайдалануға болатынына үйрету. Егер басқа мақсатқа пайдаланып жатса, жолын кесу. Біз қалай ойлаймыз? Қалай жүріп-тұрамыз? Бізді

біреуге күш көрсетуге итермелейтін қандай күш? Көкірегімізді сүйіспеншілік сезімімен нұрландыратын не нәрсе? Мен осы сұрақтардың жауабын іздеймін. Қысқасы, әлеуметтік мақұлық туралы түсінігімізді тереңдетуге септігі тиетін зерттеулермен айналыса беремін. Ашығын айтқанда, мен үшін бұдан қызық, бұдан маңызды іс жоқ.

## Глосарий

### А

авторитарлық тұлғалар (authoritarian personalities): өздерінің сенімдері мен дәстүрлі құндылықтарына қатаң болуға бейім адамдар; өздерінің және басқалардың әлсіздігіне төзе алмайтындар; күдікшіл, өте қатал және билікке шексіз құрметпен қарайтындар.

агрессиялы қимыл (aggressive action): физикалық немесе психологиялық тұрғыда ауру үстейтін іс-әрекет.

агрессиялы тітіркендіргіш (aggressive stimulus): агрессиямен байланысы бар объектінің болуы (мысалы, тапанша), оның әншейін бар болуының өзі агрессиямен жауап беруге сигнал іспетті.

«адам қатарына қосылу» әдісі (foot-in-the-door technique): шағын пайдаларды ұсыну арқылы адамдарды үлкен сұраныстарға ынталандыру процесі.

ақпараттық әлеуметтік ықпал (informational social influence): бізді конформды болуға мәжбүрлейтін басқа адамдардың ықпалы, өйткені біз оларды өз жүріс-тұрысымызда басшылыққа алуға тиіс ақпараттың қайнар көзі ретінде қарастырамыз; бөтен жағдайды басқа адамдардың түсіндіруін өзіміздікінен дұрыс деп санап, соны құптаймыз.

алғашқы әсер (primacy effect): ең әуелі, алынған ақпараттың кейінгі ақпаратқа қарағанда біздің әсеріміз бен сенімдерімізге зор ықпал етуінен туындайтын эффект.

алғашқы болу (priming): жақын-жуықта бекіген идеяларға негізделген процедура, ойға ең бірінші болып оралып, әлеуметтік жағдайларға баға бергенде пайдаланылады.

алмасу қарым-қатынасы (exchange relationships): қарым-қатынасқа кіріктірілген адамдардың қандай әділдікке қол жеткізгеніне және әр әріптестің шығыны мен сыйақысы адал бөлінгеніне көз жеткізгісі келетін қарым-қатынас.

альтруизм (altruism): өзге адамға пайда келтіретін кез келген қадам, бірақ жәрдем берушіге пайдалы емес, негізінен, жәрдем берушінің кейбір жеке ұмтылыстарынан құралады.

амигдала (amygdala): агрессиялы жүріс-тұрысқа байланысты ми ядросындағы аумақ.

«арзандату» (lowballing): клиент өте төмен бағамен өнімді сатып алуға келісетін лайықсыз стратегия; саудадан кейін сатушы бағаның дұрыс емес екенін айтып, өзі жиі жүзеге асыратын қулығына басады, яғни клиент көтеріңкі бағамен затты сатып алатынына сеніп, бағаны тағы көтереді.

атрибуция теориясы (attribution theory): адамдардың өздерінің және өзгелердің жүріс-тұрысын қалай түсіндіретінін сипаттайтын теория.

атрибуцияның шекті қатесі (ultimate attribution error): аутгруппа (өзге топ) мүшелері жайлы жағымсыз диспозициялық атрибуция жасау үрдісі.

Ә

әлеуметтік әсер (social influence): адамдардың басқа жандардың сеніміне, сезіміне және жүріс-тұрысына жасайтын ықпалы.

әлеуметтік оқу (social learning): басқаларды бақылап, оларға еліктей отырып, әлеуметтік мінез-құлықты (мысалы, агрессияны) танып-білу теориясы.

әлеуметтік психология (social psychology): адамдар ойына, сезімі мен мінез-құлқына басқа адамдардың нақты немесе болжаулы қатысының ықпалын ғылыми тұрғыда зерттеу.

әлеуметтік таным (social cognition): адамдардың әлеуметтік әлем туралы не ойлайтынын және әлеуметтік маңызды оқиғалар туралы қандай шешім қабылдайтынын зерттеу.

әлсірету эффектісі (dilution effect): бейтарап және орынсыз ақпаратқа бастайтын үдеріс біздің мәселе туралы пікіріміз бен әсерімізді әлсіретеді.

## Б

бақылаушы эффектісі (bystander effect): басқа бір бақылаушының немесе бақылаушылардың пайдалы әрекеттерге бөгет жасауға бейімдігінің нәтижесі.

біржақты пікір ықпалы (hindsight bias): белгілі оқиғаның нәтижесін біліп тұрып, өзіміздің болжау қасиетімізді (әдетте қате болып келеді) асыра бағалау үрдісі.

біржақты пікірдің дәлелі (confirmation bias): бастапқы әсерлердің немесе сенімдердің дәлелін іздестіру үрдісі (тенденциясы)

біржақты түсінік (prejudice): жалған немесе толық емес ақпарат көзінен алынған жалпылама түсінік негізінде басқа топқа жасалатын өшпенділік немесе теріс қатынас; когнитивті, эмоциялық және мінез-құлықтық белгілері бар.

біртектілік эффектісі (homogeneity effect): өзіміздің топ (ингруппа) мүшелеріне қарағанда өзге топ (аутгруппалар) мүшелерін бір-біріне айтарлықтай ұқсас көру үрдісі.

## Д

даңқ эффектісі (halo effect): адам туралы жағымды немесе жағымсыз жалпы әсердің сол адамнан күтетін үмітімізге және пікірімізге ықпал етуінен туындайтын біржақты пікір.

дебрифинг (debriefing): зерттеу мақсаты қатысушыларға эксперименттің соңында ғана мәлім болатын процедура.

дегуманизация (dehumanization): агрессиялы әрекеттерге шектеуді төмендететін, құрбандарды адам санамауды қарастыру процесі, ол шегіне жетпеген агрессияны жеңіл және ықтимал етеді.

деиндивидуация (deindividuation): шектелген өзіндік сана-сезім қалпы, әлеуметтік бағалауға қызығушылықтың төмендеуі және жүріс-тұрыстың тыйым салынған түрлеріне қарсылықтың әлсіреуі.

динамикалық теория (hydraulic theory): «агрессиялы қуат қалай болса да сыртқа шығуға тиіс, әйтпесе ол өрши беріп, ауру тудырады; агрессия шығарылмаса, жарылыс пайда болады» делінетін Фрейд теориясы.

диспозициялы көзқарас (dispositional view): адамның жүріс-тұрысы жағдайдағы қысымның емес, оның тұлғасының (диспозициясының) бейнесі деп қарастыратын жорамал.

дұшпандық агрессия (hostile aggression): қатты ашудан туындаған және ауырсындыру немесе жарақат салуға бағытталған агрессия әрекеті

дұшпандық сексизм (hostile sexism): әйелдерді жақтырмауды ашық көрсету; әйелдер еркектерден кем жаратылған дейтін таптаурын көзқарасқа сүйену.

Е

екпе эффектісі (inoculation effect): адамдарға әуел бастан өз жағдайларына қарсы аз ғана дәлелдер ұсына отырып, олардың ұстанымдарын өзгертуге мәжбүрлеу үрдісі.

екіжүзділік (hypocrisy): өздері істейтіні мен үгіттейтінінің арасында сәйкессіздік туындата отырып, адамдар үйлесімсіздіктен бәрін жоққа шығару арқылы өздерін оқшаулаған кезде болатын нәрсе.

ең төменгі топтық парадигма (minimal group paradigm): топаралық жүріс-тұрысты зерттеу үшін пайдаланылатын эксперименттік парадигма, онда адамдар топтарға ең төменгі немесе еш маңызы жоқ көрсеткіштер бойынша бөлінеді; бір-біріне ыңғайлану арқылы жасақталған топтар.

Ж

жақындық (proximity): біздің сүйікті екенімізді немесе біреуді сүйетінімізді анықтайтын негізгі факторлардың бірі – оның жанымызда болуы; алыстағы біреуге қарағанда біздің қалада немесе дәл жанымызда тұратын немесе университетімізге келіп-кетіп жүретін адамға ғашық болу.

жалған жады синдромы (false memory syndrome): өткен шақтағы жарақаттану оқиғасы жайлы естеліктің әу бастан-ақ жалғандығы синдромы, бірақ адамдар сол оқиғаны шынында да болған деп санайды.

жалған келісім эффектiсi (false-consensus effect): кез келген мәселе бойынша бізбен келісе беретін адамдар санын көтермелеп көрсету үрдісі.

жаңсақтық эффектiсi (pratfall effect): адамның парасаты жоғары деңгейде болса да, кейбір қатесі оның жағымдылығын арттыратын құбылыс.

жәбірленушілерді айыптау (blaming the victim): жәбірленушілердің қиналысын өздерінің адами тұлғасынан, мүгедектігінен немесе іс-әрекетінен көре отырып, жәбір-жапаға ұшырауын айыптауға бейімдік.

жиектеу (framing): шешім қабылдаған кезде шығынның немесе табыстың ықтимал мүмкіндігі көрінетіндей етіп сөйлем құрау (рәсімдеу).

«жұқа ара» әдісі (jigsaw technique): этникалық, нәсілдік және гендерлік біржақты түсініктерді азайтуға және балаларды шағын, нәсілдік белгісі бойынша араластырылған топта оқыту (әрекеттендеру) арқылы, олардың өзіндік бағасы мен сенімділігін арттырудың біріккен таптық құрылымы.

И

идентификация (identification): адамның ықпалды адамға ұқсас болу ниетінен туындаған әлеуметтік ықпалға жауап.

икемшілдік (compliance): ынталандыруға немесе жазадан құтылуға тырысқан адамның жүріс-тұрысын сипаттайды.

иллюзорлық корреляция (illusory correlation): біздің ойымызша байланысты болуы тиіс, бірақ іс жүзінде еш байланысы жоқ болмыстар арасындағы қатынасты немесе корреляцияны қабылдауға бейімдік.

ингруппа-ішкі топ (ingroup): өз орнымызды сол арқылы анықтап, соған тән екенімізді сезінетін тобымыз.

интернализация (internalization): әлеуметтік әсерге әбден орнығып қалған дәстүрлі жауап; дұрыс болу ұмтылысына негізделген нақты сенімді нықтау мотивациясы.

## К

катарсис (catharsis): жекелей қарастырғанда, қуаттың бостандық алуы; Фрейдтің пікірінше, егер адамдардың агрессиялы әрекетіне шектеу қойылса, агрессиялы қуат бірінің үстіне бірі жамалып, қысым өсе бастайды және осылай булыққан қуат шығу жолын іздейді, оның соңы зорлық-зомбылыққа немесе психикалық ауруларға душар етеді.

кездейсоқ бөлу (random assignment): эксперименттің кез келген бөлігінде барлық қатысушылар бірдей мүмкіндікке ие болу процесі; толық бақыланбайтын кез келген айнымалы теориялық тұрғыда кездейсоқ бөлу әдісі арқылы кездейсоқ таратылып беріледі.

кемел махаббат (consummate love): Штернберг тұжырымы бойынша, жақын көңілдің, құмарлықтың және бейілділіктің үндестігі

когнитивті (танымдық) диссонанс (cognitive dissonance): адам бір мезгілде психологиялық дәйексіз екі танымды (идеялар, қатынастар, сенімдер, пікірлер) жүзеге асырғанда пайда болатын кернеу күйі.

когнитивті шектеушілер (cognitive misers): адамдар когнитивті қуатты сақтау амалдарын іздеумен айналысады деген идея; олар күрделі мәселелерді ықшамдайтын стратегияларды қабылдау арқылы осындай әрекетке барады.

контраст эффектісі (contrast effect): салыстырылатын объектінің сапасына қарай белгілі бір объект шынайы сипатынан гөрі, не жақсырақ немесе нашарлау болып көрінеді.

конформдылық (conformity): адамның, топтың шынайы немесе ықтимал қысымы нәтижесінде адамның жүріс-тұрысы мен пікіріндегі өзгерісі.

күйіп-жанған махаббат (passionate love): күшті эмоциялармен, жыныстық қалаумен және сүйікті жанға үнемі ерекше ықыласпен сипатталатын махаббат.

күш-жігерді ақтап алу (justification of effort): белгілі мақсатқа немесе межеге жету жолында адам қиын немесе ауыр сыннан өтіп, осы арқылы мақсат пен межені едәуір тартымды ете түседі.

кінәсізді айыптау – «тұзы жеңілдік» (scapegoating): салыстырмалы түрде әлсіз, кінәсіз адамды басқаның кінәсі үшін айыптау процесі

Қ

қайталанған ұтыс (secondary gain): сәйкестіктің бастапқы себебі болмайтынына көз жетсе де, іс-әрекетті бұрынғыша жалғастыра беру эффектісі.

қалпына келтіру (жады) процесі (reconstructive (memory) process): естеліктер біздің сүзгіден өткізілген және түрлендірілген, өзіміз солай болса деп қалаған нақты оқиғалардың елестері мен бөлшектері арқылы жаңғыртылатын процесс.

қалпына келтірілген жады феномені (recovered memory phenomenon): адамдардың балалық шағындағы бұрын жадысына оралта алмай қойған жыныстық зорлық-зомбылық секілді жан түршігерлік оқиғаларды еске түсіру құбылысы; мұндай дау үнемі естеліктеріміздің нақтылығына күмән келтіреді.

қарсы әрекет (counter-attitudinal advocacy): адамның көпшілік алдында өз сенімі мен ұстанымдарына қарама-қарсы пікір немесе ұстаным білдірген кезде пайда болатын когнитивті диссонанс тудырушы үйлесімсіздік

қауымдық қатынастар (communal relationships): ұзақ мерзімді болашақта әділдіктің әйтеуір бір орнайтынын сезіп, ешбір серіктеспен есептеспейтін қатынастар.

қолжетімдік эвристикасы (availability heuristic): біздің нақты мысалдарды қаншалықты жеңіл келтіре алатынымызға негізделген пайымды қарастырушы эмпирикалық ақыл ережесі.

М

махаббат үшбұрышы (triangle of love): Штернберг теориясы бойынша, сүйіспеншілік құрамдас үш бөлігі: құмарлық, жақындық және



айнымастық; махаббат осылардың біреуінен немесе үш бөліктің кез келген бірлігінен пайда болуы мүмкін.

мейірімді сексизм (benevolent sexism): жайлы көрінетін, шындығында, қамқор болуға бейім әйелдерге қатынас; әйелдерге үйреншікті қолайлы көзқарастарды жақтайды, дегенмен мұның астарында әйелдерге әлсіздеу және орташа ақылды жаратылыс деген көзқарас бар.

Н

нақтылық (credibility): хабарламаның қайнар көзі сенімді болса, осы ақпарат көзі аудитория сеніміне ықпал етуі мүмкін.

негізгі атрибуция қателігі (fundamental attribution error): әлеуметтік жүріс-тұрыстың себебін сипаттауда немесе түсіндіруде ситуациялық немесе экологиялық әсерлер жөніндегі тұлғаның немесе диспозициялық факторлардың жалпы маңыздылығын асыра бағалау үрдісі.

негізгі мәселе (cover stories): қатысушыларға мінез-құлықтың қандай қыры таныстырылып жатқанын біле тұра, еңсесін түсірмей, өздерін табиғи түрде ұстай алатын жағдай туындата отырып, эксперименттік шынайылықты арттыруға бағытталған баптау түрі және эксперимент сценарийі.

Ө

өзімшіл ой (egocentric thought): шынайылықтан жалтарып, өзін оқиғалардың ең маңызды бөлшегі деп қарастыруға бейімдік.

өзіндік баға-өзін-өзі бағалау (self-esteem): адамдардың өз құндылықтарын бағалау көрсеткіші; өздерін жақсы, ақылды және өзін лайықты деп санау бағамы.

өзіндік болжампаздық (self-fulfilling prophecy): (1) адамдар басқа адамның қандай екенін; (2) өздерінің сол адамға қалай ықпал ететінін күткенде; (3) осы адамдар жайлы әуелгі топшылауы нақтылана түсіп, өзін солай жүріп-тұруға мәжбүрлегенде пайда болатын процесс.

өзіндік схемалар (self-schemas): өзіміз туралы жалпы ой-пікірге сәйкес келетін, ойға түспей іркіліп қалатын және тұтас нәрсе болып шығатын ұласпалы естелік, сезім және сенім.

өзіндік таным (self-concepts): өзіндік мазмұн; өзіміздің жеке ойларымызды, сенімдерімізді және тұлғалық қасиеттерімізді қабылдау түрі.

өзін-өзі ақтау (self-justification): өзіндік бағасын сақтау үшін өз іс-әрекетін ақтап алуға бейімдік.

өзін-өзі қамтамасыз етуге бейімдік (self-serving bias): жеке адамдардың өз табысы үшін диспозициялық атрибуттар, ал сәтсіздіктері үшін ситуациялық атрибуттар жасап алуға бейімдігі.

## П

пайда-шығын теориясы (gain-loss theory): басқа адамның жағымды және пайдалы іс-әрекетін арттыру теориясы; тұрақты мақтаудан да үлкен әсері бар; басқа адамның тұрақты теріс мінез-құлқына қарағанда, оң мінез-құлықтағы жоғалтқан нәрсенің ықпалы көбірек.

пендеуи реализм (mundane realism): сыртқы әлемде адамдар жиі ұшырасатын оқиғаларға эксперименттердің мейлінше ұқсастығы.

пікір (opinion): адам өте шынайы деп санайтын ой.

романтикалық махаббат (romantic love): Штернберг тұжырымына сәйкес, құмарлық пен интимдіктің үйлесімі.

## С

салыстырмалы агрессия (relational aggression): агрессияның басқалардың бедел-атағын ажуаға айналдыру арқылы жанын ауыртуға, жалған сыбыстар мен зиянды өсектерді тарату арқылы қатынас жасауға бағытталған әлеуметтік, физикалық емес агрессияның формасы.

салыстырмалы депривация (relative deprivation): басқа адамдардың бар нәрсесі көбірек екенін немесе олардың үлкен жетістікке ие екенін көрген кезде адамдарда пайда болатын сезім; шындығында, оларда бар нәрсе олардың шынайы болмысына сәкес келмеуі мүмкін, жүйе де осыны әділетсіздік деп бағалайды.

сәйкестелінетін тұжырым (correspondent inference): адамның жүріс-тұрысының себебін өз мінезіне немесе жеке қасиеттеріне жатқызуға икемділік.

сенімге айналма жол (peripheral route to persuasion): аса мән бермей-ақ, дәлелдің дұрыс не бұрыс екенін нұсқайтын қарапайым, көп жағдайда дәйексіз белгілерге реакция білдіретін бағыт.

сенімге жеткізетін негізгі бағыт (central route to persuasion): дәлелдерді салмақтауға және лайықты деректер мен цифрларды қарастыруға, мәселелерді жүйелі түрде қарастыру мен шешім шығаруға байланысты бағыт.

соңылық эффектiсi (recency effect): соңғы немесе кеш алынған ақпарат одан бұрын кездескен ақпаратқа қарағанда әсерлерге немесе сенімдерге зор ықпал ететін жағдай.

стереотип (stereotype): адамдар барлық тобының мінездемесін, ой-ниетін немесе жүріс-тұрысын жалпылау; басқа адамдар немесе топтар туралы әсерімізді жинақтайтын басымыздағы кішкентай суреттер.

стереотип қаупі (stereotype threat): қазір бар (topic) мәдени стереотиптерді расқа шығарудан қорқатын аз топ өкілдерінің қаупі; бұл қауіп ақыл-ой еңбегіне кедергі келтіреді.

субъект-бақылаушының ығысуы (actor-observer bias): субъектілер өз жүріс-тұрысын ситуациялық факторлармен түсіндіру үрдісі және өзге адамдардың тұрақты тұлғалық диспозицияларынан көрінетін мінез-құлқын байқау.

сценарийлер (scripts): біз тек мәдениет арқылы үйренетін әлеуметтік жүріс-тұрыс тәсілі.

сыни эвристика (judgmental heuristics): ақылдың тұйықталуы; қарапайым, көп жағдайда долбарлы ереже немесе мәселені шешу не болжам жасау стратегиясы.

сыртқы негіздеме (external justification): адамның өзінің жағдайға байланысты үйлесімсіз жүріс-тұрысын ақтап алуы.

сыртқы топ-аутгруппа (outgroup): өзімізді оған мүлде тән емес деп есептейтін топ; бұл топтың мүшелерін қалай елестетсек, солай көре аламыз.

## Т

Танатос (Thanatos): Фрейд теориясы бойынша, агрессиялы істерге бастайтын, өлімге деген инстинкті ұмтылыс.

тәуелді айнымалы (dependent variable): нақты эксперименттік шарттарға «тәуелді» деп болжанатын жауап.

тәуелсіз айнымалы (independent variable): экспериментші басқа айнымалыға қалай әсер ететінін көру үшін өзгертетін немесе өзі өзгертін айнымалы.

тестостерон (testosterone): агрессияға әсер ететін ер адамның жыныстық гормоны.

топтық ойлау (groupthink): топтық келісімді қолдау арқылы фактілерді мұқият қарастырудың шынайы сипатын анықтайтын ойлау түрі.

туындатушы агрессия (instrumental aggression): қасақана ауырсындыру ниетімен агрессия, бірақ ауырсындыру жай ғана ауруды сездірткеннен гөрі қандай да бір мақсатқа жетудің құралы болады.

тікелей сөйлесу (straight talk): адамның сезімі мен проблемаларын айыптаусыз, талқылаусыз немесе басқа адамдарды араластырмай, нақты мәлімдеу.

## Ұ

ұқсастық (similarity): ұқсас пікірі, көзқарасы, құндылықтары бар басқа адамдарды жақсы көруге және құрметтеуге мәжбүрлейтін фактор

ұласпалы махаббат (companionate love): өзара сенім, сенімділік және жылылық сезімдерімен айшықталған, нәзік, тұрақты махаббат.

ұстаным-аттитюд (attitude): эмоционалды және бағалау компоненттерінен құралған сенімнің ерекше түрі, белгілі тұжырым

бойынша, объектінің жағымды немесе жағымсыз бағасын сақтап тұрады.

ұстанымның қолжетімдігі (attitude accessibility): объектімен және адамның осы объектіні бағалауымен байланыс күші.

Ү

үлгілі эвристика (representative heuristic): ақыл-ой белгішесі; бір объектінің басқаға ұқсас болуына мән бере отырып, бірінші объект дәл екінші сияқты әрекет жасайтыны жайлы тұжырым жасау.

Ф

фрустрация-агрессия (frustration-aggression): адамның мақсатына жету жолында кедергі кездескенде, фрустрация агрессиялы жауаптың ықтималдығын арттырады.

Ш

шынайылық (authenticity): жақсы әсер етуге талпыныстардан бас тарту қабілетіміз және өзіміз туралы шынайы мәселелерді ашуды бастау.

І

ішкі топ фаворитизмі (ingroup favoritism): өз тобын кез келген өлшем бойынша ең жақсы деп санау және марапаттарды өз тобына бөлу; басқаларды сыртқы топқа жататыны үшін ғана жақтырмау, оларға әділетсіз қарау үрдісі.

іштей ақталу (internal justification): өзің жайлы бірдеңені (мысалы, ұстанымды немесе жүріс-тұрысты) өз пікіріңе ыңғайлы етіп өзгерту арқылы диссонансты азайту.

Э

эвристикалық ұстаным (attitude heuristic): объектілерді жағымды немесе жағымсыз категорияға қосу арқылы пайдаланатын шешім шығару мен мәселе шешудегі ой белгісі.

эго-қорғаныстық жүріс-тұрыс (ego-defensive behavior): айналаны мұқият зерттеу арқылы өзіне оң көзқарас сақтауға бағытталған жүріс-

тұрыс.

эксперименттік реализм (experimental realism): эксперименттік процедуралар қатысушыларға әсер етсе, олар экспериментке байыппен қарап, процедураларға қатысуға қызыға бастайды.

эмоциялық індет (emotional contagion): эмоцияны немесе іс-әрекетті тобыр арқылы жылдам жылжыту.

эмпатия (empathy): басқалардың сезімін түсіну және бөлісе білу қабілеті.

Эрос (Eros): Фрейд белгілеген өмір сүру инстинкті.

## Сілтемелер

1-тарау. Әлеуметтік психология дегеніміз не?

1. Michener, J. (1971). Kent State: What happened and why. New York: Random House.
2. Clark, K., & Clark, M. (1947). Racial identification and preference in Negro children. In T. M. Newcomb & E. L. Hartley (Eds.), Readings in social psychology (pp. 169–178). New York: Holt.
3. Harris, J. (1970). Hiroshima: A study in science, politics, and the ethics of war. Menlo Park, CA: Addison-Wesley.
4. Powell, J. L. (1988). A test of the knew-it-all-along effect in the 1984 presidential and statewide elections. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 760–773.
5. Michener, J. (1971). Kent State: What happened and why. New York: Random House.
6. Berscheid, E. (1974) Personal communication.
7. Zimbardo, P. (1971, October 25). The psychological power and pathology of imprisonment (p. 3). Statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on the Judiciary; Subcommittee No. 3: Hearings on Prison Reform, San Francisco.

2-тарау. Конформдылық

1. Copyright © 1933, 1961 by James Thurber. From «The day the dam broke» in *My life and hard times* (New York: Harper, 1933), pp. 41, 47. (Originally printed in *The New Yorker*.)
2. Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190–207.
3. Kruglanski, A. W., & Webster, D. W. (1991). Group members' reaction to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 212–225.
4. Speer, A. (1970). *Inside the Third Reich: Memoirs*. (R. Winston & C. Winston, Trans.). New York: Macmillan.
5. *Playboy*, January 1975, p. 78.

6. Kruglanski, A. W. (1986, August). Freeze-think and the Challenger. *Psychology Today*, pp. 48–49.

7. Janis, I. L. (1971, November). Groupthink. *Psychology Today*, pp. 43–46.

Janis, I. L. (1984). Counteracting the adverse effects of concurrence-seeking in policy-planning groups. In H. Brandstatter, J. H. Davis, & G. Stocker-Kreichgauer (Eds.), *Group decision making*. New York: Academic Press.

Kameda, T., & Sugimori, S. (1993). Psychological entrapment in group decision making: An assigned decision rule and a groupthink phenomenon. *Journal of Experimental Social Psychology*, 65, 282–292.

8. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men* (pp. 117–190). Pittsburgh: Carnegie.

Asch, S. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (9, Whole No. 416).

9. Gitow, Andi & Rothenberg, Fred (Producers). *Dateline NBC: Follow the leader*. Distributed by NBC News. (August 10, 1997)

10. Berns, G. S., Chappelow, J., Zink, C. F., Pagnoni, G., Martin-Skurski, M. E., & Richards, J. (2005). Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotation. *Biological Psychiatry*, 58, 245–253.

11. Wolosin, R., Sherman, S., & Cann, A. (1975). Predictions of own and others' conformity. *Journal of Personality*, 43, 357–378.

12. Asch, S. (1955). Opinions and social pressure. *Scientific American*, 193, 31–35.

Morris, W., & Miller, R. (1975). The effects of consensus-breaking and consensuspreempting partners on reduction of conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 215–223.

Boyanowsky, E., Allen, V., Bragg, B., & Lepinski, J. (1981). Generalization of independence created by social support. *Psychological Record*, 31, 475–488.



13. Allen, V., & Levine, J. (1971). Social support and conformity: The role of independent assessment of reality. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 48–58.

14. Deutsch, M., & Gerard, H. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629–636.

15. Pennington, J., & Schlenker, B. R. (1999). Accountability for consequential decisions: Justifying ethical judgments to audiences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 1067–1081.

16. Quinn, A., & Schlenker, B. R. (2002). Can accountability produce independence? Goals as determinants of the impact of accountability on conformity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 472–483.

17. Mausner, B. (1954). The effects of prior reinforcement of the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 65–68.

Mausner, B. (1954). The effect on one's partner's success in a relevant task on the interaction of observed pairs. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 557–560.

Goldberg, S., & Lubin, A. (1958). Influence as a function of perceived judgment error. *Human Relations*, 11, 275–281.

Wiesenthal, D., Endler, N., Coward, T., & Edwards, J. (1976). Reversibility of relative competence as a determinant of conformity across different perceptual tasks. *Representative Research in Social Psychology*, 7, 35–43.

18. Dittes, J., & Kelley, H. (1956). Effects of different conditions of acceptance upon conformity to group norms. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 53, 100–107.

19. Bond, R., & Smith, P. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952, 1956) line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119, 111–137.

Frager, R. (1970). Conformity and anticonformity in Japan. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 203–210.

Тағы да қараңыз: Triandis, H. C. (1990). Cross-cultural studies of individualism and collectivism. In J. J. Berman (Ed.), *Nebraska*

Symposium on Motivation, 37, 41–133.

20. Maccoby, E., & Jacklin, C. (1974). The psychology of sex differences (pp. 268–272). Stanford, CA: Stanford University Press.

Cooper, H. (1979). Statistically combining independent studies: A meta-analysis of sex differences in conformity research. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 131–146.

21. Eagly, A., & Carli, L. (1981). Sex of researchers and sex-typed communications as determinants of sex differences in influenceability: A meta-analysis of social influence studies. *Psychological Bulletin*, 90, 1–20.

Javornisky, G. (1979). Task content and sex differences in conformity. *Journal of Social Psychology*, 108, 213–220.

Feldman-Summers, S., Montano, D., Kasprzyk, D., & Wagner, B. (1980). Influence attempts when competing views are gender-related: Sex as credibility. *Psychology of Women Quarterly*, 5, 311–320.

22. Bushman, B. J. (1988). The effects of apparel on compliance: A field experiment with a female authority figure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 459–467.

23. Gladwell, M. (2000) *The tipping point*. New York: Little, Brown.

24. Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497–529.

Buckley, K. E., Winkel, R. E., & Leary, M. R. (2004). Reactions to acceptance and rejection: Effects of level and sequence of relational evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 14–28.

25. Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7, 117–140.

26. Mullen, B., Cooper, C., & Driskell, J. E. (1990). Jaywalking as a function of model behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 16(2), 320–330.

27. Aronson, E., & O’Leary, M. (1982–1983). The relative effectiveness of models and prompts on energy conservation: A field experiment in a shower room. *Journal of Environmental Systems*, 12, 219–224.

28. Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Experimental Social Psychology*, 58, 1015–1029.
29. Reno, R., Cialdini, R., & Kallgren, C. A. (1993). The trans-situational influence of social norms. *Journal of Experimental Social Psychology*, 64, 104–112.
30. Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The spreading of disorder. *Science*, 322(5908), 1681–1685.
31. Schachter, S., & Singer, J. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379–399.
32. James, W. (1890). *Principles of psychology*. New York: Smith.
33. Haney, C. (1984). Examining death qualification: Further analysis of the process effect. *Law and Human Behavior*, 8, 133–151.
34. Kelman, H. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57–78.
35. Cohen, G. L., & Prinstein, M. J. (2006). Peer contagion of aggression and health-risk behavior among adolescent males: An experimental investigation of effects on public conduct and private attitudes. *Child Development*, 77, 967–983.
36. Kiesler, C., Zanna, M., & De Salvo, J. (1966). Deviation and conformity: Opinion change as a function of commitment, attraction, and presence of a deviate. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 458–467.
37. Kuetner, C., Lichtenstein, E., & Mees, H. (1968). Modification of smoking behavior: A review. *Psychological Bulletin*, 70, 520–533.
38. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378. Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57–76. Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper & Row.
39. Elms, A. C., & Milgram, S. (1966). Personality characteristics associated with obedience and defiance toward authoritative command. *Journal of Experimental Research in Personality*, 1, 282–289.

40. Kilham, W., & Mann, L. (1974). Level of destructive obedience as a function of transmitter and executant roles in the Milgram obedience paradigm. *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 696–702.

Shanab, M., & Yahya, K. (1977). A behavioral study of obedience in children. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 530–536.

Miranda, F. B., Caballero, R. B., Gomez, M. G., & Zamorano, M. M. (1981). Obedience to authority. *Psiquis: Revista de Psiquiatria, Psicología y Psicosomática*, 2, 212–221.

Mantell, D. (1971). The potential for violence in Germany. *Journal of Social Issues*, 27, 101–112.

Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155–176.

41. Milgram, S. (1974). *Obedience to authority*. New York: Harper & Row.

Sheridan, C., & King, R. (1972, August). Obedience to authority with an authentic victim. Paper presented at the convention of the American Psychological Association.

Blass, T. (1999) The Milgram Paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 29, 955–978.

42. Burger, J. (2007). Milgram replication. ABC «20/20.» January 3.

43. Democracy Now (2005) Abu Ghraib: Getting away with torture? Human rights watch calls for accountability into U.S. abuse of detainees. Retrieved January 2, 2010, from [http://www.democracynow.org/2005/4/25/getting\\_away\\_with\\_torture\\_human\\_rights](http://www.democracynow.org/2005/4/25/getting_away_with_torture_human_rights)

Тағы қараңыз: Zimbardo (2007). *The Lucifer effect*. New York: Random House.

44. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 127–134.

45. Milgram, S. (1965). Some conditions of obedience and disobedience to authority. *Human Relations*, 18, 57–76.

46. Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, Q. A. W. (1995). Obedience in modern society: The Utrecht studies. *Journal of Social Issues*, 51, 155–176.

47. Milgram, S. (1965). Liberating effects of group pressure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 127–134.

48. Rosenthal, A. M. (1964). *Thirty-eight witnesses*. New York: McGraw-Hill.

49. Korte, C., & Kerr, N. (1975). Response to altruistic opportunities in urban and nonurban settings. *Journal of Social Psychology*, 95, 183–184.  
Rushton, J. P. (1978).

Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. *Psychological Reports*, 43, 987–990.

50. Darley, J., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 377–383.

Latané, B., & Darley, J. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 215–221.

Latané, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189–202.

51. Latané, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin*, 89, 308–324.

52. Latané, B., & Rodin, J. (1969). A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 189–202.

53. Darley, J., & Latané, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377–383.

54. Piliavin, I., Rodin, J., & Piliavin, J. (1969). Good samaritanism: An underground phenomenon? *Journal of Personality and Social Psychology*, 13, 289–299.

55. Bickman, L. (1971). The effect of another bystander's ability to help on bystander intervention in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 367–379.

Bickman, L. (1972). Social influence and diffusion of responsibility in an emergency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 438–445.

56. Piliavin, J., & Piliavin, I. (1972). The effect of blood on reactions to a victim. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23, 353–361.

57. Darley, J., & Batson, D. (1973). «From Jerusalem to Jericho»: A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27, 100–108.

58. Clark, R., III, & Word, L. (1972). Why don't bystanders help? Because of ambiguity? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24, 392–400.

Solomon, L., Solomon, H., & Stone, R. (1978). Helping as a function of number of bystanders and ambiguity of emergency. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 318–321.

59. Baron, R. A. (1970). Magnitude of model's apparent pain and ability to aid the model as determinants of observer reaction time. *Psychonomic Science*, 21, 196–197.

60. Suedfeld, P., Bochner, S., & Wnek, D. (1972). Helper-sufferer similarity and a specific request for help: Bystander intervention during a peace demonstration. *Journal of Applied Social Psychology*, 2, 17–23.

3-тарau. Көпшілік қарым-қатынас, үгіт-насихат және иландыру

1. ABC to air major nuclear war film (1983, September). Report from Ground Zero, 3,1–2.

2. Schofield, J. W., & Pavelchak, M. A. (1989). Fallout from «The Day After»: The impact of a TV film on attitudes related to nuclear war. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 433–448.

3. Newsweek, June 2, 1974, p. 79. O'Connor, J. J. (1974, March 10). They sell all kinds of drugs on television. *The New York Times*, p. D15.

4. McCartney, J. (1997). News lite. The tendency of network newscasts to favor entertainment and tabloid stories. *American Journalism Review*, 19, 18–26.

5. Johnson, R. N. (1996). Bad news revisited: The portrayal of violence, conflict, and suffering on television news. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*, 2, 201–216.

6. Piccalo, G. (2001, September 26). Los Angeles Times. Kirtz, W. (1997). Dancy laments TV news today; former NBC reporter sees too much entertainment. Quill, 85, 11–16.
  7. Gilbert, G. M. (1947) Nuremberg diary (pp. 278–279). New York: Farrar, Straus and Company.
  8. St. Petersburg (Florida) Times, October 21, 1982. The (Nashville) Tennessean, October 31, 1982.
  9. Newsbank, October 1982, Vol. 19, p. 1.
  10. Phillips, D. P., & Carstensen, L. L. (1986). Clustering of teenage suicides after television news stories about suicide. New England Journal of Medicine, 315, 685–689.
- Phillips, D. P., Lesyna, K., & Paight, D. J. (1992). Suicide and the media. In R. W. Maris, A. L. Berman, J. T. Maltzberger, & R. I. Yufit (Eds.), Assessment and prediction of suicide (pp. 499–519). New York: Guilford Press.
- Phillips, D. P., & Carstensen, L. L. (1990). The effect of suicide stories on various demographic groups 1968–1985. In R. Surette (Ed.), The media and criminal justice policy: Recent research and social effects (pp. 63–72). Springfield, IL: Charles C. Thomas.
- Phillips, D. P. (1989). Recent advances in suicidology: The study of imitative suicide. In R. F. W. Diekstra, R. Maris, S. Platt, A. Schmidtke, & G. Sonneck (Eds.), Suicide and its prevention: The role of attitude and imitation. Advances in suicidology (Vol. 1, pp. 299–312). Leiden, the Netherlands: E. J. Brill.
11. Phillips, D. P. (1979). Suicide, motor vehicle fatalities, and the mass media: Evidence toward a theory of suggestion. American Journal of Sociology, 84, 1150–1174.
  12. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Explorations in patterns of television viewing by preschool-age children. In J. P. Murray, E. A. Robinson, & G. A. Comstock (Eds.), Television and social behavior (Vol. 4, pp. 257–344). Rockville, MD: National Institutes of Health.
  13. Lyle, J., & Hoffman, H. (1971). Children's use of television and other media. In J. P. Murray, E. A. Robinson, & G. A. Comstock (Eds.), Television

and social behavior (Vol. 4, pp. 129–256). Rockville, MD: National Institutes of Health.

Тағы қараңыз: Unnikrishnan, N., & Bajpai, S. (1996). The impact of television advertising on children. New Delhi: Sage.

Kunkel, D., & Roberts, D. (1991). Young minds and marketplace values: Issues in children's television advertising. *Journal of Social Issues*, 47, 57–72.

14. Bem, D. (1970). Beliefs, attitudes, and human affairs. Belmont, CA: Brooks/Cole.

15. Zajonc, R. (1968). The attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Experimental Social Psychology, Monograph Supplement*, 9, 1–27.

16. Bornstein, R.F. (1989) Exposure and affect: overview and meta-analysis of research, 1968–1987. *Psychological Bulletin*, 106, 265–289.

17. Nuttin, J. (1985). Narcissism beyond Gestalt and awareness: the name letter effect. *European Journal of Social Psychology*, 15, 353–361.

18. Brady, N., Campbell, M., & Flaherty, M. (2004). My left brain and me: A dissociation in the perception of self and others. *Neuropsychologia*, 42, 1156–1161.

19. Grush, J., McKeough, K., & Ahlering, R. (1978). Extrapolating laboratory exposure research to actual political elections. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 257–270.

Grush, J. E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 337–347.

20. Pfau, M., Diedrich, T., Larson, K. M., & Van Winkle, K. M. (1995). Influence of communication modalities on voters' perceptions of candidates during presidential primary campaigns. *Journal of Communication*, 45, 122–133.

Soley, L. C., Craig, R. L., & Cherif, S. (1988). Promotional expenditures in congressional elections: Turnout, political action committees and asymmetry effects. *Journal of Advertising*, 17, 36–44.

21. White, J. E. (1988, November 14). Bush's most valuable player. *Time*, pp. 20–21.



22. Rosenthal, A. (1988, October 24). Foes accuse Bush campaign of inflaming racial tension. *The New York Times*, pp. A1, B5.
- Pandora's box (1988, October). *The New Republic*, pp. 4, 45.
23. Tolchin, M. (1988, October 12). Study says 53,000 get prison furloughs in '87, and few did harm. *The New York Times*, p. A23.
24. Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1992). *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. New York: W. H. Freeman.
25. Pratkanis, A. R. (1993). Propaganda and persuasion in the 1992 U.S. presidential election: What are the implications for a democracy. *Current World Leaders*, 36, 341–361.
26. Zimbardo, P., Ebbesen, E., & Maslach, C. (1977). *Influencing attitudes and changing behavior* (2nd ed.). Reading, MA: Addison-Wesley.
27. Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in experimental social psychology* (pp. 123–205). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Тағы қараңыз: Petty, R. E., Heesacker, M., & Hughes, J. N. (1997). The elaboration likelihood model: Implications for the practice of school psychology. *Journal of School Psychology*, 35(2), 107–136.
- Тағы қараңыз: Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. In E. T. Higgins, & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (pp. 702–742). New York: Guilford Press.
28. McGlone, M.S., & Tofigbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock conjointly (?): Rhyme as reason in aphorisms. *Psychological Science*, 11, 424–428.
29. Luntz, F. (2007). *Words that work*. New York: Hyperion.
30. Aristotle. (1954). *Rhetoric*. In W. Roberts (Trans.), *Aristotle, rhetoric and poetics* (p. 25). New York: Modern Library.
31. Hovland, C., & Weiss, W. (1951). The influence of source credibility on communication effectiveness. *Public Opinion Quarterly*, 15, 635–650.
32. Aronson, E., & Golden, B. (1962). The effect of relevant and irrelevant aspects of communicator credibility on opinion change. *Journal of Personality*, 30, 135–146.

33. Walster (Hatfield), E., Aronson, E., & Abrahams, D. (1966). On increasing the persuasiveness of a low-prestige communicator. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 325–342.
34. Eagly, A., Wood, W., & Chaiken, S. (1978). Causal inferences about communicators and their effect on opinion change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 424–435.
35. Santa Cruz Sentinel, January 13, 1987, p. A8.
36. Walster (Hatfield), E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of «overheard» persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65, 395–402.
37. Mills, J., & Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of communicator's attractiveness and desire to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 173–177.
38. Eagly, A., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of the effect of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 136–144.
- Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but...: A meta-analytic review of research on the physical attractiveness stereotype. *Psychological Bulletin*, 110, 109–128.
39. Hartmann, G. (1936). A field experience on the comparative effectiveness of «emotional» and «rational» political leaflets in determining election results. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 31, 336–352.
40. Leventhal, H. (1970). Findings and theory in the study of fear communications. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 5, pp. 119–186). New York: Academic Press.
- Leventhal, H., Meyer, D., & Nerenz, D. (1980). The common sense representation of illness danger. In S. Rachman (Ed.), *Contributions to medical psychology* (Vol. 2), New York: Pergamon Press.
- Тағы қараңыз: Cameron, L. D., & Leventhal, H. (1995). Vulnerability beliefs, symptom experiences, and the processing of health threat information: A self-regulatory perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 1859–1883.

41. Gallup Poll. (2001, March 19). Snakes top list of Americans' fears. Retrieved from Gallup Poll Web site: <http://www.gallup.com/poll/1891/snakes-top-list-americansfears.aspx>

Gallup Poll. (2010, March 11). Americans' global warming concerns continue to drop. Retrieved from Gallup Poll Web site: <http://www.gallup.com/poll/126560/americans-global-warming-concerns-continue-drop.aspx>

42. Gilbert, D. (2006, July 2). If only gay sex caused global warming. The Los Angeles Times. Retrieved from <http://www.latimes.com/>

43. McGlone, M.S., Bell, R.A., Zaitchik, S., & McGlynn, J. (In Press). Don't let the flu catch you: Agency assignment in printed educational materials about the H1N1 influenza virus. *Journal of Health Communication*.

44. Zimbardo, P., & Kluger, B. (2003). Phantom menace: Is Washington terrorizing us more than Al Qaeda? *Psychology Today*. May-June.

45. Nisbett, R., Borgida, E., Crandall, R., & Reed, H. (1976). Popular induction: Information is not always informative. In J. S. Carroll & J. W. Payne (Eds.), *Cognition and social behavior* (pp. 227–236). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Hamill, R., DeCamp Wilson, T., & Nisbett, R. (1980). Insensitivity to sample bias: Generalizing from atypical cases. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 578–589.

Shelley Taylor, a cognitive social psychologist, argues that the «vividness» effect is not supported by a majority of the experimental findings. For a discussion of this issue, see Taylor, S., & Thompson, S. (1982). Stalking the elusive «vividness» effect. *Psychological Review*, 89, 155–181.

46. Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1049–1066.

47. Hovland, C., Lumsdain, A., & Sheffield, F. (1949). *Experiments on mass communications*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

48. Miller, N., & Campbell, D. (1959). Recency and primacy in persuasion as a function of the timing of speeches and measurements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 1–9.

Тағы қараңыз: Neath, I. (1993). Distinctiveness and serial position effects in recognition. *Memory and Cognition*, 21, 689–698. Korsnes, M. (1995). Retention intervals and serial list memory. *Perceptual and Motor Skills*, 80, 723–731.

49. Zimbardo, P. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 60, 86–94.

50. Whittaker, J. O. (1963). Opinion change as a function of communication-attitude discrepancy. *Psychological Reports*, 13, 763–772.

51. Hovland, C., Harvey, O. J., & Sherif, M. (1957). Assimilation and contrast effects in reaction to communication and attitude change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55, 244–252.

52. Aronson, E., Turner, J., & Carlsmith, J. M. (1963). Communication credibility and communication discrepancy as determinants of opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 31–36.

53. Zellner, M. (1970). Self-esteem, reception, and influenceability. *Journal of Experimental Social Psychology*, 15, 87–93.

Wood, W., & Stagner, B. (1994). Why are some people easier to influence than others? In S. Shavitt & T. Brock (Eds.), *Persuasion: Psychological insights and perspectives* (pp. 149–174). Boston: Allyn & Bacon.

54. Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339–375.

55. Janis, I. J., Kaye, D., & Kirschner, P. (1965). Facilitating effects of «eating-while-reading» on responsiveness to persuasive communication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 181–186.

56. Petty, R. E., Schumann, D. W., Richman, S. A., & Strathman, A. (1993). Positive mood and persuasion: Different roles for affect under high- and low-elaboration conditions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 64, 5–20.

57. Cohen, G. T., Aronson, J., & Steele, C. (2000). When beliefs yield to evidence: Reducing biased evaluation by affirming the self. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 1151–1164.
58. Hass, R. G., & Grady, K. (1975). Temporal delay, type of forewarning, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 11, 459–469.
59. Freedman, J., & Sears, D. (1965). Warning, distraction, and resistance to influence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 262–266.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Effects of forewarning of persuasive intent and involvement on cognitive responses and persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 173–176.
- Chen, H. C., Reardon, R., Rea, C., & Moore, D. J. (1992). Forewarning of content and involvement: Consequences for persuasion and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 523–541.
60. Brehm, J. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
61. Bensley, L. S., & Wu, R. (1991). The role of psychological reactance in drinking following alcohol prevention messages. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1111–1124.
62. Heilman, M. (1976). Oppositional behavior as a function of influence attempt intensity and retaliation threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 33, 574–578.
63. Petty, R., & Cacioppo, J. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 645–655.
64. Festinger, L., & Maccoby, J. (1964). On resistance to persuasive communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68, 359–366.
65. McGuire, W., & Papageorgis, D. (1961). The relative efficacy of various types of prior belief-defense in producing immunity against persuasion. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 327–337.
66. McAlister, A., Perry, C., Killen, J., Slinkard, L. A., & Maccoby, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol and drug abuse prevention. *American*

Journal of Public Health, 70, 719–721.

67. Pryor, B., & Steinfatt, W. (1978). The effects of initial belief level on inoculation theory and its proposed mechanisms. *Human Communications Research*, 4, 217–230.

68. Aronson, E. (1972) *The social animal*. New York: W. H. Freeman.

69. Robinson, J. P. (1990). I love my TV (TV viewing). *American Demographics*, 12, 24–28.

Walling, A. D. (1990). Teenagers and television. *American Family Physician*, 42, 638–641.

Huston, A. C., Wright, J. C., Rice, M. L., & Kerkman, D. (1990). Development of television viewing patterns in early childhood: A longitudinal investigation. *Developmental Psychology*, 26, 409–421.

70. TV violence for a new generation (1987). *TV Monitor* (p. 2). San Francisco: The Children's Television Resource and Education Center.

71. Liebert, R. (1975, July 16). Testimony before the Subcommittee on Communications of the House Committee on Interstate and Foreign Commerce.

72. Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1986). Living with television: The dynamics of the cultivation process. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Perspectives on media effects* (pp. 17–40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., & Signorielli, N. (1993). Growing up with television: The cultivation perspective. In J. Bryant & D. Zillman (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Gerbner, G. (1996). TV violence and what to do about it. *Nieman Reports*, 50,3, 10–13.

73. Quoted in *Newsweek*, December 6, 1982, p. 140.

74. Robinson, J. P., & Martin, S. (2008). What do happy people do? *Social Indicators Research*, 89(3), 565–571.

75. Haney, C., & Manzolari, J. (1981). Television criminology: Network illusions of criminal justice realities. In E. Granson (Ed.), *Readings about*

the social animal (6th ed., pp.120–131). San Francisco: W. H. Freeman.

Oliver, M. B. (1994) Portrayals of crime, race, and aggression in «reality-based» police shows: A content analysis. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 38(2), 179–192.

76. Hennigan, K., Heath, L., Wharton, J. D., DelRosario, M., Cook, T., & Calder, B. (1982). Impact of the introduction of television on crime in the United States: Empirical findings and theoretical implications. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 461–477.

4-тарау. Әлеуметтік таным

1. Lippmann, W. (1922). *Public opinion*. New York: Harcourt, Brace.

2. Panati, C. (1987). *Extraordinary origins of everyday things*. New York: Harper & Row.

3. Guttmacher, S., Ward, D., & Freudenberg, N. (1997). Condom availability in New York City public high schools: Relationships to condom use and sexual behavior. *American Journal of Public Health*, 87, 1427–1433.

4. Gilovich, T. (1991). *How we know what isn't so*. New York: Free Press.

5. Bentham, J. (1876/1948). *A fragment on government and an introduction to the principles of morals and legislation*. Oxford: Blackwell.

For a modern version of the felicific calculation, see Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.

6. Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation* (Vol. 15, pp. 192–241). Lincoln: University of Nebraska Press. Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, 28, 107–128.

7. Interestingly, it has been argued that even scientists do not always think like scientists and instead fall prey to some of the biases described in this chapter. See Greenwald, A. G., Pratkanis, A. R., Leippe, M. R., & Baumgardner, M. H. (1986). Under what conditions does theory obstruct research progress? *Psychological Review*, 93, 216–229.

8. Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition*. New York: McGraw-Hill.
9. Oakes, P., & Reynolds, K. (1997). Asking the accuracy question: Is measurement the answer? In R. Spears, P. J. Oakes, N. Ellemers, & S. A. Haslam (Eds.), *The social psychology of stereotyping and group life* (pp. 51–71). Oxford: Blackwell.
10. Pronin, E., Lin, D. Y., & Ross, L. (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 369–381.
11. Bronowski, J. (1973). *The ascent of man*. Boston: Little, Brown.
- Pratkanis, A. R., & Aronson, E. (1991). *The age of propaganda: The everyday use and abuse of persuasion*. New York: W. H. Freeman.
12. Kenrick, D. T., & Gutierrez, S. E. (1980). Contrast effects in judgments of attractiveness: When beauty becomes a social problem. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 131–140.
13. Kenrick, D. T., Gutierrez, S. E., & Goldberg, L. L. (1989). Influence of popular erotica on judgments of strangers and mates. *Journal of Experimental Social Psychology*, 25(2), 159–167.
14. Marsh, H. W., Kong, C-K., & Hau, K-T. (2000). Longitudinal multilevel models of the big-fish-little-pond effect on academic self-concept: Counterbalancing contrast and reflected glory effects in Hong Kong schools. *Journal of Experimental Social Psychology*, 78, 337–349.
15. Thornton, B., & Maurice, J. (1997). Physique contrast effect: Adverse impact of idealized body images for women. *Sex Roles*, 37, 433–439.
16. Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 141–154.
17. Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype priming on action. *Journal of Experimental Social Psychology*, 71, 230–244.
18. Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype priming on action. *Journal of Experimental Social Psychology*, 71, 230–244.



19. Heath, L., Acklin, M., & Wiley, K. (1991). Cognitive heuristics and AIDS risk assessment among physicians. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1859–1867.
20. Rogers, E. M., & Dearing, J. W. (1988). Agenda-setting research: Where has it been, where is it going? In J. A. Anderson (Ed.), *Communication yearbook 11* (pp. 555–594). Beverly Hills, CA: Sage.
21. McCombs, M. E., & Shaw, D. L. (1972). The agenda-setting function of mass media. *Public Opinion Quarterly*, 36, 176–187. McCombs, M. (1994). News influence on our pictures of the world. In J. Bryant & D. Zillmann (Eds.), *Media effects: Advances in theory and research* (pp. 1–16). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
22. Penner, L. A., & Fritzsche, B. A. (1993). Magic Johnson and reactions to people with AIDS: A natural experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 23(13), 1035–1050.
- Basil, M. D. (1996). Identification as a mediator of celebrity effects. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 40(4), 478–495.
- Herek, G. M., & Capitanio, J. P. (1997). AIDS stigma and contact with persons with AIDS: Effects of direct and vicarious contact. *Journal of Applied Social Psychology*, 27(1), 1–36.
- Brown, B. R., Jr., Baranowski, M. D., Kulig, J. W., & Stephenson, J. N. (1996). Searching for the Magic Johnson effect: AIDS, adolescents, and celebrity disclosure. *Adolescence*, 31(122), 253–264.
23. Iyengar, S., & Kinder, D. R. (1987). *News that matters*. Chicago: University of Chicago Press.
- Iyengar, S., Peters, M., & Kinder, D. (1991). Experimental demonstrations of the «notso-minimal» consequences of television news programs. In D. Proress & M. McCombs (Eds.), *Agenda setting: Readings on media, public opinion, and policy-making* (pp. 89–95). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
24. Cited in Rogers, E. M., & Dearing, J. W. (1988). Agenda-setting research: Where has it been, where is it going? In J. A. Anderson (Ed.), *Communication Yearbook 11* (pp. 555–594). Beverly Hills, CA: Sage.
25. Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341–350.

26. Gonzales, M. H., Aronson, E., & Costanzo, M. (1988). Increasing the effectiveness of energy auditors: A field experiment. *Journal of Applied Social Psychology*, 18, 1046–1066.
27. Meyerowitz, B. E., & Chaiken, S. (1987). The effect of message framing on breast selfexamination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 52, 500–510.
28. Asch, S. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258–290.
29. Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., & Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 317–340.
30. Aronson, J. M., & Jones, E. E. (1992). Inferring abilities after influencing performances. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 277–299.
31. Zukier, H. (1982). The dilution effect: The role of the correlation and the dispersion of predictor variables in the use of nondiagnostic information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 1163–1174.
- Тағы қараңыз: Denhaerinck, P., Leyens, J., & Yzerbyt, V. (1989). The dilution effect and group membership: An instance of the pervasive impact of outgroup homogeneity. *European Journal of Social Psychology*, 19, 243–250.
32. Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Sherman, S. J., & Corts, E. (1984). Cognitive heuristics. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 1, pp. 189–286). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.
33. Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237–251.
34. Comparison based on U.S. Department of Health and Human Services. (1987). Eating to lower your high blood cholesterol. (NIH Pub. No. 87–2920). Saturated fats (such as animal fat) and some vegetable fats (such as coconut oil, cocoa butter, palm oil, and hydrogenated oils) have been shown to raise cholesterol levels. Cereal manufacturers sometimes use such fats, especially coconut, palm, and hydrogenated oils, in their

products. Many manufacturers are in the process of reformulating their cereals to remove such oils, so check the label before making a final decision.

35. «Which cereal for breakfast?» (1981, February). *Consumer Reports*, pp. 68–75.

36. Nisbett, R., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.  
Shweder, R. (1977). Likeness and likelihood in everyday thought: Magical thinking in judgments about personality. *Current Anthropology*, 18, 637–658.

37. Plous, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. New York: McGrawHill.  
Manis, M., Shedler, J., Jonides, J., & Nelson, T. E. (1993). Availability heuristic in judgments of set size and frequency of occurrence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 65, 448–457.

Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simmons, A. (1991). Ease of retrieval as information: Another look at the availability heuristic. *Journal of Experimental Social Psychology*, 61, 195–202.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207–232.

38. Signorielli, N., Gerbner, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 278–283.

39. Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.) *Attitude structure and function* (pp. 71–98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Pratkanis, A. R., & Greenwald, A. G. (1989). A socio-cognitive model of attitude structure and function. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 22, pp. 245–285). New York: Academic Press.

40. Pratkanis, A. R. (1988). The attitude heuristic and selective fact identification. *British Journal of Social Psychology*, 77, 257–263.

41. Thistlewaite, D. (1950). Attitude and structure as factors in the distortion of reasoning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45,

442–458.

42. Stein, R. I., & Nemeroff, C. J. (1995). Moral overtones of food: Judgments of others based on what they eat. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(5), 480–490.

43. Ross, L., Greene, D., & House, P. (1977). The «false-consensus effect»: An egocentric bias in social perception and attribution process. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 279–301.

44. Pratkanis, A. R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 71–98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

45. For a laboratory demonstration, see Gilovich, T. (1981). Seeing the past in the present: The effect of associations to familiar judgments and decisions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 797–808.

46. Darley, J. M., & Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 20–33.

47. Rosenthal, R., & Jacobson, L. (1968). *Pygmalion in the classroom*. New York: Holt, Rinehart & Winston. Rosenthal, R. (2002). The Pygmalion effect and its mediating mechanisms. In J. Aronson (Ed.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education*. San Diego: Academic Press.

48. Hamilton, D. L., & Rose, T. L. (1980). Illusory correlation and the maintenance of stereotypic beliefs. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 832–845.

Hamilton, D., Dugan, P., & Troler, T. (1985). The formation of stereotypic beliefs: Further evidence for distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 5–17.

49. A. R. Pratkanis (1992) Personal communication.

50. Chapman, L. J. (1967). Illusory correlation in observational report. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 6, 151–155.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1967). Genesis of popular but erroneous psychodiagnostic observations. *Journal of Abnormal Psychology*, 72, 193–204.

Chapman, L. J., & Chapman, J. P. (1969). Illusory correlation as an obstacle to the use of valid psychodiagnostic signs. *Journal of Abnormal Psychology*, 74, 271–280.

51. Park, B., & Rothbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of ingroup and outgroup members. *Journal of Experimental Social Psychology*, 42, 1051–1068.

52. For reviews and discussion, see Tajfel, H. (1981). *Human groups and social categories*. Cambridge: Cambridge University Press. Turner, J. C. (1987). *Rediscovering the social group*. New York: Basil Blackwell.

53. Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.

54. Gilbert, D. T., Pinel, E. C., Wilson, T. D., Blumberg, S. J., & Wheatley, T. (1998). Immune neglect: A source of durability bias in affective forecasting. *Journal of Experimental Social Psychology*, 75, 617–638.

55. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603–618. Greenwald, A. G., & Banaji, M. R. (1989). The self as a memory system: Powerful, but ordinary. *Journal of Experimental Social Psychology*, 57, 41–54.

56. Loftus, E. F., & Loftus, G. R. (1980). On the permanence of stored information in the human brain. *American Psychologist*, 35, 409–420.

57. Loftus, E. F., & Palmer, J. C. (1974). Reconstruction of automobile destruction: An example of the interaction between language and memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13, 585–589.

58. Loftus, E. F. (1977). Shifting human color memory. *Memory and Cognition*, 5, 696–699.

59. Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 63–78. Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954–969.

60. Ross, M., McFarland, C., & Fletcher, G. O. J. (1981). The effect of attitude on the recall of personal history. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 627–634.

61. Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518–537.

62. Loftus, E. F., & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York: St. Martin's Press.

Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. *American Psychologist*, 48, 518–537. Schacter, D. L., Norman, K. A., & Koutstaal, W. (1997). The recovered memories debate: A cognitive neuroscience perspective. In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories*. Debates in psychology (pp. 63–99). Oxford: Oxford University Press.

Schooler, J. W., Bendiksen, M., & Ambadar, Z. (1997). Taking the middle line: Can we accommodate both fabricated and recovered memories of sexual abuse? In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories*. Debates in psychology (pp. 251–292). Oxford: Oxford University Press.

Kihlstrom, J. F. (1997). Suffering from reminiscences: Exhumed memory, implicit memory, and the return of the repressed. In M. A. Conway (Ed.), *Recovered memories and false memories*. Debates in psychology (pp. 100–117). Oxford: Oxford University Press.

63. Wright, L. (1994). *Remembering Satan*. New York: Knopf.

64. Ofshe, R., & Watters, E. (1994). *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. New York: Scribner's.

Loftus, E. F., & Ketcham, K. (1994). *The myth of repressed memory: False memories and allegations of sexual abuse*. New York: St. Martin's Press.

65. Blume, S. E. (1990). *Secret survivors*. New York: Ballantine.

66. Davis, L. (1990). *The courage to heal workbook*. New York: Perennial.

67. Kihlstrom, J. F. (1997). Memory, abuse, and science. *American Psychologist*, 52, 994–995.

68. De Rivera, J. (1994). Impact of child abuse memories on the families of victims. *Issues in Child Abuse Accusations*, 6, 149–155.

69. Nelson, E. L., & Simpson, P. (1994). First glimpse: An invited examination of subjects who have rejected their recovered visualizations as false memories. *Issues in Child Abuse Accusations*, 6, 123–133.

70. Ofshe, R., & Watters, E. (1994). *Making monsters: False memories, psychotherapy, and sexual hysteria*. New York: Scribner's. Wright, L. (1994). *Remembering Satan*. New York: Knopf.
71. Wyatt, D. F., & Campbell, D. T. (1951). On the liability of stereotype or hypothesis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 496–500.
- Bruner, J. S., & Potter, M. C. (1964). Interference in visual recognition. *Science*, 144, 424–425.
72. Snyder, M., & Swann, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 1202–1212.
73. Fischhoff, B. (1975). Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, 288–299.
- Fischhoff, B. (1977). Perceived informativeness of facts. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3, 349–358.
74. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603–618.
75. LaPiere, R. (1934). Attitudes versus actions. *Social Forces*, 13, 230–237.
76. Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus actions: The relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. *Journal of Social Issues*, 25, 41–78.
77. Jones, E. E. (1990). *Interpersonal perception*. New York: W. H. Freeman.
- Jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 219–266). New York: Academic Press.
78. Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 1–24.
79. Fazio, R. H. (1986). How do attitudes guide behavior? In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (pp. 204–242). New York: Guilford Press.

Fazio, R. H. (1989). On the power and functionality of attitudes: The role of attitude accessibility. In A.R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 153–179). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

80. Fazio, R. H., & Williams, C. J. (1986). Attitude accessibility as a moderator of the attitude-perception and attitude-behavior relations: An investigation of the 1984 presidential election. *Journal of Experimental Social Psychology*, 51, 505–514.

Тағы қараңыз: Bassili, J. N. (1995). On the psychological reality of party identification: Evidence from the accessibility of voting intentions and of partisan feelings. *Political Behavior*, 17, 339–358.

81. Fazio, R. H., Chen, J., McDonel, E. C., & Sherman, S. J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 339–357.

Fazio, R. H., Powell, M. C., & Herr, P. M. (1983). Toward a process model of attitude-behavior relation: Accessing one's attitude upon mere observation of the attitude object. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 723–735.

Fazio, R. H., & Zanna, M. P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 14, pp.162–202). New York: Academic Press.

Regan, D. T., & Fazio, R. H. (1977). On the consistency between attitudes and behavior: Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 38–45.

82. Herr, P. M. (1986). Consequences of priming: Judgment and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 51, 1106–1115.

83. Dweck, C. S. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia, PA: Taylor & Francis.

84. Aronson, J., Fried, C., & Good, C. (2002). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 113–125.



Good, C., Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 24, 645–662.

Blackwell, L. S., Trzesniewski, K. H., & Dweck, C. S. (2007). Implicit theories of intelligence predict achievement across an adolescent transition: A longitudinal study and an intervention. *Child Development*, 78(1), 246–263.

85. Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 173–220). New York: Academic Press.

86. Bierbrauer, G. (1973). Effect of set, perspective, and temporal factors in attribution. Unpublished Ph.D. dissertation, Stanford University as described in Ross (1977).

87. Ross, L., Amabile, T. M., & Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social-perception processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 485–494.

88. Answers: Forbes field in Pittsburgh, Vilnius, and July 4, 1826.

89. Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1971). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79–94). Morristown, NJ: General Learning Press.

90. See Jones, E. E., Rock, L., Shaver, K. G., Goethals, G. R., & Ward, L. M. (1968). Pattern of performance and ability attribution: An unexpected primacy effect. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 317–349.

McArthur, L. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 171–193. Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by the observer. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, 154–164.

91. Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing the perspective of actors and observers. *Journal of Experimental Social*

Psychology, 27, 165–175.

92. Roberts, W., & Strayer, J. (1996). Empathy, emotional expressiveness, and prosocial behavior. *Child Development*, 67(2), 449–470.

93. James, W. (1890/1950). *The principles of psychology* (pp. 314–315). New York: Dover.

94. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603–618. Greenwald, A. G., & Pratkanis, A. R. (1984). The self. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (Vol. 3, pp. 129–178). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

95. Greenwald, A. G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, 35, 603–618.

96. Jervis, R. (1976). *Perception and misperception in international politics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

97. Maura Reynolds. *The Los Angeles Times*, Jan. 3, 2003.

98. Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Experimental Social Psychology*, 32, 311–329.

Тағы қараңыз: Langer, E. J. (1977). The psychology of chance. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 7, 185–208.

99. Gilovich, T., Medvec, V. H., & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgment: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own actions and appearance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 78, 211–222.

100. Glick, P., Gottesman, D., & Jolton, J. (1989). The fault is not in the stars: Susceptibility of skeptics and believers in astrology to the Barnum effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15(4), 572–583.

101. Petty, R. E., & Brock, T. C. (1979). Effects of «Barnum» personality assessments on cognitive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 201–203.

102. Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 63–78.

Breckler, S. J., Pratkanis, A. R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social*

Psychology, 30, 97–112.

Brenner, M. (1973). The next-in-line effect. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 12, 320–323.

Slamecka, N. J., & Graf, P. (1992). The generation effect: Delineation of a phenomenon. *Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory*, 4, 592–604.

Rogers, T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. (1977). Self-reference and the encoding of personal information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 677–688.

Klein, S. B., & Loftus, J. (1988). The nature of self-referent encoding: The contributions of elaborative and organizational processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 5–11.

103. San Francisco Sunday Examiner and Chronicle, April 22, 1979, p. 35.

104. Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presentation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 56–67.

Arkin, R. M., & Maruyama, G. M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. *Journal of Educational Psychology*, 71, 85–93.

Gilovich, T. (1983). Biased evaluation and persistence in gambling. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1110–1126.

Ross, M., & Sicoly, F. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 322–336.

Breckler, S. J., Pratkanis, A. R., & McCann, D. (1991). The representation of self in multidimensional cognitive space. *British Journal of Social Psychology*, 30, 97–112.

Johnston, W. A. (1967). Individual performance and self-evaluation in a simulated team. *Organization Behavior and Human Performance*, 2, 309–328.

Cunningham, J. D., Starr, P. A., & Kanouse, D. E. (1979). Self as actor, active observer, and passive observer: Implications for causal attribution. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 1146–1152.

105. Greenwald, A. G., & Breckler, S. J. (1985). To whom is the self presented? In B. R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp. 126–145). New York: McGraw-Hill.

106. Miller, D. T., & Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin*, 82, 213–225.

107. Weary (Bradley), G. (1978). Self-serving biases in the attribution process: A reexamination of the fact or fiction question. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 56–71.

Weary, G. (1980). Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 38, 348–357.

Weary, G., Harvey, J. H., Schwieger, P., Olson, C. T., Perloff, R., & Pritchard, S. (1982). Self-presentation and the moderation of self-serving attributional biases. *Social Cognition*, 1, 140–159.

108. Grove, J. R., Hanrahan, S. J., & McInman, A. (1991). Success/failure bias in attributions across involvement categories in sports. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 93–97.

109. Taylor, S. E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books.

110. Seligman, M. E. P. (1991). *Learned optimism*. New York: Alfred A. Knopf.

5-тапай. Өзін-өзі ақтау

1. Prasad, J. (1950). A comparative study of rumors and reports in earthquakes. *British Journal of Psychology*, 41, 129–144.

2. Sinha, D. (1952). Behavior in a catastrophic situation: A psychological study of reports and rumours. *British Journal of Psychology*, 43, 200–209.

3. Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.

4. Kassarian, H., & Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. *California Management Review*, 8, 55–64.

5. Tagliacozzo, R. (1979). Smokers' self-categorization and the reduction of cognitive dissonance. *Addictive Behaviors*, 4, 393–399.
6. Gibbons, F. X., Eggleston, T. J., & Benthin, A. C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The reciprocal relation between dissonance and self-esteem. *Journal of Experimental Social Psychology*, 72, 184–195.
7. Goleman, D. (1982, January). Make-or-break resolutions. *Psychology Today*, p. 19.
8. Levin, M. (1997, July 18) Jury views CEO's «gummy bear» deposition. *Los Angeles Times*, p. D3.
9. *Austin American Statesman*, November 18, 1971, p. 69.
10. Tavris, C. & Aronson, E. (2007). *Mistakes were made (but not by me)*. New York: Harcourt.
11. Hastorf, A., & Cantril, H. (1954). They saw a game: A case study. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 129–134.
12. Bruce, L. (1966). *How to talk dirty and influence people* (pp. 232–233). Chicago: Playboy Press, and New York: Pocket Books.
13. *Time*, November 24, 1980, p. 11.
14. Jones, E., & Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the learning of controversial statements. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 315–320.
15. Lord, C., Ross, L., & Lepper, M. (1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 2098–2109.
- Тағы қараңыз: Edwards, K., & Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Experimental Social Psychology*, 71, 5–24.
16. Ehrlich, D., Guttman, I., Schonbach, P., & Mills, J. (1957). Postdecision exposure to relevant information. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 57, 98–102.
17. Brehm, J. (1956). Postdecision changes in the desirability of alternatives. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 384–389.

Тағы қараңыз: Gilovich, T., Medvec, V. H., & Chen S. (1995). Commission, omission, and dissonance reduction: Coping with regret in the «Monty Hall» problem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 182–190.

18. Johnson, D. J., & Rusbult, C. E. (1989). Resisting temptation: Devaluation of alternative partners as a means of maintaining commitment in close relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 57, 967–980.

19. Simpson, J. A., Gangestad, S. W., & Lerma, M. (1990). Perception of physical attractiveness: Mechanisms involved in the maintenance of romantic relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 59, 1192–1201.

20. Wiesel, E. (1969). *Night*. New York: Avon.

21. White, R. (1971, November). Selective inattention. *Psychology Today*, pp. 47–50, 78–84.

22. Risen, J. (2006). *State of war: the secret history of the C.I.A. and the Bush administration*. New York: Free Press.

23. Goodwin, D. K. (2005) *Team of rivals: The political genius of Abraham Lincoln*. New York: Simon & Schuster. Тағы қараңыз: Janis, I. (1972). *Victims of groupthink*. Boston: Houghton Mifflin.

24. Pentagon papers: The secret war. (1971, June 28). *Time*, p. 12.

25. Freedman, J., & Fraser, S. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 195–202.

26. Pliner, P., Hart, H., Kohl, J., & Saari, D. (1974). Compliance without pressure: Some further data on the foot-in-the-door technique. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 17–22.

27. Knox, R., & Inkster, J. (1968). Postdecision dissonance at post time. *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 319–323.

28. Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf.

29. Cialdini, R., Cacioppo, J., Bassett, R., & Miller, J. (1978). Low-ball procedure for producing compliance: Commitment then cost. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 463–476.

30. Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. *Journal of Personality*, 26, 517–531.
31. Adams, H., Wright, L., & Lohr, B. (1996). Is homophobia associated with homosexual arousal? *Journal of Abnormal Psychology*, 105, 440–445.
32. Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203–210.
33. Cohen, A. R. (1962). An experiment on small rewards for discrepant compliance and attitude change. In J. W. Brehm & A. R. Cohen, *Explorations in cognitive dissonance* (pp. 73–78). New York: Wiley.
34. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 67, 395–413.
35. Zimbardo, P., Weisenberg, M., Firestone, I., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Journal of Personality*, 33, 233–255.
36. Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (pp. 5–27). Chicago: Rand McNally.
- Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspective. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4, pp. 1–34). New York: Academic Press.
37. Nel, E., Helmreich, R., & Aronson, E. (1969). Opinion change in the advocate as a function of the persuasibility of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 12, 117–124.
38. Hoyt, M., Henley, M., & Collins, B. (1972). Studies in forced compliance: Confluence of choice and consequence on attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 204–210.
- Schlenker, B., & Schlenker, P. (1975). Reactions following counterattitudinal behavior which produces positive consequences. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 962–971.

Riess, M., & Schlenker, B. (1977). Attitude change and responsibility avoidance as modes of dilemma resolution in forced-compliance situations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 21–30.

39. Cialdini, R., & Schroeder, D. (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 599–604.

40. Freedman, J. (1963). Attitudinal effects of inadequate justification. *Journal of Personality*, 31, 371–385.

41. Deci, E. (1975). *Intrinsic motivation*. New York: Plenum.

Deci, E. (1971). Effects of externally mediated rewards on intrinsic motivation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 105–115.

Deci, E., Nezlek, J., & Sheinman, L. (1981). Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewarder. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 1–10.

Ryan, R. M., & Deci, E. L. (1996). When paradigms clash: Comments on Cameron and Pierce's claim that rewards do not undermine intrinsic motivation. *Review of Educational Research*, 66, 33–38.

42. Lepper, M. R., & Greene, D. (1975). Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 479–486.

Lepper, M. R., Keavney, M., & Drake, M. (1996). Intrinsic motivation and extrinsic rewards: A commentary on Cameron and Pierce's meta-analysis. *Review of Educational Research*, 66, 5–32.

43. Henderlong, J., & Lepper, M. R. (2002). The effects of praise on children's intrinsic motivation: A review and synthesis. *Psychological Bulletin*, 128, 774–795.

44. Dweck, C. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality, and development*. Philadelphia, PA: Psychology Press.

45. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of the severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584–588.

46. Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 145–155.



47. Sears, R., Whiting, J., Nowlis, V., & Sears, P. (1953). Some child-rearing antecedents of aggression and dependency in young children. *Genetic Psychology Monographs*, 47, 135–234.

Strassberg, Z., Dodge, K., Pettit, G., & Bates, J. (1994). Spanking in the home and children's subsequent aggression toward kindergarten peers. *Development and Psychopathology*, 6, 445–461.

48. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177–181.

49. Gerard, H., & Mathewson, G. (1966). The effects of severity on initiation on liking for a group: A replication. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 278–287.

50. Cooper, J. (1980). Reducing fears and increasing assertiveness: The role of dissonance reduction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 199–213.

51. Sapolsky R. (1993). *Why zebras don't get ulcers*. New York: Freeman.

52. Conway, M., & Ross, M. (1984). Getting what you want by revising what you had. *Journal of Experimental Social Psychology*, 47, 738–748.

53. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.

54. Khrushchev, N. (1970). In S. Talbot (Ed. and Trans.), *Khrushchev remembers*. Boston: Little, Brown.

55. Davis, K., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402–410.

Тағы қараңыз: Gibbons, F. X., & McCoy, S. B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 60(3), 414–424.

56. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531–549.

Тағы қараңыз: Sorrentino, R., & Boutilier, R. (1974). Evaluation of a victim as a function of fate similarity/dissimilarity. *Journal of Experimental*

Social Psychology, 10, 84–93.

Sorrentino, R., & Hardy, J. (1974). Religiousness and derogation of an innocent victim. *Journal of Personality*, 42, 372–382.

57. Berscheid, E., Boyce, D., & Walster (Hatfield), E. (1968). Retaliation as a means of restoring equity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 370–376.

58. Jones, E., & Nisbett, R. (1971). *The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior*. New York: General Learning Press.

59. Shaw, G. B. (1952). In D. Russel (Ed.), *Selected prose*. New York: Dodd, Mead.

60. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait-accomplis. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 379–382.

61. Darley, J., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29–40.

62. Kay, A., Jimenez, M., & Jost, J. (2002). Sour grapes, sweet lemons, and the anticipatory rationalization of the status. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 1300–1312.

63. Lehman, D., & Taylor, S. E. (1987). Date with an earthquake: Coping with a probable, unpredictable disaster. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 546–555.

64. Gilbert, D. T. (2006). *Stumbling on happiness*. New York: Knopf. Tavis, C. & Aronson, E. (2007). *Mistakes were made (but not by me)*. New York: Harcourt.

65. Peterson, A. A., Haynes, G. A., & Olson, J. M. (2008). Self-esteem differences in the effects of hypocrisy induction on behavioral intentions in the health domain. *Journal of Personality*, 76, 305–322.

66. Aronson, E., & Mettee, D., (1968). Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 121–127.

67. Cohen, G. L., Garcia, J., Apfel, N., & Master, A. (2006). Reducing the racial achievement gap: A social-psychological intervention. *Science*, 313, 1307–1310.

68. Kernis, M. H. (2001). Following the trail from narcissism to fragile self-esteem. *Psychological Inquiry*, 12, 223–225.
69. Baumeister, R. F., Bushman, B.J., & Campbell, W. K. (2000). Self-esteem, narcissism, and aggression: Does violence result from low self-esteem or from threatened egotism? *Current Directions in Psychological Science*, 9, 26–29.
70. Salmivalli, C., Kaukiainen, A., Kaistaniemi, L., & Lagerspetz, K. M. Self-evaluated self-esteem, peer-evaluated self-esteem, and defensive egotism as predictors of adolescents' participation in bullying situations. *Personality and Social Psychology Bulletin* 25, 1268–1278.
71. Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74, 183–200.
72. Fazio, R., Zanna, M., & Cooper, J. (1977). Dissonance and self-perception: An integrative view of each theory's proper domain of application. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13, 464–479.
73. Elliot, A. J., & Devine, P. G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Experimental Social Psychology*, 67, 382–394.
74. Pallak, M. S., & Pittman, T. S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 349–358.
75. Zanna, M. P., & Cooper J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 29, 703–709.
- Тағы қараңыз: Fried, C. B. & Aronson, E. (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reduction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 925–934.
76. Harmon-Jones, E. (2000). Cognitive dissonance and experienced negative affect: Evidence that dissonance increases experienced negative affect even in the absence of aversive consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(12), 1490–1501.
77. Westen, D., Kilts, C., Blagov, P., Harenski, K., & Hamann, S. (2006). The neural basis of motivated reasoning: An fMRI study of emotional

constraints on political judgment during the U.S. presidential election of 2004. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 18, 1947–1958.

78. Zimbardo, P. (1969). *The cognitive control of motivation*. Glencoe, IL: Scott, Foresman.

79. Brehm, J. (1962). Motivational effects of cognitive dissonance. In *Nebraska Symposium on Motivation*, 1962 (pp. 51–77). Lincoln: University of Nebraska Press.

80. Axsom, D., & Cooper, J. (1981). Reducing weight by reducing dissonance: The role of effort justification in inducing weight loss. In E. Aronson (Ed.), *Readings about the social animal* (pp. 181–196). San Francisco: W. H. Freeman.

Axsom, D., & Cooper, J. (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 149–160.

81. Biek, M., Wood, W., & Chaiken, S. (1996) Working knowledge, cognitive processing, and attitudes: On the determinants of bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 547–556.

82. Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., & Fried, C. B. (1994). Inducing hypocrisy as a means of encouraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 116–128.

Aronson, E. (1997) The giving away of psychology—and condoms. *APS Observer*, 10, 17–35.

Aronson, E. (1997) The theory of cognitive dissonance: The evolution and vicissitudes of an idea. In S. Craig McGarty, & A. Haslam (Eds.), *The message of social psychology: Perspectives on mind in society* (pp. 20–35). Oxford: Blackwell.

Aronson, E. (1998). Dissonance, hypocrisy, and the self concept. In E. HarmonJones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival with revisions and controversies*. Washington, D.C.: American Psychological Association Books.

83. Dickerson, C. A., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 841–854.

84. Friedman, Thomas (2002). Longitudes and attitudes: exploring the world after September 11. New York: Farrar, Strauss, and Giroux, pp. 334–335.

85. Sakai, H. (1999). A multipliative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theory of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. In E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on a pivotal theory in social psychology*. Washington, D.C.: American Psychological Association.

86. Johnson, L. B. (1971). *The vantage point: Perspectives of the presidency 1963–69*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

6-тарау. Адамға тән агрессия

1. Newsweek, April 28, 1986, p. 22.

2. Berkowitz, L. (1993). *Aggression*. New York: McGraw-Hill.

3. Geen, R. (1998). Aggression and anti-social behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed.), pp. 317–356). New York: McGraw-Hill.

4. Rousseau, J.J. (1930). *The social contract and discourses*. New York: Dutton.

5. Freud, S. (1948). *Beyond the pleasure principle*. London: Hogarth Press and Institute of Psycho-Analysis.

6. Freud, S. (1959). Why war? (letter to Albert Einstein, 1932). In E. Jones (Ed.), *Collected papers* (Vol. 5., p. 282). New York: Basic Books.

7. Kuo, Z. Y. (1961). Genesis of the cat's response to the rat. In E. Aronson (Ed.), *Instinct* (p. 24). Princeton, NJ: Van Nostrand.

8. Eibl-Eibesfeldt, I. (1963). Aggressive behavior and ritualized fighting in animals. In J. H. Masserman (Ed.), *Science and psychoanalysis*, Vol. VI. *Violence and war*. New York: Grune & Stratton.

9. Watts, D., Muller, M., Amsler, S., Mbabazi, G., & Mitani, J. C. (2006). Lethal intergroup aggression by chimpanzees in the Kibale National Park, Uganda. *American Journal of Primatology*, 68, 161–180. Watts, D. & Mitani, J. C. (2001) Boundary patrols and intergroup encounters in wild chimpanzees. *Behaviour*, 138, 299–327.

10. De Waal, F. B. M. (1996). *Good natured: The origins of right and wrong in humans and other animals*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Parish, A. R., & de Waal, F. B. M. (2000). The other «closest living relative»: How bonobos (*Pan paniscus*) challenge traditional assumptions about females, dominance, intra- and intersexual interactions, and hominid evolution. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 907, 97–113.

11. Lore R. K., Schultz L. A. (1993), Control of human aggression: A comparative perspective. *American Psychologist*, 48, 16–25.

Buss, D. (2004). *Evolutionary psychology*. Boston: Allyn & Bacon.

12. Berkowitz, L. (1993). *Aggression*. New York: McGraw-Hill.

13. Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). *Human aggression* (2nd ed.). New York: Plenum.

14. Hunt, G. T. (1940). *The wars of the Iroquois*. Madison: The University of Wisconsin Press.

15. Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. *American Psychologist*, 48, 441–449.

16. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1994). Self-protection and the culture of honor: Explaining southern violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 551–567. Cohen, D., Nisbett, R., Bowdle, B. F., & Schwarz, N. (1996) Insult, aggression, and the southern culture of honor: An «experimental ethnography.» *Journal of Experimental Social Psychology*, 70, 945–960.

17. Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1997). Field experiments examining the culture of honor: The role of institutions in perpetuating norms about violence. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1188–1199.

18. Lorenz, K. (1966). *On aggression* (M. Wilson, Trans.). New York: Harcourt, Brace & World.

19. Washburn, S., & Hamburg, D. (1965). The implications of primate research In I. DeVore (Ed.), *Primate behavior: Field studies of monkeys and apes*, (pp. 607–622). New York: Holt, Rinehart and Winston.

20. Pinker, S. (1997). *How the mind works*. New York: Norton.

21. LeBoeuf, B. (1974). Male-male competition and reproductive success in elephant seals. *American Zoologist*, 14, 163–176.
22. Montagu, A. (1950). *On being human*. New York: Hawthorne Books.
23. Kropotkin, P. (1902). *Mutual aid*. New York: Doubleday.
24. Nissen, H., & Crawford, M. P. (1936). Preliminary study of food-sharing behavior in young chimpanzees. *Journal of Comparative Psychology*, 22, 383–419.
- Leakey, R., & Lewin, R. (1978). *People of the lake*. New York: Anchor Press/Doubleday.
25. Eiseley, L. (1946). *The immense journey* (p. 140). New York: Random House.
26. Menninger, W. (1948). Recreation and mental health. *Recreation*, 42, 340–346.
27. Bushman, B. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharsis, rumination, distraction, anger and aggressive responding. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 724–731.
28. Patterson, A. (1974, September). Hostility catharsis: A naturalistic quasi-experiment. Paper presented at the annual convention of the American Psychological Association, New Orleans.
29. Geen, R. (1981). Spectator moods at an aggressive sports event. *Journal of Social Psychology*, 3, 217–227.
30. Glass, D. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. *Journal of Personality*, 32, 531–549.
- Davis, K. E., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 402–410.
31. Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 278–298. Тағы қараңыз: Berkowitz, L., Green, J., & Macauley, J. (1962). Hostility catharsis as the reduction of emotional tension. *Psychiatry*, 25, 23–31.

32. Doob, A. N., & Wood, L. (1972). Catharsis and aggression: The effects of annoyance and retaliation on aggressive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 22, 156–162.
33. Shergill S. S., Bays P. M., Frith, C. D., & Wolpert, D. M. (2003, July 11), «Two eyes for an eye: The neuroscience of force escalation,» *Science*, 301, 187.
34. Stoff, D. M., & Cairns, R. B. (1996). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Moyer, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. In C. J. Scheier & A. M. Rogers (Eds.), *G. Stanley Hall Lecture Series* (Vol. 3). Washington, D.C.: American Psychological Association.
35. Dabbs, J. M., Jr., Ruback, R. B., Frady, R. L., Hopper, C. H., & Sgoutas, D. S. (1988). Saliva testosterone and criminal violence among women. *Personality and Individual Differences*, 18, 627–633.
36. Dabbs, J. M., Carr, T. S., Frady, R. L., & Riad, J. K. (1995). Testosterone, crime, and misbehavior among 692 male prison inmates. *Personality and Individual Differences*, 7, 269–275.
37. Banks, T., & Dabbs, J. M., Jr. (1996). Salivary testosterone and cortisol in delinquent and violent urban subculture. *Journal of Social Psychology*, 136, 49–56.
38. Dabbs, J. M., Jr., Hargrove, M. F., & Heusel, C. (1996). Testosterone differences among college fraternities: Well-behaved vs. rambunctious. *Personality and Individual Differences*, 20(2), 157–161.
39. Human Capital Initiative Committee (1997, October). Reducing violence. *APS Observer*, pp. 5–21.
40. Maccoby, E. E., & Jacklin, C. N. (1974). *The psychology of sex differences*. Stanford, CA: Stanford University Press.
41. Crick, N. R., Casas, J. F., & Mosher, M. (1997). Relational and overt aggression in preschool. *Developmental Psychology*, 33, 579–587.
- Crick, N. R., Ostrov, J. M., Appleyard, K., Jansen, E. A., & Casas, J. F. (2004). Relational aggression in early childhood: «You can't come to my birthday party unless . . .». In M. Putallaz & K. L. Bierman (Eds.), *Aggression, antisocial behavior, and violence among girls: A developmental perspective* (pp. 71–89). New York, NY: Guilford Press.



42. Wilson, J. Q., & Hernstein, R. J. (1985). *Crime and human nature*. New York: Simon & Schuster.
43. Archer, D., & McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B. Ruback & N. A. Weiner (Eds.), *Interpersonal violent behaviors: Social and cultural aspects* (pp. 63–88). New York: Springer.
44. Desmond, E. W. (1987, November 30). Out in the open. *Time*, pp. 80–90.
45. Shupe, L. M. (1954). Alcohol and crimes: A study of the urine alcohol concentration found in 882 persons arrested during or immediately after the commission of a felony. *Journal of Criminal Law and Criminology*, 33, 661–665.
46. Taylor, S. P., & Leonard, K. E. (1983). Alcohol and human physical aggression. In R. Geen & E. Donnerstein (Eds.), *Aggression: Theoretical and empirical reviews*. New York: Academic Press.
- White, H. (1997). Longitudinal perspective on alcohol use and aggression during adolescence. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology, psychology, family issues* (pp. 81–103). New York: Plenum Press.
- Yudko, E., Blanchard, D., Henrie, J., & Blanchard, R. (1997) Emerging themes in preclinical research on alcohol and aggression. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology, psychology, family issues* (pp. 123–138). New York: Plenum Press.
47. Bushman, B. J. (1997). Effects of alcohol on human aggression: Validity of proposed explanations. In M. Galanter (Ed.), *Recent developments in alcoholism: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology, psychology, family issues* (pp. 227–243). New York: Plenum.
48. Azrin, N. H. (1967, May). Pain and aggression. *Psychology Today*, pp. 27–33.
- Hutchinson, R. R. (1983). The pain-aggression relationship and its expression in naturalistic settings. *Aggressive Behavior*, 9, 229–242.
49. Berkowitz, L. (1988). Frustrations, appraisals, and aversively stimulated aggression. *Aggressive Behavior*, 14, 3–11.

50. Stoff, D., & Cairns, R. (1996). *Aggression and violence: Genetic, neurobiological, and biosocial perspectives*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

51. Carlsmith, J. M., & Anderson, C. A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of collective violence: A new analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 337–344.

52. Anderson, C. A., Bushman, B. J., & Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 73, 1213–1223.

53. Griffitt, W., & Veitch, R. (1971). Hot and crowded: Influences of population density and temperature on interpersonal affective behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 92–98.

Тағы қараңыз: Anderson, C., Anderson, B., & Deuser, W. (1996) Examining an affective aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 366–376.

Bell, P. A. (1980). Effects of heat, noise, and provocation on retaliatory evaluative behavior. *Journal of Social Psychology*, 110, 97–100.

54. Reifman, A. S., Larrick, R., & Fein, S. (1988). The heat-aggression relationship in major-league baseball. Paper presented at the meeting of the American Psychological Association, San Francisco.

55. Kenrick, D. T., & MacFarlane, S. W. (1986). Ambient temperature and horn honking: A field study of the heat/aggression relationship. *Environment and Behavior*, 18, 179–191.

56. Barker, R., Dembo, T., & Lewin, K. (1941). Frustration and aggression: An experiment with young children. *University of Iowa Studies in Child Welfare*, 18, 1–314.

57. Harris, M. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experiment. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 10, 561–571.

58. Kulik, J., & Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 15, 183–194.

59. Tocqueville, A. de. (1981). *Democracy in America*. Westminster, MD: Random House.

60. Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine*. New York: Worth/Freeman.
61. Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., Stucke, T. S. If you can't join them, beat them: Effects of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 81, 1058–1069.
62. Time, December 20, 1999.
63. Mallick, S., & McCandless, B. (1966). A study of catharsis of aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 591–596.
64. Johnson, T. E., & Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstances information, censure, and aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 537–542.
65. Berkowitz, L. (1965). Some aspects of observed aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2, 359–369.
66. Berkowitz, L., & Geen, R. (1966). Film violence and the cue properties of available targets. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 525–530.
67. Berkowitz, L., & LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 202–207.
68. Berkowitz, L. (1971). Control of aggression (p. 68). Unpublished manuscript.
69. Zimbardo, P. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In W. Arnold & D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium on Motivation*, 17, 237–307.
70. Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12, 187–197.
71. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575–582.
- Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). A comparative test of the status envy, social power, and secondary reinforcement theories of identificatory learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 527–534.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and initiative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 601–607.

72. Huston, A., & Wright, J. (1996). Television and socialization of young children. In T.M. MacBeth (Ed.), *Tuning in to young viewers: Social science perspectives on television* (pp. 37–60). Thousand Oaks, CA: Sage.

73. Seppa, N. (1997). Children's TV remains steeped in violence. *APA Monitor*, 28, 36.

74. Cantor, J. (1994). Confronting children's fright responses to mass media. In D. Zillmann, J. Bryant, & A. C. Huston (Eds.), *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (LEA's communication series, pp. 139–150). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kunkel, D., Wilson, B., Donnerstein, E., Blumenthal, E., & others. (1995). Measuring television violence: The importance of context. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39, 284–291.

75. Eron, L. D. (1982). Parent-child interaction, television violence, and aggression of children. *American Psychologist*, 37, 197–211.

Eron, L. D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspective of a developing behaviorism. *American Psychologist*, 42, 425–442.

Eron, L. Huesmann, L., Lefkowitz, M., & Walder, L. (1996). Does television violence cause aggression? In D. Greenberg (Ed.), *Criminal careers: Vol. 2. The international library of criminology, criminal justice and penology* (pp. 311–321). Dartmouth.

Huesmann, L. R. (1982). Television violence and aggressive behavior. In D. Pearly, L. Bouthilet, & J. Lazar (Eds.), *Television and behavior: Vol. 2. Technical reviews* (pp. 220–256). Washington, D.C.: National Institute of Mental Health.

Turner, C. W., Hesse, B. W., & Peterson-Lewis, S. (1986). Naturalistic studies of the long-term effects of television violence. *Journal of Social Issues*, 42(3), 51–74.

76. Eron, L., Huesmann, L., Lefkowitz, M., & Walder, L. (1996). Does television violence cause aggression? In D. Greenberg (Ed.), *Criminal*

careers: Vol. 2. The international library of criminology, criminal justice and penology (pp. 311–321). Dartmouth.

Geen, R. (1994) Television and aggression: Recent developments in research and theory. In D. Zillmann, J. Bryant, & A. C. Huston (Eds.), *Media, children, and the family: Social scientific, psychodynamic, and clinical perspectives* (LEA's communication series, pp. 151–162). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Geen, R. (1998). Aggression and anti-social behavior. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed., pp. 317–356). New York: McGraw-Hill.

Huesmann, L. R., & Miller, L. (1994). Long-term effects of repeated exposure to media violence in childhood. In L. R. Huesmann (Ed.) *Aggressive behavior: Current perspectives*. New York: Plenum Press, pp. 153–186.

77. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469–475.

78. Josephson, W. D. (1987) Television violence and children's aggression: Testing the priming, social script, and disinhibition prediction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 53, 882–890.

79. Parke, R., Berkowitz, L., Leyens, J., West, S., & Sebastian, R. (1977). Some effects of violent and nonviolent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (pp. 135–172). New York: Academic Press.

80. Signorelli, N., Gerber, G., & Morgan, M. (1995). Violence on television: The Cultural Indicators Project. *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 39(2), 278–283.

81. Johnson, J. G., Cohen, P., Smailes, E. M., Karen, S., & Brook, J. (2002). Television viewing and aggressive behavior during adolescence and adulthood. *Science*, 295, 2468–2471.

82. Phillips, D. P. (1986). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and weaknesses of a new approach. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 207–250). Orlando, FL: Academic Press.

83. Cline, V. B., Croft, R. G., & Courrier, S. (1973). Desensitization of children to television violence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27, 360–365.
84. Thomas, M. H., Horton, R., Lippincott, E., & Drabman, R. (1977). Desensitization to portrayals of real-life aggression as a function of exposure to television violence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 450–458.
85. Thomas, M. (1982) Physiological arousal, exposure to a relatively lengthy aggressive film, and aggressive behavior. *Journal of Research in Personality*, 16, 72–81.
86. Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (2001) Effects of violent games on aggressive behavior, aggressive cognition, aggressive affect, physiological arousal, and prosocial behavior: A meta-analytic review of the scientific literature. *Psychological Science*, 12, 353–358.
87. Bushman, B. J., & Anderson, C. A. (2009). Comfortably numb: Desensitizing effects of violent media on helping others. *Psychological Science*, 20, 273–277.
88. Gentile, D. A. & Gentile, J. R. (2008). Violent video games as exemplary teachers: A conceptual analysis. *Journal of Youth and Adolescence*, 37, 127–141.
89. United States Department of Justice, Office of Justice Program, Bureau of Justice Statistics. (2009). Female victims of violence. Retrieved from <http://bjs.ojp.usdoj.gov/content/pub/pdf/fvv.pdf>
90. Check, J., & Malamuth, N. (1983). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research*, 20, 14–31
91. Cox News Service.
92. Roiphe, K. (1994) *The morning after: Sex, fear, and feminism*. New York: Little, Brown. Paglia, C. (1994). *Vamps and tramps: New essays*. New York: Vintage Books.
93. Malamuth, N. M. (1983). Factors associated with rape as predictors of laboratory aggression against women. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 432–442. Malamuth, N. M. (1986). Predictors of

naturalistic sexual aggression. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 953–962.

94. Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 269–277.

95. Malamuth, N. (1981). Rape fantasies as a function of exposure to violent sexual stimuli. *Archives of Sexual Behavior*, 10, 33–47.

96. Malamuth, N., & Check, J. (1981). The effects of mass media exposure on acceptance of violence against women: A field experiment. *Journal of Research in Personality*, 15, 436–446.

97. Malamuth, N., Haber, S., & Feshbach, S. (1980). Testing hypotheses regarding rape: Exposure to sexual violence, sex differences, and the «normality» of rapists. *Journal of Research in Personality*, 14, 121–137.

98. Check, J., & Malamuth, N. (1983). Can there be positive effects of participation in pornography experiments? *Journal of Sex Research*, 20, 14–31.

99. Linz, D., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1988). Effects of long-term exposure to violent and sexually degrading depictions of women. *Journal of Experimental Social Psychology*, 55, 758–768.

100. Bushman, B. J., & Bonacci, A. M. (2002). Violence and sex impair memory for television ads. *Journal of Applied Psychology*, 87, 557–564.

101. Clark, K. (1971). The pathos of power: A psychological perspective. *American Psychologist*, 26, 1047–1057.

102. Aristotle. *Rhetoric*. In W. R. Roberts (Trans.) (1954), Aristotle, *rhetoric and poetics* (p. 22). New York: Modern Library.

103. Sears, R., Maccoby, E., & Levin, H. (1957). *Patterns of child rearing*. Evanston, IL: Row, Peterson.

Baumrind, D. (1966). Effects of authoritative parental control on child behavior. *Child Development*, 37, 887–907.

Becker, W. (1964). Consequences of different kinds of parental discipline. In M. L. Hoffman & L. W. Hoffman (Eds.), *Review of child development research* (Vol. 1). New York: Russell Sage.

Owens, D., & Straus, M. (1975). The social structure of violence in childhood and approval of violence as an adult. *Aggressive Behavior*, 1, 193–211.

104. Hamblin, R., Buckholt, D., Bushell, D., Ellis, D., & Ferritor, D. (1969, January). Changing the game from «get the teacher» to «learn.» *Trans-Action*, pp. 20–31.

105. Haney, C. (1979). A psychologist looks at the criminal justice system. In A. Calvin (Ed.), *Challenges and alternatives to the American criminal justice system*(pp. 77–85). Ann Arbor, MI: University International Press.

106. Eichmann, C. (1966). The impact of the Gideon decision on crime and sentencing in Florida. Tallahassee, FL: Division of Corrections Publications.

107. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). The effect of severity of threat on the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 584–588.

Freedman, J. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 145–155.

108. Olweus, D. (1991). Bully/victim problems among school children: Basic facts and effects of a school-based intervention program. In D. Pepler & K. Rubin (Eds.), *The development and treatment of childhood aggression* (pp. 411–448). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Olweus, D. (1997) Tackling peer victimization with a school-based intervention program. In D. Fry & K. Bjorkqvist (Eds.), *Cultural variation in conflict resolution: Alternatives to violence* (pp. 215–231). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Olweus, D. (1996). Bullying at school: Knowledge base and an effective intervention program. In C. Ferris & T. Grisso (Eds.), *Understanding aggressive behavior in children*(*Annals of the New York Academy of Sciences*, Vol. 794, pp. 265–276). New York: New York Academy of Sciences.

109. U.S. President's Commission on Law Enforcement and Administration of Justice. (1967). *The challenge of crime in a free society: A report*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.

110. Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Imitation of film-mediated aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66, 3–11.



Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and imitative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 601–607.

111. Brown, P., & Elliot, R. (1965). Control of aggression in a nursery school class. *Journal of Experimental Child Psychology*, 2, 103–107.

112. Davitz, J. (1952). The effects of previous training on postfrustration behavior. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 47, 309–315.

113. Baron, R. A., & Kepner, C. R. (1970). Model's behavior and attraction toward the model as determinants of adult aggressive behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 335–344.

114. Baron, R. A. (1976). The reduction of human aggression: A field study of the influence of incompatible reactions. *Journal of Applied Social Psychology*, 6, 260–274.

115. Feshbach, S. (1971). Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations. *American Psychologist*, 26, 281–292.

116. Michener, J. (1971). *Kent State: What happened and why*. New York: Random House.

117. Feshbach, N., & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. *Developmental Psychology*, 1, 102–107.

118. Feshbach, N. (1978, March). Empathy training: A field study in affective education. Paper presented at the American Educational Research Association, Toronto, Ontario, Canada.

Feshbach, N., & Feshbach, S. (1981, April). Empathy training and the regulation of aggression: Potentialities and limitations. Paper presented at the convention of the Western Psychological Association.

119. Hammock, G. S., & Richardson, D. R. (1992). Aggression as one response to conflict. *Journal of Applied Social Psychology*, 22, 298–311.

Тағы қараңыз: Richardson, D., Hammock, G., Smith, S., & Gardner, W. (1994). Empathy as a cognitive inhibitor of interpersonal aggression. *Aggressive Behavior*, 20, 275–289.

Тағы қараңыз: Ickes, W. (1997) *Empathic accuracy*. New York: Guilford Press.

120. Obuchi, K., Ohno, T., & Mukai, H. (1993) Empathy and aggression: Effects of selfdisclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology*, 133, 243–253.

7-тарау. Біржақты түсінік

1. Poussaint, A. (1971). A Negro psychiatrist explains the Negro psyche. In *Confrontation* (pp. 183–184). New York: Random House.

2. Gaertner, S. & Dovidio, J. (2005). Understanding and addressing contemporary racism: From aversive racism to the common ingroup identity model. *Journal of Social Issues*. 61(3), 615–639.

Plant, E., & Devine, P. (1998). Internal and external motivation to respond without prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 75, 811–832.

3. Pew Research Center for the People & the Press. (2007). Political landscape more favorable to Democrats. Trends in political values and core attitudes: 1987–2007. Retrieved from Pew Research Center for the People & the Press Web site: [http://people-press.org/report/312/trends-in-political-values-and-core-attitudes-1987-2007\](http://people-press.org/report/312/trends-in-political-values-and-core-attitudes-1987-2007)

4. Southern Poverty Law Center. (2009). The second wave: Return of the militias. Retrieved from Southern Poverty Law Center Web site: <http://www.splcenter.org/get-informed/publications/splc-report-return-of-the-militias>

5. Allport, G. (1954, 1980). The nature of prejudice (p. 13). Reading, MA: Addison-Wesley.

6. Kunda, Z. & Oleson, K. (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determines the impact of deviant examples on stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 72, 965–979.

7. Newsweek, November 25, 1974, p. 39.

8. Gould, S. (1977). Ever since Darwin: Reflections on natural history (p. 243). New York: Norton.

9. Pearson, K., & Moul, M. (1925). The problem of alien immigration into Great Britain, illustrated by an example of Russian and Polish Jewish

children. *Annals of Eugenics*, 1, 5–127.

10. Gould, S. (1996). *The mismeasure of man*. New York: Norton.

11. Shields, S. (1975). Functionalism, Darwinism, and the psychology of women. *American Psychologist*, 30, 739–754.

12. Janis, I., & Field, P. (1959). Sex difference and personality factors related to persuasibility. In C. I. Hovland & I. L. Janis (Eds.), *Personality and persuasibility* (pp. 55–68). New Haven, CT: Yale University Press.

13. Sistrunk, F., & McDavid, J. (1971). Sex variable in conforming behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 17, 202–207.

14. Ayers, I. (1991). Fair driving: Gender and race discrimination in retail car negotiations. *Harvard Law Review*, 104, 817–872.

15. Pager, D. (2003). The mark of a criminal record. *American Journal of Sociology*, 108, 937–975.

16. Kunstman, J. W., & Plant, E. A. (2008). Racing to help: Racial bias in high emergency helping situations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 95, 1499–1510.

17. Pettigrew, T. F., & Meertens, R. W. (1995). Subtle and blatant prejudice in Western Europe. *European Journal of Social Psychology*, 25, 57–75.

18. Word, C., Zanna, M., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfilling prophecies in interracial interaction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 10, 109–120.

19. Hebl, M. Foster, J. Bigazzi, J., Mannix, L., & Dovidio, J. (2002). Formal and interpersonal discrimination: A field study of bias toward homosexual applicants. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 815–825.

20. Glick, P., & Fiske, S. (2002). Ambivalent responses. *American Psychologist*, 57, 444–446.

21. Crandall, C. S., & Eshleman, A. (2003). A justification-suppression model of the expression and experience of prejudice. *Psychological Bulletin*, 129(3), 414–446.

22. Frey, D. L., & Gaertner, S. I. (1986). Helping and the avoidance of inappropriate interracial behavior: A strategy that perpetuates a

nonprejudiced self-image. *Journal of Experimental Social Psychology*, 50, 1035–1090.

23. Pew Research Center for the People & the Press. (2006). Pragmatic Americans liberal and conservative on social issues. Retrieved from Pew Research Center for the People & the Press Web site: <http://people-press.org/report/?pageid=1072>

24. King, E. B., Shapiro, J. R., Hebl, M. R., Singletary, S. L., & Turner, S. (2006). The stigma of obesity in customer service: A mechanism for remediation and bottom-line consequences of interpersonal discrimination. *Journal of Applied Psychology*, 91, 579–593.

25. Harber, K. D. (2010). The positive feedback bias as a response to self-image threat. *British Journal of Social Psychology*, 49, 207–218.

Harber, K. D. (1998). Feedback to minorities: Evidence of a positive bias. *Journal of Experimental Social Psychology*, 74, 622–628.

26. Richeson, J. A., & Shelton, J. N. (2003). When prejudice does not pay: Effects of interracial contact on executive function. *Psychological Science*, 14(3), 287–290.

27. Neugarten, B. (1946). Social class and friendship among schoolchildren. *American Journal of Sociology*, 51, 305–313.

28. Shaffer, D. R., & Wallace, A. (1990). Belief congruence and evaluator homophobia as determinants of the attractiveness of competent homosexual and heterosexual males. *Journal of Psychology and Human Sexuality*, 3, 67–87.

29. Duncan, B. (1976). Differential social perception and attribution of intergroup violence: Testing the lower limits of stereotyping of blacks. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34, 590–598.

30. Bodenhausen, G., & Wyer, R. (1985). Effects of stereotypes on decision making and information-processing strategies. *Journal of Experimental Social Psychology*, 48, 267–282.

31. Jost, J. T. & Banaji, M. R. (1994). The role of stereotyping in system-justification and the production of false consciousness. *British Journal of Social Psychology*, 33, 1–27.

32. Bond, C. F., Jr., DiCandia, C. G., & MacKinnon, J. R. (1988). Response to violence in a psychiatric setting: The role of the patient's race. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 14, 448–458.
33. Herbert, B. Presumed guilty. *New York Times*, December 4, 2006.  
Hartocollis, A. Fatal shootings by police: Hard to investigate, even harder to prosecute. *New York Times*, December 4, 2006.
34. Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuals. *Journal of Experimental Social Psychology*, 83, 1314–1329.
35. Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 461–476.
36. Swim, J., & Sanna, L. (1996). He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 507–519.
37. Jacobs, J., & Eccles, J. (1992). The impact of mothers' gender-role stereotypic beliefs on mothers' and children's ability perceptions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 63, 932–944.
38. Weinberg, R. S., Richardson, P. A., & Jackson, A. E. (1983). Effect of situation criticality on tennis performance of males and females. *Newsletter of the Society for the Advancement of Social Psychology*, 9, 8–9.
39. Turner, M., & Pratkanis, A. (1993). Effects of preferential and meritorious selection on performance: An examination of intuitive and self-handicapping perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 19, 47–58.
40. Snyder, M. (1984). When belief creates reality. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 18, pp. 247–305). Orlando, FL: Academic Press.
41. Merton, R. F. (1968). The self-fulfilling prophecy. *Antioch Review*, 8, 193–210.
42. Snyder, M., & Swann, W. B., Jr. (1978). Hypothesis-testing processes in social interactions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 1202–

43. Steele, C. M., & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African-Americans. *Journal of Experimental Social Psychology* 69, 797–811.

Steele, C. M., & Aronson, J. (1998). How stereotypes influence the standardized test performance of talented African American students. In C. Jencks & M. Phillips (Eds.), *The Black-White Test Score Gap*. Washington, D. C.: Brookings Institution, 401–427.

Тағы қараңыз: Steele, C. (1992, April). Race and the schooling of black Americans. *The Atlantic Monthly*, pp. 16–23.

Steele, C. (1997). A threat in the air: How stereotypes shape intellectual identity and performance. *American Psychologist*, 52, 613–629.

44. Aronson, J., Lustina, M. J., Good, C., Keough, K., Steele, C. M., & Brown, J. (1999). When white men can't do math: Necessary and sufficient factors in stereotype threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 29–46.

45. Shih, M., Pittinsky, T., & Ambady, N. (1999). Stereotype susceptibility: Identity salience and shifts in quantitative performance. *Psychological Science*, 10, 80–83.

46. McGlone, M., & Aronson, J. (2006). Social identity salience and stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 27, 486–493.

47. Marx, D. M., & Goff, P. A. (2005). Clearing the air: The effect of experimenter race on targets' test performance and subjective experience. *British Journal of Social Psychology*, 44, 645–657.

48. Aronson, J., Fried, C., & Good, C. (2002). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology*. 38, 113–125.

Good, C., Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 24, 645–662.

49. Aronson, J., & Williams, J. (2004). Stereotype threat: Forewarned is forearmed. Manuscript in preparation, New York University.
- Johns, M. Schmader, T., & Martens, A. (2005). Knowing is half the battle. *Psychological Science* 16, 175–179.
- McGlone, M.S., & Aronson, J. (2007). Forewarning and forearming stereotypethreatened students. *Communication Education*, 56, 119–133.
50. Lerner, M. (1980). The justice motive. New York: Plenum Press.
- Montada, L., & Lerner, M. (1996). Current societal concerns about justice. New York: Plenum Press.
51. Furnham, A., & Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes toward the poor. *British Journal of Social Psychology*, 23, 265–269.
52. Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). «I knew it would happen»: Remembered probabilities on once-future things. *Organizational Behavior and Human Performance*, 13, 1–16.
53. Janoff-Bulman, R., Timko, C., & Carli, L. L. (1985). Cognitive bias in blaming the victim. *Journal of Experimental Social Psychology*, 21, 161–177.
- Тағы қараңыз: LaBine, S., & LaBine, G. (1996). Determinations of negligence and the hindsight bias. *Law and Human Behavior*, 20, 501–516.
54. Gould, S. (1977). Ever since Darwin: Reflections on natural history (p. 243). New York: Norton.
55. Dollard, J. (1987). Class and caste in a southern town. New Haven, CT: Yale University Press.
56. Dollard, J. (1938). Hostility and fear in social life. *Social Forces*, 17, 15–26.
57. Roberts, E., quoted by Jacobs, P., & Landau, S. (1971). To serve the devil (Vol. 2, p. 71). New York: Vintage Books.
58. Crocker, C., quoted by Jacobs, P., & Landau S. (1971). To serve the devil (Vol. 2, p. 81). New York: Vintage Books.
59. Greeley, A., & Sheatsley, P. (1971). The acceptance of desegregation continues to advance. *Scientific American*, 225, 13–19.
- Тағы қараңыз: Vanneman, R. D., & Pettigrew, T. F. (1972). Race and relative deprivation in the urban United States. *Race*, 13, 461–486.

60. Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W., & Sherif, C. (1961). Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment. Norman: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.
61. Klineberg, O. (1971). Black and white in international perspective. *American Psychologist*, 26, 119–128.
- Тағы қараңыз: Lamont-Brown, R. (1993). The burakumin: Japan's underclass. *Contemporary Review*, 263, 136–139.
62. Speer, A. (1970). *Inside the Third Reich: Memoirs* (R. Winston & C. Winston, Trans.). New York: Macmillan.
63. Miller, N., & Bugelski, R. (1948). Minor studies in aggression: The influence of frustrations imposed by the in-group on attitudes expressed by the out-group. *Journal of Psychology*, 25, 437–442.
64. Rogers, R., & Prentice-Dunn, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmasking regressive racism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 63–73.
65. Weatherly, D. (1961). Anti-semitism and the expression of fantasy aggression. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 62, 454–457.
66. Staub, E. (1996). Cultural-societal roots of violence: The examples of genocidal violence, and of contemporary youth violence in the United States. *American Psychologist*, 51, 117–132.
67. Crocker, J., Thompson, L. L., McGraw, K. M., & Ingerman, C. (1987). Downward comparison, prejudice, and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Experimental Social Psychology*, 52, 907–916.
68. Dollard, J. (1987). *Class and caste in a southern town*. New Haven, CT: Yale University Press.
69. Bettelheim, B., & Janowitz, M. (1964). *Social change and prejudice, including dynamics of prejudice*. New York: Free Press.
70. Tumin, M., Barton, P., & Burrus, B. (1958). Education, prejudice, and discrimination: A study in readiness for desegregation. *American Sociological Review*, 23, 41–49.



71. Fein, S., & Spencer, S. J. (1997). Prejudice as self-image maintenance: Affirming the self through derogating others. *Journal of Experimental Social Psychology*, 73, 31–44.
72. Adorno, T., Frenkel-Brunswick, E., Levinson, D., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
73. McFarland, S. M., Ageyev, V. S., & Abalakina-Paap, M. A. (1992). Authoritarianism in the former Soviet Union. *Journal of Experimental Social Psychology*, 63, 1004–1010.
74. Sidanius, J., & Pratto, F. (1999). *Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression*. New York: Cambridge University Press.
75. Jost, J. T., & Thompson, E. P. (2000). Group-based dominance and opposition to equality as independent predictors of self-esteem, ethnocentrism, and social policy attitudes among African Americans and European Americans. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36, 209–232.
76. Jost, J. T., Glaser, J., Kruglanski, A. W., & Sulloway, F. (2003). Political conservatism as motivated social cognition. *Psychological Bulletin*, 129, 339–375.
77. Bouchard T. J., Segal N., Tellegen A, McGue M., Keyes, M., & Krueger, R. (2003). Evidence for the construct validity and heritability of the Wilson-Patterson conservatism scale: A reared-apart twins study of social attitudes. *Personality and Individual Differences*, 34, 6, 959–969.
78. Taylor, D., Sheatsley, P., & Greeley, A. (1978) Attitudes toward racial integration. *Scientific American*, 238, 42–49.
79. Pettigrew, T. F. (1958). Personality and sociocultural factors and intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29–42.
80. Minard, R. D. (1952). Race relations in the Pocahontas coal field. *Journal of Social Issues*, 8, 29–44.
81. Pettigrew, T. F. (1958). Personality and sociocultural factors and intergroup attitudes: A cross-national comparison. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 29–42.

82. Watson, J. (1950). Some social and psychological situations related to change in attitude. *Human Relations*, 3, 15–56.
83. Kirkland, S. L., Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1987). Further evidence of the deleterious effects of overheard derogatory ethnic labels: Derogation beyond the target. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13, 216–227.
84. MacCrone, I. (1937). *Race attitudes in South Africa*. London: Oxford University Press.
85. Lazarsfeld, P. (1940). *Radio and the printed page*. New York: Duell, Sloan & Pearce.
86. Deutsch, M., & Collins, M. E. (1951). *Interracial housing: A psychological evaluation of a social experiment*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Тағы қараңыз: Wilner, D., Walleley, R., & Cook, S. (1955). *Human relations in interracial housing*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
87. Pettigrew, T. (1997). Generalized intergroup contact effects on prejudice. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 173–185.
88. Brehm, J. (1959). Increasing cognitive dissonance by a fait accompli. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 379–382.
89. Darley, J., & Berscheid, E. (1967). Increased liking as a result of the anticipation of personal contact. *Human Relations*, 20, 29–40.
90. Van Laar, C., Levin, S., Sinclair, S., & Sidanius, J. (2005). The effect of university roommate contact on ethnic attitudes and behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 329–345
91. National Opinion Research Center (1980). *General social surveys, 1972–1980: Cumulative code book*. Storrs, CT: Roper Public Opinion Research Center, University of Connecticut.
92. Pettigrew, T. F. (1961). Social psychology and desegregation research. *American Psychologist*, 16, 105–112.
93. Clark, K. B. (1953). Desegregation: An appraisal of the evidence. *Journal of Social Issues*, 9(4), 2–76.

94. Stouffer, S., Suchman, E., DeVinney, L., Star, S., & Williams, R. (1949). *The American soldier: Adjustment during army life. (Studies in Social Psychology in World War II)*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

95. Kramer, B. (1951). Residential contact as a determinant of attitudes toward Negroes. Unpublished Ph.D. dissertation, Harvard University.

96. Asher, S., & Allen, V. (1969). Racial preference and social comparison processes. *Journal of Social Issues*, 25, 157–166.

Тағы қараңыз: Stephan, W., & Kennedy, J. (1975). An experimental study of inter-ethnic competition in segregated schools. *Journal of School Psychology*, 13, 234–247.

Gerard, H., & Miller, N. (1976). *School desegregation*. New York: Plenum Press.

97. Stephan, W. G. (1978). School desegregation: An evaluation of predictions made in *Brown v. The Board of Education*. *Psychological Bulletin*, 85, 217–238.

98. Lester, J. (1971). Beep! Beep! Bang! Umgawa! Black power! In R. Kytte (Ed.), *Confrontation: Issues of the 70s* (pp. 162–181). New York: Random House.

99. Sherif, M., & Sherif, C. (1956). *An outline of social psychology*. New York: Harper & Bros.

Sherif, M., Harvey, O. J., White, B. J., Hood, W., & Sherif, C. *Intergroup conflict and cooperation: The Robbers Cave experiment*. Norman: University of Oklahoma Institute of Intergroup Relations.

100. Deutsch, M. (1949). A theory of cooperation and competition. *Human Relations* 2, 129–152.

Deutsch, M. (1949). An experimental study of the effects of cooperation and competition upon group process. *Human Relations*, 2, 199–232.

101. Keenan, P., & Carnevale, P. (1989). Positive effects of within-group competition on between-group negotiation. *Journal of Applied Social Psychology*, 19, 977–992.

102. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage.

Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (Vol. 1, pp. 163–196). Beverly Hills, CA: Sage.

Aronson, E. (1992). Stateways can change folkways. In R. Baird & S. Rosenbaum (Eds.), *Bigotry, prejudice and hatred: Definitions, causes and solutions* (pp. 111–124). Buffalo, NY: Prometheus Books.

Aronson, E., & Patnoe, S. (1997). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method*. New York: Longman.

103. Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (Vol. 1, pp. 163–196). Beverly Hills, CA: Sage.

Aronson, E. (2002). Building empathy, compassion, and achievement in the jigsaw classroom. In J. Aronson (Ed.), *Improving academic achievement: Impact of psychological factors on education* (pp. 209–225). San Diego, CA: Academic Press.

104. Juergen-Lohmann, J., Borsch, F., & Giesen, H. (2001). Cooperative learning at the university: An evaluation of jigsaw in classes of educational psychology/ Kooperatives Lernen an der Hochschule. *Evaluation des Gruppenpuzzles in Seminaren der Paedagogischen Psychologie Zeitschrift fuer Paedagogische Psychologie*, 15, 74–84.

Perkins, D., & Saris, R. (2001). A «jigsaw classroom» technique for undergraduate statistics courses. *Teaching of Psychology*, 28, 111–113.

Walker, I., & Crogan, M. (1998). Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 8, 381–393.

105. Desforjes D. M., Lord, C. G., Ramsey, S. L., Mason, J. A., Van Leeuwen, M. D., West, S. C., & Lepper, M. R. (1991). Effects of structured cooperative contact on changing negative attitudes towards stigmatized social groups. *Journal of Experimental Social Psychology*, 60, 531–544.

106. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 67, 395–413.

107. Gaertner, S. L., Mann, J. A., Dovidio, J. F., Murrell, A. J., & Pomare, M. (1990). How does cooperation reduce intergroup bias? *Journal of Experimental Social Psychology*, 59, 692–704.
108. Bridgeman, D. (1981). Enhanced role-taking through cooperative interdependence: A field study. *Child Development*, 52, 1231–1238.
109. Slavin, R. (1996). Research on cooperative learning and achievement: What we know, what we need to know. *Contemporary Educational Psychology*, 21, 43–69.
- Qin, Z., Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1995). Cooperative versus competitive efforts and problem solving. *Review of Educational Research*, 65, 29–143.
110. Aronson, E., & Patnoe, S. (1997). *Cooperation in the classroom: The jigsaw method*. New York: Longman.
111. McConahay, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schools. In W. D. Hawley (Ed.), *Elective school desegregation*. Beverly Hills, CA: Sage.
112. Aronson, E. (2000). *Nobody left to hate: Teaching compassion after Columbine*. New York: Henry Holt.
113. Shipler, D. K. (1997). *A country of strangers: Blacks and whites in America*. New York: Alfred A. Knopf.

8-тарау. Ұнату, жақсы көру және тұлғааралық сенім

1. Darwin, C. (1910). *The expression of emotions in man and animals*. New York: Appleton.
2. Carnegie, D. (1937). *How to win friends and influence people*. New York: Simon & Schuster.
3. Remmers, H. H., & Radler, D. H. (1958). Teenage attitudes. *Scientific American*, 198(6), 25–29.

Adler, P. A., & Adler, P. (1995). Dynamics of inclusion and exclusion in preadolescent cliques. *Social Psychology Quarterly*, 58, 145–162.

Cohen, E., Reinherz, H., & Frost, A. (1994). Self-perceptions of unpopularity in adolescence: Links to past and current adjustment. *Child and Adolescent Social Work Journal*, 11, 37–52.

Kennedy, E. (1995). Correlates of perceived popularity among peers: A study of race and gender differences among middle school students. *Journal of Negro Education*, 64, 186–195.

4. Lemann, T., & Solomon, R. (1952). Group characteristics as revealed in sociometric patterns and personality ratings. *Sociometry*, 15, 7–90.

5. Homans, G. (1961). *Social behavior: Its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace and World.

6. Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 508–516.

7. Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4). New York: Academic Press.

Sprecher, S., & Duck, S. (1994). Sweet talk: The importance of perceived communication for romantic and friendship attraction experienced during a get-acquainted date. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20, 391–400.

Pilkington, N. W., & Lydon, J. E. (1997). The relative effect of attitude similarity and attitude dissimilarity on interpersonal attraction: Investigating the moderating roles of prejudice and group membership. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23(2), 107–122.

8. Sherif, M. (1956). Experiments in group conflict. *Scientific American*, 195, 53–58.

9. Aronson, E., Stephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *The jigsaw classroom*. Beverly Hills, CA: Sage.

Aronson, E., & Osherow, N. (1980). Cooperation, prosocial behavior, and academic performance: Experiments in the desegregated classroom. In L. Bickman (Ed.), *Applied social psychology annual* (Vol. 1, pp. 163–196). Beverly Hills, CA: Sage.

10. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177–181.

11. Aronson, E., & Darwyn, L. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1, 156–171.

Aronson, E., & Worchel, P. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 5, 157–158.

Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 93–100.

12. Amabile, T. (1983). Brilliant but cruel: Perceptions of negative evaluators. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 146–156.

13. Deutsch, M., & Solomon, L. (1959). Reactions to evaluations by others as influenced by self-evaluations. *Sociometry*, 22, 93–112.

14. Jones, E. E. (1964). *Ingratiation*. New York: Appleton-Century-Crofts.

15. Jennings, H. H. (1959). *Leadership and isolation* (2nd ed). New York: Longman, Green.

16. Lott, B., & Lott, A. (1960). The formation of positive attitudes toward group members. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 297–300.

17. Brehm, J., & Cole, A. (1966). Effect of a favor which reduces freedom. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 420–426.

18. Tolstoy, L. (1942). *War and peace*. New York: Simon & Schuster.

19. Bigelow, J. (Ed.). (1916). *The autobiography of Benjamin Franklin* (pp. 216–217). New York: G. P. Putnam's Sons.

20. Jecker, J., & Landy, D. (1969). Liking a person as a function of doing him a favor. *Human Relations*, 22, 371–378.

21. Lerner, M., & Simmons, C. (1966). Observer's reaction to the «innocent victim»: Compassion or rejection? *Journal of Experimental Social Psychology*, 4, 203–210.

22. Lott, A. J., Lott, B. E., Reed, T., & Crow, T. (1960). Personality-trait descriptions of differentially liked persons. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 284–290.

23. Bales, R. (1958). Task roles and social roles in problem solving groups. In E. E. Maccoby, T. M. Newcomb, & E. L. Hartley (Eds.), *Readings in social psychology* (3rd ed., pp. 437–447). New York: Holt.

Bales, R., & Slater, P. (1955). Role differentiation in small decision-making groups. In T. Parsons & R. F. Bales (Eds.), *The family, socialization, and interaction process*. Glencoe, IL: Free Press.

24. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227–228.

25. Tesser, A., & Brodie, M. (1971). A note on the evaluation of a «computer date.» *Psychonomic Science*, 23, 300.

26. Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A comparison across five research paradigms. *Journal of Experimental Social Psychology*, 59, 981–993.

27. Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 508–516.

28. White, G. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Experimental Social Psychology*, 39, 660–668.

29. Buss, D. M., (1988). The evolution of human intrasexual competition: Tactics of mate attraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 616–628.

Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspective on human mating. *Psychological Review*, 100, 204–232.

30. Townsend, J. M., & Roberts, L. W. (1993). Gender differences in mate preference among law students: Divergence and convergence of criteria. *Journal of Psychology*, 127, 507–528.

31. Finkel, E. J., & Eastwick, P. W. (2009). Arbitrary social norms influence sex differences in romantic selectivity. *Psychological Science*, 20, 1290–1295.



Finkel, E. J., & Eastwick, P. W. (2008). Speed-dating. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 193–197.

32. Eastwick, P. W., & Finkel, E. J. (2008). Sex differences in mate preferences revisited: Do people know what they initially desire in a romantic partner? *Journal of Experimental Social Psychology*, 94, 245–264.

33. Dion, K., Berscheid, E., & Walster (Hatfield), E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 285–290.

34. Ramsey-Rennels, J. L., & Langlois, J. H. (2006). Infants' differential processing of female and male faces. *Current Directions in Psychological Science*, 15, 59–62.

35. Tan, A. S. (1979). TV beauty ads and role expectations of adolescent female viewers. *Journalism Quarterly*, 56, 283–288.

36. Dion, K., & Berscheid, E. (1971). Physical attractiveness and sociometric choice in nursery school children. Mimeographed research report.

37. Dion, K. (1972). Physical attractiveness and evaluations of children's transgressions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 207–213.

Similar findings reported in Berkowitz, L., & Frodi, A. (1979). Reactions to a child's mistakes as affected by her/his looks and speech. *Social Psychology Quarterly*, 42, 420–425.

38. Lerner, R. M., Lerner, J. V., Hess, L. E., & Schwab, J. (1991). Physical attractiveness and psychosocial functioning among early adolescents. *Journal of Early Adolescence*, 11, 300–320.

39. Hunsberger, B., & Cavanagh, B. (1988). Physical attractiveness and children's expectations of potential teachers. *Psychology in the Schools*, 25(1), 70–74.

40. Frieze, I. H., Olson, J. E., & Russell, J. (1991). Attractiveness and income for men and women in management. *Journal of Applied Social Psychology*, 21, 1037–1039.

41. Sigall, H., & Aronson, E. (1969). Liking for an evaluator as a function of her physical attractiveness and nature of the evaluations. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 5, 93–100.

42. Sigall, H., & Ostrove, N. (1975). Beautiful but dangerous: Effects of offender attractiveness and nature of the crime on juridic judgment. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 410–414.
43. Downs, C. A., & Lyons, P. M. (1991). Natural observations of the links between attractiveness and initial legal judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 17, 541–547.
44. Sigall, H., & Landy, D. (1973). Radiating beauty: Effects of having a physically attractive partner on person perception. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 218–224.
45. Snyder, M., Tanke, E. D., & Berscheid, E. (1977). Social perception and interpersonal behavior: On the self-fulfilling nature of social stereotypes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 656–666.
46. Byrne, D. (1969). Attitudes and attraction. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 4). New York: Academic Press.
47. Marks, G., Miller, N., & Maruyama, M. (1981). Effect of targets' physical attractiveness on assumptions of similarity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 41, 198–206.
- Granberg, D., & King, M. (1980). Cross-lagged panel analysis of the relation between attraction and perceived similarity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 573–581.
48. Aronson, E., & Worchel, S. (1966). Similarity versus liking as determinants of interpersonal attractiveness. *Psychometric Science*, 5, 157–158.
- Condon, J. W., & Crano, W. D. (1988). Inferred evaluation and the relationship between attitude similarity and interpersonal attraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 54, 789–797.
49. Secord, P., & Backman, C. (1964). Interpersonal congruency, perceived similarity, and friendship. *Sociometry*, 27, 115–127.
50. Curtis, R. C., & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. *Journal of Experimental Social Psychology*, 51, 284–290.

51. Walster (Hatfield), E. (1965). The effect of self-esteem on romantic liking. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 184–197.
52. Kiesler, S. B., & Baral, R. L. (1970). The search for a romantic partner: The effects of self-esteem and physical attractiveness on romantic behavior. In K. J. Gergen & D. Marlowe (Eds.), *Personality and social behavior*. Reading, MA: Addison-Wesley.
53. Zhong, C.-B. & Leonardelli, G. J. (2008). Cold and lonely: Does social exclusion literally feel cold? *Psychological Science*, 19, 838–842.
54. Moor, B. G., Crone, E. A., & van der Molen, M. W. (2010). The heartbrake of social rejection: Heart rate deceleration in response to unexpected peer rejection. *Psychological Science*, 21, 1326–1333.
55. DeWall, C. N., MacDonald, G., Webster, G. D., Masten, C. L., Baumeister, R. F., & Powell, C., et al. (2010). Acetaminophen reduces social pain: Behavioral and neural evidence. *Psychological Science*, 21, 931–937.
56. Coan, J. A., Schaefer, H. S., & Davidson, R. J. (2006). Lending a hand: Social regulation to the neural response to threat. *Psychological Science*, 17, 1032–1039.
57. Cacioppo, J. T. & Patrick, W. (2008). *Loneliness: Human nature and the need for social connection*. New York, NY: W. W. Norton & Company.
58. Baumeister, R. F., Twenge, J. M., & Nuss, C. K. (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. *Journal of Experimental Social Psychology*, 83, 817–827.
59. Twenge, J. M., Catanese, K. R., & Baumeister, R. F. (2002). Social exclusion causes selfdefeating behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 83, 606–615.
60. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 156–171.
- Тағы қараңыз: Gerard, H., & Greenbaum, C. W. (1962). Attitudes toward an agent of uncertainty reduction. *Journal of Personality*, 30, 485–495.
- Mettee, D., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gainloss like effect. *Sociometry*, 36, 505–519.

Aronson, E., & Mettee, D. (1974). Affective reactions to appraisal from others. In *Foundations of interpersonal attraction*. New York: Academic Press.

Clore, G. L., Wiggins, N. H., & Itkin, S. (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 31, 706–712.

Marshall, L. L., & Kidd, R. F. (1981). Good news or bad news first? *Social Behavior and Personality*, 9(2), 223–226.

Tzeng, O. C. S., & Gomez, M. (1992). Behavioral reinforcement paradigm of love. In O. C. S. Tzeng (Ed.), *Theories of love development, maintenance, and dissolution: Octagonal cycle and differential perspectives* (pp. 17–132). New York: Praeger/Greenwood.

Turcotte, S. J., & Leventhal, L. (1984). Gain-loss versus reinforcement-affect ordering of student ratings of teaching: Effect of rating instructions. *Journal of Educational Psychology*, 76, 782–791.

61. Aronson, E., & Linder, D. (1965). Gain and loss of esteem as determinants of interpersonal attractiveness. *Journal of Experimental and Social Psychology*, 1, 156–171.

62. Spinoza, B. de (1910). *The ethics*. In A. Boyle (Trans.), *Spinoza's ethics and «De Intellectus Emendatione.»* New York: Dutton.

63. Mettee, D. R., Taylor, S. E., & Friedman, H. (1973). Affect conversion and the gainloss like effect. *Sociometry*, 36, 505–519.

64. Mettee, D. R., & Aronson, E. (1974). Affective reactions to appraisal from others. *Foundations of interpersonal attraction*. New York: Academic Press.

65. Clark, M. S., & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Experimental Social Psychology*, 37, 12–24.

Mills, J., & Clark, M. S. (1982). Exchange and communal relationships. In L. Wheeler (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. III). Beverly Hills, CA: Sage.

Clark, M. S. (1986). Evidence for the effectiveness of manipulations of desire for communal versus exchange relationships. *Personality and*

Social Psychology Bulletin, 12, 425.

66. Walster, E., Walster, G. W., & Traupmann, J. (1979). Equity and premarital sex. In M. Cook & G. Wilson (Eds.), *Love and attraction*. New York: Pergamon Press.

Schafer, R. B., & Keith, P. M. (1980). Equity and depression among married couples. *Social Psychology Quarterly*, 43, 430–435.

67. Clark, M. S., Mills, J. R., & Corcoran, D. M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15, 533–542.

68. Berscheid, E., & Reis, H. (1998). Attraction and close relationships. Gilbert, T., Fiske, S., & Lindzey, G. (Eds.), *The handbook of social psychology*, (4th ed., Vol. 2, pp. 193–281). New York, NY: McGraw-Hill

69. Hatfield, E., & Rapson, R. L. (2002). Passionate love and sexual desire: Cultural and historical perspectives. In A. L. Vangelisti, & H. T. Reis (Eds.), *Stability and change in relationships across the life span* (pp. 306–324). New York: Cambridge University Press.

70. Sternberg, R. J. (1988). *The triangle of love*. New York: Basic Books.

71. Baumeister, R. (1991). *Meanings of life*. New York: Guilford Press.

Тағы қараңыз: Buss, D., & Kenrick, D. (1998). Evolutionary social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (4th. ed., Vol. 1, pp. 982–1026). New York: McGraw Hill.

72. Duck, S. (1995). Stratagems, spoils and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal relationships. In W. R. Cupach, & B. H. Spitzberg (Eds.), *The dark side of interpersonal communication*. Hillsdale, NJ: LEA.

73. Harvey, O. J. (1962). Personality factors in resolution of conceptual incongruities. *Sociometry*, 25, 336–352.

74. Stevenson, H., Keen, R., & Knights, J. (1963). Parents and strangers as reinforcing agents for children's performance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 183–185.

75. Floyd, J. (1964). Effects of amount of reward and friendship status of the other on the frequency of sharing in children. Unpublished Ph.D. dissertation, University of Minnesota.

76. Cicero (46 B.C.). *De amicitia. Libri Sapientis: Horti Novabaculae*, Rome.
77. Harvey, J. H., Weber, A. L., & Orbuch, T. L. (1990). *Interpersonal accounts: A social psychological perspective*. Oxford: Blackwell.
78. Gable, S. L., Gonzaga, G. C., & Strachman, A. (2006). Will you be there for me when things go right? Supportive responses to positive event disclosures. *Journal of Experimental Social Psychology*, 91, 904–917.
79. Kahn, M. (1995). *The tao of conversation*. Oakland, CA: New Harbinger.
80. Fincham, F. D., & Bradbury, T. N. (1993). Marital satisfaction, depression, and attributions: A longitudinal analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 64, 442–452.
- Karney, B., & Bradbury, T. N. (2000). Attributions in marriage: State or trait? A growth curve analysis. *Journal of Experimental Social Psychology*, 78, 295–309.

9-тарау. Әлеуметтік психология ғылымы

1. Kunen, J. S. (1995, July 10). Teaching prisoners a lesson. *The New Yorker*, pp. 34–39.
2. Nova, KQED (1993, December 21). Richard Feynman: The best mind since Einstein.
3. P.Semonov (1997). Personal communication.
4. Nisbett, R., & Wilson, T. (1977). Telling more than we know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231–259.
5. Aronson, E., Willerman, B., & Floyd, J. (1966). The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness. *Psychonomic Science*, 4, 227–228.
6. Aronson, E., & Mills, J. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 59, 177–181.
7. Liebert, R., & Baron, R. (1972). Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469–475.
8. Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1969). Experimentation in social psychology. In G.Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (2nd ed., Vol. 2, pp.1–79). Reading, MA: Addison-Wesley.

Тағы қараңыз: Aronson, E., Brewer, M., & Carlsmith, J. M. (1985). Experimentation in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 1, pp. 441–486). New York: Random House.

9. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378.

10. Aronson, E., Sigall, H., & Van Hoose, T. (1970). The cooperative subject: Myth or reality? *Journal of Experimental and Social Psychology*, 6, 1–10.

11. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 177–190). Pittsburgh: Carnegie.

Asch, S. (1951). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70 (9, Whole No. 416).

12. Dawes, R., McTavish, J., & Shaklee, H. (1977). Behavior, communication, and assumptions about other people's behavior in a common dilemma situation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35, 1–11.

13. Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In M. H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 177–190). Pittsburgh: Carnegie.

14. Aronson, E., & Mettee, D. (1968). Dishonest behavior as a function of differential levels of induced self-esteem. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9, 121–127.

15. Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371–378.

16. Bickman, L., & Zarantonello, M. (1978). The effects of deception and level of obedience on subjects' ratings of the Milgram study. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 4, 81–85.

17. Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19, 848–852.

# Оглавление

[Уақыт қажет еткен кітап](#)

[Алғыс сөз](#)

[1|Әлеуметтік психология дегеніміз не?](#)

[2|Конформдылық](#)

[3|Бұқаралық коммуникация, үгіт-насихат және иландыру](#)

[4|Әлеуметтік таным](#)

[5|Өзін-өзі ақтау](#)

[6|Адамға тән агрессия](#)

[7|Біржақты түсінік](#)

[8|Ұнату, жақсы көру және тұлғааралық сезім](#)

[9|Әлеуметтік психология ғылымы](#)

[Глосарий](#)

[Сілтемелер](#)



