

რატომ დავწერე ეს წიგნი?

1970 - 1971 წლებში ერთი წლით მიმიწვიეს ქვევითი მეცნიერებების კვლევით ცენტრში სტენფორდში, კალიფორნიაში. ამ ერთი წლის განმავლობაში, მე მქონდა სრული მხარდაჭერა და თავისუფლება, რაც მსურდა, ის მეკეთებინა, ამავე დროს, მარწმუნებდნენ, რომ არ მეკისრებოდა რაიმე პასუხისმგებლობა ვინმეს წინაშე. იქ, ლამაზ მთებში, სან-ფრანცისკოდან (ჩემი უსაყვარლესი ქალაქიდან) თითქმის 30 მილის დაშორებით, მთელი წლის განმავლობაში უნდა მეკეთებინა ყველაფერი, რაც ჩემს გულს მოესურვებოდა და მე ამ წიგნის დაწერა ავირჩიე. ასეთი ლამაზი ბუნებით ვიყავი გარშემორტყმული, თანაც, სან-ფრანცისკოს ქალაქურ ორომტრიალთან სულ ახლოს, მაშ რატომ ჩავიკეტე ოთახში და დავწერე ეს წიგნი? იმიტომ არა, რომ შეშლილი ვარ და არც იმიტომ, რომ ფული მიჭირდებოდა. თუ მხოლოდ ერთი მიზეზი უნდა დავასახელო, რის გამოც დავწერე ეს წიგნი, მაშინ, მიზეზი ისაა, რაც მე ერთხელ თვითონ ვუთხარი მეორე კურსის სტუდენტების დიდ აუდიტორიას, რომ სოციალური ფსიქოლოგია არის ახალგაზრდა მეცნიერება — ამის თქმისთანავე თავი მშიშარად ვიგრძენი.

ნება მომეცით, აგიხსნათ: ჩვენ, სოციალურ ფსიქოლოგებს, გვიყვარს თქმა, რომ სოციალური ფსიქოლოგია ახალგაზრდა მეცნიერებაა – და ის მართლაც არის ახალგაზრდა მეცნიერება, რა თქმა უნდა, გამჭრიახი დამკვირვებელი აუცილებლად იპოვის საინტერესო დებულებებსა და დამაინტრიგებელ ჰიპოთეზებს სოციალურ მოვლენებზე, მინიმუმ, არისტოტელეს დროიდან მაინც, მაგრამ ეს დებულებები და ჰიპოთეზები მე-20 საუკუნის დადგომამდე სერიოზულად არავის შეუმოწმებია. პირველი სისტემატური სოციალურ ფსიქოლოგიური ექსპერიმენტი (რამდენადაც მე ვიცი) ტრიპლეტმა ჩაატარა 1898 წელს (მან გაზომა კონკურენციის გავლენა შესრულებაზე), მაგრამ ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის ნამდვილი აღმასვლა მხოლოდ 1930-იან წლებში დაიწყო, რაც, პირველ რიგში, კურტ ლევინის და მისი ნიჭიერი სტუდენტების დამსახურებაა. ამავე კონტექსტში საინტერესო კიდევ ის არის, რომ, მიუხედავად იმისა, რომ ჯერ კიდევ არისტოტელემ დაადგინა სოციალური გავლენის და დარწმუნების ზოგიერთი ძირითადი პრინციპი დაახლოებით 350 წელს ჩვ. წ. აღ-მდე, ეს პრინციპები ექსპერიმენტულად პირველად მე-20 საუკუნის შუა წლებში შეამოწმეს კარლ ჰოვლანდმა და მისმა კოლეგებმა.

თუმცა, მეორე მხრივ, იმის თქმა, რომ სოციალური ფსიქოლოგია არის ახალგაზრდა მეცნიერება, დანაშაულებრივი თავის მართლებაა: ამით, თითქოს, ვთხოვთ ადამიანებს, ძალიან ბევრს არ ელოდონ ჩვენგან. შეიძლება, ეს იყოს ჩვენთვის პასუხისმგებლობის და რისკების თავიდან აცილების საშუალება, როდესაც ჩვენი კვლევის აღმოჩენებს მიმდინარე პრობლემებს მივუსადაგებთ. ამ თვალსაზრისით, იმის მტკიცება, რომ სოციალური ფსიქოლოგია ახალგაზრდა მეცნიერებაა, გულისხმობს, რომ ჩვენ ჯერ კიდევ არ ვართ მზად, რაიმე მნიშვნელოვანი, სასარგებლო, ან (თუ მკითხველი მაპატიებს, აქ ვიხმარ ხშირად გამოყენებულ სიტყვას) აქტუალური განვაცხადოთ.

ამ ნაშრომის მიზანია, რომ თამამად (მაგრამ ცოტა შიშითაც) დაგანახოთ ის აქტუალურობა, რაც სოციალურ-ფსიქოლოგიურ კვლევებს შეიძლება ჰქონდეს თანამედროვე საზოგადოებაში გავრცელებული ზოგიერთი პრობლემისათვის. ამ წიგნში განხილული მონაცემების უმეტესობა ეფუძნება ექსპერიმენტებს; თუმცა, ილუსტრაციებისა და მაგალითების უმეტესობა არსებული სოციალური პრობლემებიდანაა აღებული, როგორებიცაა წინასწარგანწყობა, პროპაგანდა, ომი, გაუცხოება, აგრესია, არეულობა და პოლიტიკური ძვრები. ეს გაორება ასახავს ჩემს საკუთარ მიკერძოებებს — მიკერძოებებს, რომლებსაც ველოლიავები. პირველი არის ის, რომ

ექსპერიმენტული მეთოდი საუკეთესო გზაა რთული ფენომენების გასაგებად. მეცნიერების აღიარებული ჭეშმარიტება ასეთია, რომ სამყაროს შეცნობის ერთადერთი-რეალური გზა მისი რეკონსტრუქციაა: ესე იგი, იმის გასაგებად, რა იწვევს რას, ჩვენ უბრალოდ კი არ უნდა დავაკვირდეთ — საჭიროა, თავად შევქმნათ პირველი „რა“, რათა დარწმუნებული ვიყოთ, რომ ნამდვილად მან გამოიწვია მეორე „რა“. ჩემი მეორე მიკერძოება ისაა, რომ ერთადერთი გზა, რომელიც დაგვარწმუნებს, რომ ექსპერიმენტულად აღმოჩენილი მიზეზობრიობა მოქმედებს, მისი ლაბორატორიიდან რეალურ ცხოვრებაში გადატანაა. ამგვარად, როგორც მეცნიერს, მე მიყვარს მუშაობა ლაბორატორიაში; თუმცა, როგორც მოქალაქეს, მინდა, რომ მქონდეს ფანჯარა, რომლის მეშვეობითაც გავიხედავ გარეთ, სამყაროში. ფანჯრები, რა თქმა უნდა, მუშაობს ორივე მიმართულებით: ჩვენ ხშირად ვიღებთ ჰიპოთეზებს ყოველდღიური ცხოვრებიდან. ჰიპოთეზების შემოწმება ყველაზე უკეთ ლაბორატორიის სტერილურ პირობებშია შესაძლებელი, იმისათვის კი, რომ ჩვენი იდეები თავად არ გახდეს სტერილური, უნდა შევეცადოთ, რომ ლაბორატორიაში მიღებული დასკვნები ფანჯრიდან გარეთ გავიტანოთ და ვნახოთ, თუ დაიმკვიდრებენ თავს რეალურ სამყაროში.

ამ ყველაფერს საფუძვლად უდევს ჩემი რწმენა, რომ სოციალური ფსიქოლოგია ძალიან მნიშვნელოვანია, რომ სოციალურ ფსიქოლოგებს გადამწყვეტი როლის შესრულება შეუძლიათ სამყაროს გაუმჯობესებაში. მართლაც, ჩემს დიად ოცნებებში ველოლიავები ხოლმე საიდუმლო რწმენას, რომ სოციალურ ფსიქოლოგებს განსაკუთრებული პოზიცია აქვთ, მათ დიდი და სასარგებლო გავლენის მოხდენა შეუძლიათ ჩვენს ცხოვრებაზე; მათ შეუძლიათ, უკეთესად გაგვაგებინონ ისეთი მნიშვნელოვანი მოვლენები, როგორცაა კონფორმიზმი, დარწმუნება, წინასწარგანწყობა, სიყვარული და აგრესია. ახლა კი, როცა ჩემი საიდუმლო რწმენა უკვე აღარაა საიდუმლო, გპირდებით, რომ არ შევეცდები, მკითხველს ძალდატანებით თავს მოვახვიო იგი შემდეგ გვერდებზე. უფრო მეტიც, მკითხველს მივანდობ, წიგნის დასრულების შემდეგ თავად გადაწყვიტოს, აღმოაჩინეს თუ არა, ან ოდესმე შეძლებენ თუ - არა, აღმოაჩინონ, სოციალურმა ფსიქოლოგებმა რაიმე სასარგებლო.

სოციალური ფსიქოლოგიის სხვა წიგნებთან შედარებით, ეს წიგნი მცირე მოცულობისაა და ეს განზრახ გავაკეთე. მინდოდა, რომ ის ყოფილიყო მოკლე შესავალი სოციალური ფსიქოლოგიის სამყაროში და არა თეორიებისა და კვლევების ენციკლოპედიური კატალოგი. რადგან შემოკლება გადავწყვიტე, შერჩევაც უნდა გამეკეთებინა. ეს იმას ნიშნავს, რომ, ერთი მხრივ, არსებობს რამდენიმე ტრადიციული თემა, რომელთა შესახებაც მე ამ წიგნში არ დავწერე, და მეორე, აქ განხილულ თემებზე დეტალურად და ამომწურავად არ ვსაუბრობ. ჩემი სურვილის გამო, რომ წიგნი კომპაქტური და ხელმისაწვდომი გამოსულიყო, მისი დაწერა გართულდა. ამ წიგნის წერისას უფრო „ანალიტიკოსი“ ვიყავი, ვიდრე „რეპორტიორი“. მაგალითად, არსებობს მრავალი დაპირისპირება, რომლებიც მთლიანად ვერ აღვწერე. სამაგიეროდ, გამოვიყენე ჩემი საკუთარი მსჯელობის უნარი, გავაკეთე ინფორმირებული (და იმედი მაქვს, პატიოსანიც) შეფასებები, რა არის გაკეთებული სფეროში დღეისათვის და, რამდენადაც შემეძლო, ნათლად აღვწერე ეს ყველაფერი.

ეს გადაწყვეტილება მიღებულია სტუდენტების გათვალისწინებით — ეს წიგნი სტუდენტებისთვის დაიწერა და არა ჩემი კოლეგებისთვის. კოლეჯში სწავლების ნახევარი საუკუნის მანძილზე, ყველაზე მნიშვნელოვანი, რაც ვისწავლე, ის არის, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ყველა პოზიციის დეტალური პრეზენტაცია სასარგებლოა (და ზოგჯერ შთამბეჭდავიც) კოლეგებისთვის, ის სავსებით გულგრილს ტოვებს სტუდენტებს, სტუდენტი გვეკითხება, რა დროა, რის პასუხადაც ჩვენ ვუჩვენებთ მსოფლიოში დროის სხვადასხვა სარტყლების ამსახველ გრაფიკს, ვუყვებით საათის ცნობის ისტორიას მზის საათიდან უახლეს კომპიუტერულ მექანიზმებამდე და დეტალურად აღვუწერთ საათის აგებულებას. იმ დროისათვის, როცა ჩვენ დავასრულებთ, ისინი სრულიად კარგავენ ინტერესს. ვიდრე ყველა საკითხის ყველა მხრიდან განხილვა ნამდვილად ყველაზე უსაფრთხო მიდგომაა, მაგრამ ცოტა რამ თუ იქნება უფრო მოსაწყენი. მიუხედავად იმისა, რომ სადაო საკითხებსაც განვიხილავ, ყველა შემთხვევაში ვცდილობ დასკვნების გამოტანას. შევეცადე, მოკლედ, და, ამავე დროს, სამართლიანად მესაუბრა, ვცდილობდი, რთული მასალა ადვილად და ნათლად გადმომეცა, მაგრამ არა გამარტივებულად. მხოლოდ მკითხველს შეუძლია განსაჯოს, რამდენად მივალწიე წარმატებას ამ მიზნების განხორციელებაში.

როდესაც, 1972 წელს, ამ წიგნის პირველი გამოცემის წერა დავამთავრე, მეგონა, რომ უკვე მთლიანად დავასრულე ის. როგორი გულუბრყვილო ვიყავი. 1975 წელს, გარკვეული ყოყმანის შემდეგ, გადავწყვიტე. წიგნში პირველი შესწორებები შემეტანა. სამი წლის განმავლობაში ბევრი რამ მოხდა. ბევრი ახალი და საინტერესო რამ აღმოაჩინეს სოციალური ფსიქოლოგიის სფეროში, მაგრამ ამაზე ბევრად უფრო მნიშვნელოვანია ის, რომ მას შემდეგ, რაც 1972 წლის ზამთარში, ბოლო ასოები შემოვხაზე ჩემი პირველი გამოცემის ყვითელ ფურცლებზე, მსოფლიოში მოხდა - რამდენიმე მნიშვნელოვანი ცვლილება. ერთი-ორ ძირითად მოვლენას დავასახელებ:

სასტიკი, გამომფიტავი და განხეთქილების მთესველი ომი დასრულდა; ამერიკის შეერთებული შტატების ვიცე-პრეზიდენტი და პრეზიდენტი იძულებული გახდნენ, დამამცირებლად გადამდგარიყვნენ, ქალთა განმათავისუფლებელი მოძრაობა ერის ცნობიერებაზე გავლენის მოხდენას იწყებდა. ეს იყო სოციალური ფსიქოლოგიისთვის უდიდესი მნიშვნელობის მქონე მოვლენები. ზარმაცი არსება, რომელიც ჩემში ცხოვრობს, იძულებული გახდა, ეღიარებინა (ხანგრძლივი ამოოხვრა), რომ ნებისმიერი წიგნი, რომელსაც პრეტენზია აქვს, რომ ჩვენი — თქვენი და ჩემი — ცხოვრების შესახებაა, უნდა ცდილობდეს, არ ჩამორჩეს დროს.

რა თქმა უნდა, ერთხელ შესწორებით პროცესი არ დასრულებულა. მოვლენების მსვლელობა მაიძულებდა, წიგნისთვის ყოველ ოთხ წელიწადში ერთხელ გადამეხედა. თანაც, არა მარტო სოციალური მოვლენები იცვლება სწრაფად, არამედ, სოციალური ფსიქოლოგია, როგორც აქტიური მეცნიერება, აგრძელებს საინტერესო ახალი კონცეფციების მოფიქრებასა და აღმოჩენების კეთებას. თუ წიგნი ვერ მიჰყვება ფეხდაფეხ ამ კვლევებს, მისი წაკითხვა სერიოზულ სტუდენტს მხოლოდ დათვურ სამსახურს გაუწევს. მაგრამ აქ ავტორი ფრთხილად უნდა იყოს. ჩვენი, სახელმძღვანელოების ავტორების ენთუზიაზმი, რომ ვიყოთ ზედმიწევნით

თანამედროვე, ბაღებს ტენდენციას, უგულებელვყოთ სრულიად რესპექტაბელური კვლევები მხოლოდ იმის გამო, რომ 10 წელზე მეტი ხნის არიან.

აი, როგორ ხდება: ჩვენ, მწერლები ვცდილობთ, შევინარჩუნოთ კლასიკური კვლევები და ისიც გვინდა, რომ დავამატოთ კვლევა, რომელიც წიგნის უკანასკნელი რედაქციის შემდეგ ჩატარდა. მაგრამ ჩვენ ისიც არ გვინდა, რომ წიგნის მოცულობა კიდევ უფრო გაიზარდოს. რაღაც უნდა დავთმოთ; და ამიტომ, სახელმძღვანელოების უმეტესობიდან ბევრი კარგი კვლევა წარსულს ბარდება ხოლმე, არა იმიტომ, რომ შეიცვალა რაღაც უკეთესით — არა, მხოლოდ უფრო ახლით. ეს ქმნის ილუზიას, რომ ამ სფეროს არ აქვს თანმიმდევრულობა – ანუ, არსებობს კლასიკური კვლევა და თანამედროვე კვლევა, რომელთა შორის არაფერი მომხდარა. ეს საშინელი შეცდომაა.

ოთხი ათწლეულის განმავლობაში ამ პრობლემასთან გამკლავებას ვცდილობდი და ჯიუტად ვამბობდი უარს, შემეცვალა მშვენიერი „მოძველებული“ კვლევა უფრო ახლით, თუ ეს ახალი რამე მნიშვნელოვანს არ შემატებდა განხილული მოვლენის ჩვენეულ გაგებას. წინამდებარე, მე-11 რედაქციაში, რამდენიმე ახალ კვლევას განვიხილავ — კვლევებს, რომლებიც ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში ჩატარდა. მაგრამ აქვე უნდა დავამატო, რომ, საერთო ჯამში, ეს კვლევები ნამდვილად არის ახალი — და არა უბრალოდ თანამედროვე. იმედი მაქვს, რომ „სოციალური ცხოველის“ გადამუშავებული რედაქციები ინარჩუნებს თავდაპირველი ვერსიის კომპაქტურობას და თანამედროვეობას ახლო წარსულის კარგი კვლევების უგულებელყოფის გარეშე.

ელიოტ არონსონი

რა არის სოციალური ფსიქოლოგია?

რამდენადაც ვიცით, არისტოტელე იყო პირველი სერიოზული მოაზროვნე, ვინც სოციალური ზეგავლენისა და დარწმუნების რამდენიმე ძირეული პრინციპი ჩამოაყალიბა. თუმცა, მიუხედავად იმისა, რომ სწორედ მან თქვა, ადამიანი სოციალური ცხოველიაო, ნაკლებ სავარაუდოა, რომ მანამდე ეს არავის შეემჩნია. მეტიც, იმის შანსიცაა, რომ ის არ იყო პირველი ადამიანი, ვისაც ამ განაცხადის ჭეშმარიტება გააოცებდა და ამავე დროს, მისი ტრივიალობა და დაუსაბუთებლობა საგონებელში ჩაადგებდა. მართალია, ადამიანები უდავოდ სოციალური ცხოველები არიან, მაგრამ იგივე ითქმის სხვა არსებებზე, ჭიანჭველებითა და ფუტკრებით დაწყებული, მაიმუნებითა და ადამიანის მსგავსი მაიმუნებით დამთავრებული. მაშ, რას ნიშნავს, როცა ვამბობთ, რომ ადამიანები „სოციალური ცხოველები“ არიან? მოდით, რამდენიმე კონკრეტულ მაგალითზე შევჩერდეთ:

კოლეჯის სტუდენტი, სახელად სემი, თავის ოთხ ამხანაგთან ერთად, ტელევიზორში პრეზიდენტობის კანდიდატის გამოსვლას უსმენს. სემი მოხიბლული ჩანს. ეს კანდიდატი ოპოზიციურ კანდიდატებზე მეტად მისი გულწრფელობის გამო მოსწონს. წინასაარჩევნო სიტყვის დასრულების შემდეგ, ერთ-ერთი სტუდენტი დაუინებით ამბობს, რომ კანდიდატმა იმედი გაუცრუა, რომ მისი აზრით, ის სრული გაიძვერა და რომ უპირატესობას ოპოზიციურ კანდიდატს ანიჭებს. ამ სტუდენტს დანარჩენებიც მყისვე ეთანხმებიან. სემი დაბნეული ჩანს და ცოტა არ იყოს, შეწუხებულიც. ბოლოს, ამხანაგებს ლულულულით ეუბნება: „როგორც ჩანს, მთლად ისეთი გულწრფელიც არ არის, როგორსაც მოველოდი.“

მეორე კლასის მასწავლებელი დაფასთან დგას და კითხულობს: „რამდენი იქნება ექვსის, ცხრის, ოთხისა და თერთმეტის ჯამი?“ გოგონა მესამე რიგიდან ერთხანს დაბნეულად ჩაფიქრდება, ცოტას იყომანებს, ხელს წინდახედულად ასწევს და როცა საპასუხოდ მოუხმობენ, ხმადაბლა იტყვის: „ოცდაათი?“ მასწავლებელი თავს უკრავს, უღიმის, „ყოჩაღ, ქეროლ,“ – ეუბნება, და შუბლზე ოქროსფერ ვარსკვლავს აკრავს. შემდეგ მასწავლებელი კლასს ახალ შეკითხვას უსვამს: „რამდენი იქნება შვიდის, ოთხის, რვის, სამისა და ათის ჯამი?“ წამს არ კარგავს, ისე წამოხტება ფეხზე ქეროლი და წამოიყვირებს: „ოცდათორმეტი!“

4 წლის ბიჭს დაბადების დღეზე სათამაშო დოლს ჩუქნიან. რამდენიმე წუთი ზედ ხელებს ატყაპუნებს, შემდეგ გვერდზე გადადებს და რამდენიმე კვ-

რის მანძილზე ბეჯითად იგნორირებას უკეთებს. ერთ დღესაც, ბიჭუნას მეგობარი ესტუმრება, დოლს ხელს დასტაცებს და ის-ისაა, მასზე დაკვრა უნდა დაიწყოს, რომ ნივთის ახალგაზრდა „მფლობელი“ მეგობარს დოლს გამოგლეჯს და თავად იწყებს დაკვრას, გეგონება, მისი ყველაზე საყვარელი სათამაშო ყოვილიყოს.

10 წლის გოგონა ხარბად მიირთმევს კონკრეტული ფირმის ხორბლის ხრატუნებს, თანაც დღეში ორ ჯამს, იმიტომ რომ, ოლიმპიადის ჩემპიონი ტანვარჯიშში ამ პროდუქტს რეკომენდაციას უწევს და მინიმუმბას აკეთებს, რომ მისი ათლეტური გმირობა, ნაწილობრივ, სწორედ აი, ამ ბრენდის ხრატუნების დამსახურებაა.

მალაზიის მეპატრონეს, რომელსაც მთელი ცხოვრება მონტანას პატარა ქალაქში აქვს გატარებული, არასდროს ჰქონია რეალურ შავკანიანებთან რეალური კონტაქტი, მაგრამ მან „იცის“, რომ ეს უკანასკნელნი უჭკუო, ზარმაცი და მოჭარბებული სექსუალური მადის მქონე ხალხია.

ჩარლი დამამთავრებელი კლასის მოსწავლეა. ამას წინათ, საცხოვრებლად სხვა ქალაქში გადავიდა. უწინ საკმაოდ პოპულარული ბიჭი იყო, მაგრამ ახლა ასე აღარაა. მართალია, ბავშვები სკოლაში თავაზიანად ექცევიან, მაგრამ მაინცდამაინც მეგობრულად – არა. თავს მარტო გრძნობს, საკუთარ თავში დარწმუნებული არაა და ჰგონია, რომ შეუხედავია. ერთ დღესაც, ლანჩის დროს, მაგიდასთან მდებარეობითი სქესის ორ თანაკლასელთან ერთად აღმოჩნდება. ერთ-ერთი მათგანი თბილია, მომხიბლავი, ჭკვიანი და სიცოცხლით სავსე. ჩარლი მას აღმერთებს და მასზე ბევრიც უოცნებია. რამდენიმე კვირაა, რაც მასთან დალაპარაკების შანსს ნატრობს. მეორე ახალგაზრდა ქალბატონი ასეთივე მიმზიდველი ნამდვილად არ არის. ჩარლი სიცოცხლით სავსე ოცნების ქალს იგნორირებას უკეთებს და მის კომპანიონთან სერიოზულ ლაპარაკს აბამს.

კოლეჯის სტუდენტი, სახელად დები, მეგობარი ბიჭისგან, რომელთანაც ხანგრძლივ ურთიერთობაში იყო, წერილს იღებს. წერილში ბიჭი მათი ურთიერთობის დასრულების შესახებ აუწყებს. მართალია, დები ყოველთვის ამაყობდა, რომ სულ ფორმაში იყო და გონივრულადაც იკვებებოდა, მაგრამ უარყოფამ მის კვების რაციონზე იმოქმედა და ახლა შაბათ-კვირებზე მთელ კოლოფ კრემიან ორცხობილებს, ჩიტის რძეს, შოკოლადებსა და ჯემიან ფუნთუშებს შეეძევება. გარდა ამისა, საინჟინრო ფაკულტეტზე ერთ-ერთი ყველაზე წარჩინებული სტუდენტია, მაგრამ ახლა გამოთვლითი მათემატიკის გამოცდაზე იჭრება, არადა ამ გამოცდაზე, ჩვეულებრივ, კარგ ქულას მიიღებდა.

ვიეტნამის ომის დროს, კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტის რამდენიმე ასეული სტუდენტი ომის წინააღმდეგ დემონსტრაციებს აწყობდა, რაც უნივერსიტეტის კამპუსებში საკმაოდ ჩვეული მოვლენა გახლდათ ჩვენი ისტორიის ამ შეჭირვებული პერიოდისათვის. სრულიად გაუგებარი მიზეზების გამო, ოპაიოს

ეროვნულმა დაცვამ, რომელსაც კამპუსში მშვიდობის დამყარება ევალებოდა, ცეცხლი გახსნა, რასაც ოთხი სტუდენტის სიცოცხლე შეეწირა. ტრაგედიის შემდეგ, ადგილობრივი სკოლის მასწავლებელი ამტკიცებდა, დაღუპული სტუდენტები სიკვდილს იმსახურებდნენო. ამ ქალბატონმა ეს განცხადება იმის მიუხედავად გააკეთა, რომ კარგად იცოდა: მსხვერპლიდან სულ ცოტა ორი სტუდენტი დემონსტრანტი არ იყო, არამედ სროლის დროს კამპუსის მიდამოებში მშვიადობიანად სეირნობდა. მართლაც, ქალბატონი არ დამცხრალა და ასეთი რამეც თქვა: „ყველა, ვინც კენტისნაირი ქალაქის ქუჩებში გრძელი თმით, ჭუჭყიანი ტანსაცმლით ან ფეხშიშველი გაივლის, დახვერცის ღირსია.“¹

როცა რელიგიურმა წინამძღოლმა, ჯიმ ჯოუნსმა¹ განგაშის ზარი ჩამოკრა, გაიანას სახალხო ტაძრის 900 წევრი მის წინაშე მოგროვდა. მან იცოდა, რომ კონგრესის საგამოძიებო მისიის ზოგიერთი წევრი მოკლული იყო და რომ ჯოუნსტაუნის სიწმინდე და იზოლაცია მალე შეიბღალეობდა. ჯოუნსმა განაცხადა, რომ მათი სიკვდილის დრო დადგა. კასრებში საწამლავი დაამზადეს და პროტესტის, ყვირილისა თუ წინააღმდეგობის გამწევი ქცევების მხოლოდ მეჩხერად, აქა-იქ წარმოქმნილ კერებს შორის, დედებმა და მამებმა ჩვილებსა და ბავშვებს ფატალური მიქსტურა დაალეგინეს, თავდაც დალიეს, ძირს დაწვნენ და ერთმანეთის მკლავში მკლავგაყრილები სიკვდილის ლოდინს შეუდგნენ.

1999 წლის 20 აპრილს, კოლორადოს შტატის ქალაქ ლითლტონში მდებარე კოლუმბინის სკოლის კორიდორებსა და საკლასო ოთახებში თოფის სროლის ხმა გაისმა. ცეცხლსასროლი იარაღებითა და ასაფეთქებელი საშუალებებით შეიარაღებულმა ორმა გაშმაგებულმა მოსწავლემ მასწავლებელი და რამდენიმე თანატოლი სკოლის მოსწავლე მოკლა. შემდეგ კი თოფები საკუთარი თავებისკენ მიიშვირეს. როცა სროლისგან დამდგარი კვამლი გადაიწმინდა, აღმოჩნდა, რომ 15 ადამიანი იყო დაღუპული (მათ შორის თავად მსროლელები), 23 – ჰოსპიტალიზებული და მრავალი – მძიმედ დაჭრილი.

მერი ახლახან 9 წლის გახდა. დაბადების დღეზე სათამაშო სამზარეულოს კომპლექტს ჩუქნიან, „თავისი პატარა ლუმელით“. მშობლები ამ საჩუქარს იმი-

i ჯიმ ჯოუნსი (1931–1978) იყო სახალხო ტაძრის დამაარსებელი და ლიდერი. ჯოუნსტაუნი (ასევე, ცნობილი, როგორც სახალხო ტაძრის სამეურნეო პროექტი) კი სამხრეთ ამერიკის ჩრდილო სანაპიროზე მდებარე სუვერენულ შტატ გაიანაში შექმნილი თემური დასახლება გახლდათ, რომელიც ასევე, ჯოუნსმა დააარსა. როგორც ჯოუნსტაუნის, ისე სახალხო ტაძრის კონცეფცია სოციალისტურ იდეალებს ეფუძნებოდა; ჯოუნსს უნდოდა, სამყაროსაგან იზოლირებული, “წმინდათაწმინდა” სივრცე შეექმნა. და მართლაც – როგორც ნამდვილ კომუნისტურ სახელმწიფოებში, სახალხო ტაძრის წევრებს ჯოუნსტაუნიდან გასვლა ეკრძალებოდათ. 1978 წელს იქ მომხდარი ინციდენტი შეფასებულია, როგორც ერთ-ერთი ყველაზე მასშტაბური თვითმკვლელობა ჯგუფურ თვითმკვლელობათა შორის. ხოლო 2011 წლის 11 სექტემბერამდე, ის, აგრეთვე, მიიჩნეოდა არა ბუნებრივი სტიქიების შედეგად მიღებულ მშვიდობიან მოქალაქეთა ყველაზე მასობრივ დანაკარგად ამერიკის ისტორიაში (აქ და შემდგომ: მოცემული აღნიშვნით გაკეთებული კომენტარები ეკუთვნის მთარგმნელს ან რედაქტორს).

ტომ ირჩევენ, რომ მერი კულინარიულ ამბებში ძალიან დაინტერესებული ჩანს და დედიკოს მაგიდის გაწყობაში, კერძების მომზადებასა და სახლის დალაგებაში მუდამ ეხმარება. „რა გასაოცარია, არა?!“ – ამბობს მერის მამა. – „სულ რაღაც ცხრა წლისაა და უკვე დიასახლისის საქმეები აინტერესებს! პატარა გოგონებს ალბათ დიასახლისობის გენები აქვთ. ამ ფემინისტებმა კიდევ თვითონაც არ იციან, რაზე ლაპარაკობენ.“

ჩემი ბავშვობის მეგობარი, ჯორჯ ვუდსი აფრიკელი ამერიკელია. როცა 1940-იან წლებში, მასაჩუსეტსში ერთად ვიზრდებოდით, საკუთარი თავი „ფერადკანიან ბიჭად“² მიაჩნდა და თვლიდა, რომ თავისი თეთრკანიანი მეგობრები მასზე უპირატესნი იყვნენ. ამ განცდისათვის ბლომად მიზეზი ჰქონდა. იმ გარემოებამ, რომ თეთრკანიანები მას, როგორც მათზე ქვემდგომს ეპყრობოდნენ, ჯორჯზე, ცხადია, პირდაპირი გავლენა იქონია. იმხანად, თავის შექცევა მას რადიოთი შეეძლო – შეეძლო, ჩაერთო რადიო და ესმინა Amos 'n' Andy-სთვის, საოცრად პოპულარული რადიო-მოუსათვის, რომელშიც შავკანიანი ზრდასრული ადამიანები წარმოჩენილნი იყვნენ, როგორც მიამიტი ბავშვები, სულელეები, ზარმაცები, უწიგნურები და ერთგვარად საყვარელი, არცთუ არამეგობრული, მოშინაურებული ცხოველები. შავკანიან პერსონაჟებს, რა თქმა უნდა, თეთრკანიანი მსახიობები ანსახიერებდნენ. ფილმებში ჯორჯს შეეძლო, ენახა სტერეოტიპიზირებული „ფერადკანიანი ადამიანი“, ხშირად მძლოლის ან რაიმე სხვა მოსამსახურის ტიპის როლში. სტანდარტულ სიუჟეტში ფერადკანიანი კაცი თეთრკანიან გმირს რაიმე მოჯადოებულ სახლში გაჰყვებოდა, იქ უცნაურ და ავისმომასწავებელ ხმაურს გაიგონებდნენ; კამერა ამ დროს უმაღლეს ფერადკანიანი კაცის სახეს მიუახლოვდებოდა, ამ უკანასკნელს კი თვალები შიშისგან ჰქონდა გაფართოებული, წამოიყვირებდა, „ფეხებო, არ მიმტყუნოთ!“ და კარში რეტეინივით გავარდებოდა, თან ისე, რომ კარს არც კი გააღებდა. ჩვენ მხოლოდ შეგვიძლია, გამოვიცნოთ, რას განიცდიდა ჯორჯი, როცა ამ ფილმებს თავისი თეთრკანიანი მეგობრების კომპანიაში უყურებდა.

რალაცები იცვლება. მაგალითად, მართალია, დისკრიმინაცია და უსამართლობა დღემდე რჩება ჩვენი საზოგადოების განუყოფელ ნაწილად, მაგრამ ჯორჯ ვუდსის შვილიშვილები, რომლებიც 21-ე საუკუნეში ირზდებიან, იმ ტკივილს³ დღეს აღარ შეხვდებიან, ჯორჯს რაც აქვს განცდილი. მას-მედია შავკანიანებს ექსკლუზიურად ქვეშევდრომებისა და მომსახურების როლებში დღეს აღარ წარმოგიდგენს. მე-20 საუკუნის ბოლოსკენ, აფრიკული ამერიკის ისტორიისა და კულტურის მიმართ ინტერესის და ენთუზიაზმის კვალდაკვალ, სიამაყის განცდაც აღმოცენდა – სიამაყე იმით, რომ შავკანიანი ხარ. ხოლო 2008 წელს, პროგრესის კულმინაცია ბარაკ ობამას არჩევა იყო – პირველი აფრიკელი ამერიკელი პრეზიდენტის. საზოგადოებას დღეს ჯორჯის შვილიშვილებზე განსხვავებული გავლენა აქვს, ვიდრე ჯორჯზე ჰქონდა.

მიუხედავად იმისა, რომ რალაცები იცვლება, თვითკმაყოფილებას არ უნდა მივეცეთ და არ უნდა დავიფეროთ, რომ ყველა ცვლილება წრფივი, ჰუმანისტური მიმართულების მქონეა. 1936 წლის 30 აგვისტოს, ესპანური ცივი ომის დროს, ერთმა თვითმფრინავმა მადრიდი დაბომბა. რამდენიმე ადამიანი დაშავდა, მაგრამ მსხვერპლი არ ყოფილა. მსოფლიო სერიოზულ შოკში ჩააგდო იდეამ, რომ ასეთ დასახლებულ ქალაქზე იერიში ჰაერიდან იქნა მიტანილი. მთელი მსოფლიოს მასშტაბით გაზეთები სარედაქციო წერილებში მოქალაქეთა ზოგად შიშსა და აღშფოთებას ახმოვანებდნენ. სულ რაღაც 9 წლის შემდეგ, აშშ-ს თვითმფრინავებმა ჰიროსიმა და ნაგასაკიში ბირთვული ბომბები ჩაყარეს. 200,000-ზე მეტი ადამიანი დაიღუპა და მრავალი ათასი მძიმედ დაშავდა. მომხდარიდან მალევე, გამოკითხვამ აჩვენა, რომ ამერიკის მოსახლეობის მხოლოდ 4.5 პროცენტი თვლიდა, რომ ასეთი იარაღი არ უნდა გამოყენებულიყო და რაც ყველაზე გასაოცარია, 22.7 პროცენტის აზრით, კიდევ უფრო მეტი უნდა გამოყენებულიყო იქამდე, ვიდრე იაპონიას კაპიტულაციის შანსი ექნებოდა.³ ამკარაა, რომ ამ 9 წლის მანძილზე რაღაც მოხდა – რაღაც ისეთი, რამაც საზოგადოებრივ აზრზე გავლენა მოახდინა.

განსაზღვრება

რა არის **სოციალური ფსიქოლოგია**? მრავალი განსაზღვრება შეიძლება, მოვიტანოთ. თუმცა, მათი ჩამოთვლის ნაცვლად, შესაძლოა, უფრო ინფორმატიული იყოს, თავად საგანს რომ მივცეთ დარგის განსაზღვრის საშუალება. წინა გვერდებზე წარმოდგენილი ყველა მაგალითი სწორედ სოციოფსიქოლოგიური სიტუაციების ილუსტრაციაა. რაც უნდა მრავალფეროვანი იყოს ეს სიტუაციები, ყველა მათგანი ერთ საერთო ფაქტორს შეიცავს: სოციალურ ზეგავლენას. სემის მეგობრების აზრმა პრეზიდენტობის კანდიდატის ღირსებათა შესახებ სემის მსჯელობაზე (ან ყოველ შემთხვევაში, ამ მსჯელობასთან დაკავშირებულ საჯარო განცხადებაზე) მოახდინა გავლენა. მასწავლებლისგან წამოსულმა ჯილდომ გაკვეთილზე ქეროლის პასუხების სისწრაფესა და ენთუზიაზმზე იქონია გავლენა. 4 წლის ბიჭუნა თავისი სათამაშო დოლით მეგობრის ინტერესის უნებლიე გავლენის შედეგად მოიხიბლა. რაც შეეხება ხორბლის ხრატუნების მოყვარულ 10 წლის გოგონაზე ოლიმპიური ათლეტის ზეგავლენას, ეს გავლენა უკვე სრულებით არ იყო უნებლიე; პირიქით, ეს განზრახ იყო იმგვარად მოფიქრებული, რომ გოგონას მშობლები დაერწმუნებინა და შვილისათვის სწორედ ამ კონკრეტული ბრენდის ხრატუნები შეეძინათ. მონტანას მალაზიის მეპატრონე კი შავკანიანებზე არასახარბიელო სტერეოტიპით როდი დაიბადა. ამკარაა, რომ ეს სტერეოტიპი თავში ვილაცამ ჩაუდო. დების მოჭარბებული კვება და სუსტი აკადემიური მოსწრება იმასთან იყო კავშირში, რომ გოგონა მეგობარმა ბიჭმა უარყო. ხოლო ჩარლის მიერ თავისი ოცნების ქალის იგნორირებას დიდი ალბათობით იმავე უარყოფის შიშთან აქვს საქმე და დაკავშირებულია საკუთარი თავის შესახებ ბოლოიდროინდელ განცდებებსა თუ წარმოდგენებთან და ნახევრად გააზრებულ ვარაუდთან, რომ შანსი იმისა, უარყოფა ამ ორი ახალგაზრდა ქალბა-

ტონიდან სწორედ მისი ოცნების ქალიდან წამოსულიყო, უფრო შეესაბამებოდა რეალობას. უარყოფას კი, როგორც დების ქცევა მიგვანიშნებს, შეიძლება, სერიოზული შედეგები მოჰყვეს. შესაძლოა, რომ სწორედ უარყოფასა და დამცირებას ეთამაშა კოლუმბინის სკოლის აგრესიულ მკვლევლობებში როლი. ხოლო, ის, თუ როგორ მივიდა ოპიოს, კენტის სკოლის მასწავლებელი ღრმა რწმენამდე, რომ უდანაშაულო ადამიანები სიკვდილს იმსახურებდნენ, ძალიან საინტერესო და შემაშფოთებელი საკითხია. ამ ეტაპზე, მოდით უბრალოდ ვთქვათ, რომ მასწავლებლის ამ რწმენაზე უნივერსიტეტის ტრაგიკულ მოვლენებში თავისივე არაპირდაპირმა თანამონაწილეობამ იქონია გავლენა. კიდევ უფრო მწვავე კითხვები იბადება ჯოუნსტაუნისა და კოლუმბინის ამბების გარშემო: რამ შეიძლება, მშობლები იქამდე მიიყვანოს, რომ შვილებს საწამლავი დააღვინონ და შემდეგ საკუთარი სიცოცხლეც მოისწრაფონ? რამ შეიძლება, თინეიჯერებს საკუთარი კლასელების მოკვლისკენ უბიძგოს? განვმეორდები და ვიტყვი, რომ ეს რთული კითხვებია, რომლებზეც გარკვეული პასუხების გაცემას ამ ტექსტში, გზადაგზა შევეცდები.

მერის და მის სათამაშო სამზარეულო კომპლექტს რომ მივუბრუნდეთ, დასკვნის გამოტანა ალბათ არ გავვიჭირდება და მერის მამის თქმის არ იყოს, ვიტყვით, რომ „დიასახლისობა“ გენეტიკურია. თუმცა, გაცილებით რეალურია, სულ პატარა ასაკიდანვე მერი დაეჯილდოვებინათ და წაექვებინათ ყოველ ჯერზე, როცა კი გოგონა ისეთი ტრადიციულად ფემინური რალაცების მიმართ გამოხატავდა დაინტერესებას, როგორცაა სამზარეულოში ტრიალი, კერვა და თოჯინები. მისი წაქეზების ხარისხი, ამ შემთხვევაში, გაცილებით მაღალი იქნებოდა, ვიდრე, ვთქვათ, ფეხბურთის, ბოქსის ან ქიმიის მიმართ რომ გამოეხატა ინტერესი. აგრეთვე, გონივრულია, ვივარაუდოთ, რომ მერის პატარა ძმა „დიასახლისობისადმი“ ინტერესში რომ შეემჩნიათ, მას სათამაშო სამზარეულო კომპლექტს დაბადების დღეზე არ აჩუქებდნენ. ასევე, როგორც ახალგზარდა ჯორჯ ვუდის შემთხვევაში, რომელიც თავის თანატოლებზე ქვემდგომად აღიქვამდა თავს, მერის მე-ხატის ჩამოყალიბებაშიც მნიშვნელოვანი წვლილი მას-მედიას ექნებოდა შეტანილი, იმ მას-მედიას, რომელიც ქალებს უფრო ტრადიციულად „ქალურ“ როლებში წარმოაჩენდა: დიასახლისის, მდივნის, ექთნისა და სკოლის მასწავლებლის როლებში. თუ ახალგზარდა ჯორჯ ვუდს მისსავე შვილიშვილებს შევადარებთ, ვნახავთ, რომ უმცირესობის წარმომადგენელთა მე-ხატები შეიძლება, შეიცვალოს და რომ ამ ცვლილებებს შეუძლიათ, ერთი მხრივ, გავლენა იქონიონ მას-მედიასა და ზოგადად მოსახლეობის დამოკიდებულებებში (attitudes) მიმდინარე ცვლილებებზე, მეორე მხრივ კი, მას-მედიის ცვლილებების გავლენის ქვეშ თავად მოექცნენ. ნათქვამის კარგ ილუსტრაციას ამერიკელთა მოსაზრებები წარმოადგენს 1945 წელს ბირთვული იარაღის გამოყენებასთან დაკავშირებით.

ცნება, რომელსაც წინა აბზაცში შევეხეთ, **სოციალური ზეგავლენაა**. და სწორედ ეს უკანასკნელი გახლავთ *სოციალური ფსიქოლოგიის* სამუშაო განსაზღვრება: ზეგავლენები, რომლებსაც ადამიანები ახდენენ სხვათა რწმენებზე, გრძობებსა და ქცევებზე. ამ განსაზღვრების საშუალებით, შევეცდებით, გავიგოთ ბევრი

ის ფენომენი, რომელიც ზემოთ განხილულ მაგალითებში იქნა აღწერილი. როგორ ექცევიან ადამიანები გავლენის ქვეშ? რატომ იღებენ ისინი გავლენას ან, სხვაგვარად რომ ვთქვათ, რისთვის სჭირდებათ ამ გავლენის მიღება? რა არის ის ცვლადები, რომლებიც ზრდიან ან ამცირებენ სოციალური ზეგავლენის ეფექტურობას? ეს ზეგავლენა სამუდამო ეფექტის მატარებელია თუ მხოლოდ დროებითია? რა ცვლადები ზრდიან ან ამცირებენ სოციალური ზეგავლენის ეფექტების მუდმივობას? შესაძლებელია, ერთი და იგივე პრინციპები გამოვიყენოთ კენტის სკოლის მასწავლებლისა და იმ ბავშვის მიმართ, ამა თუ იმ სათამაშოს რომ ანიჭებს უპირატესობას? როგორ ხდება, რომ ერთ ადამიანს მეორე მოსწონს? ერთი და იმავე პროცესების შედეგია, რატომაც ჩვენი ახალი სპორტული მანქანა ან ხორბლის ხრატუნები მოგვწონს? როგორ უმუშავდება ადამიანს წინასწარგანწყობები (Prejudices) ეთნიკური ან რასობრივი ჯგუფების მიმართ? ეს პროცესი მოწონების პროცესის მსგავსია (ანუ მისი შებრუნებული ვერსიია) თუ სულ სხვა ფსიქოლოგიური მექანიზმებია მასში ჩართული?

ადამიანთა უმეტესობას მსგავსი ტიპის საკითხები აინტერესებს. ეს კი იმიტომ რომ, ჩვენ, როგორც ადამიანები, სხვა ადამიანებთან ინტერაქციაში დიდ დროს ვატარებთ – ვიღებთ მათგან გავლენას, ვახდენთ მათზე გავლენას, აღვფრთოვანდებით მათით, თავს ვიქცევთ და ვსევდიანდებით მათ გარემოცვაში, ვბრაზობთ მათზე. ამგვარად, ბუნებრივია, რომ სოციალური ქცევის შესახებ ერთგვარი ჰიპოთეზები გვიყალიბდება. ამ თვალსაზრისით, ყველა ჩვენგანი, სამოყვარულო დონეზე, სოციალური ფსიქოლოგები ვართ. მოყვარული სოციალური ფსიქოლოგების უმეტესობა თავიანთ ჰიპოთეზებს ამოწმებს კიდეც, თუმცა, მხოლოდ საკუთარი სიამოვნებისთვის. ამდენად, მსგავს „შემოწმებებს“ ფრთხილი მეცნიერული კვლევისთვის დამახასიათებელი სიმკაცრე და მიუკერძოებლობა აკლია. საინტერესოა, რომ ხშირად, სამეცნიერო კვლევის შედეგები იდენტურია იმისა, რაც ადამიანთა უმეტესობამ „ისედაც იცის“, რომ „ასეა“. ეს არცაა გასაკვირი. კონვენციური სიბრძნე ხშირად გამჭრიახ დაკვირვებებს ეფუძნება – დაკვირვებებს, რომლებმაც დროის გამოცდას გაუძლო.

უცნაური სრულებით არ იქნება, თუ ამ წიგნში მოტანილ ექსპერიმენტთა შედეგების გაცნობისას, რაღაც მომენტებში გაიფიქრებთ: „ეს ხომ ისედაც ცალსახაა?! რად უნდოდა ახლა ამის „აღმოჩენას“ დროის და ფულის ხარჯვა?“ ექსპერიმენტებს რამდენიმე მიზეზის გამო მივამართავთ, მიუხედავად იმისა, რომ შედეგები ხშირად გაკვირვებას საერთოდ არ იწვევს. პირველ ყოვლისა, ყველა ჩვენგანი მგრძობიარენი ვართ რეტროსპექტული წინასწარმეტყველების (hindsight bias) მიმართ. ეს უკანასკნელი გულისხმობს ჩვენს ტენდენციას, გადაჭარბებულად შევაფასოთ ჩვენივე წინასწარმეტყველების ძალა იმ პირობებში, როცა მოცემული მოვლენის შედეგი წინასწარ ვიცით. ასე, მაგალითად, ერთ-ერთი კვლევის¹ თანახმად, როცა არჩევნების მომდევნო დღეს ხალხს ეკითხებიან, როგორ ფიქრობდით, რომელი კანდიდატი გაიმარჯვებდაო, თითქმის ყველა აწ უკვე გამარჯვებულს ასახელებს, მიუხედავად იმისა, რომ არჩევნების წინა დღეს მათი წინასწარმეტყველება ასეთი ზუსტი ნამ-

დვილად არ იქნებოდა. ამავნაირად, ექსპერიმენტის შედეგიც ყოველთვის უფრო მოსალოდნელი ჩანს მას მერე, რაც შედეგები ხელში გვიჭირავს, ვიდრე მანამდე – შედეგების წინასწარმეტყველება ჩვენთვის რეტროსპექტული წინასწარმეტყველების დახმარების გარეშე რომ ეთხოვათ.

გარდა ამისა, კვლევის ჩატარება მნიშვნელოვანია (რაც უნდა, ცალსახად ცხადი იყოს შედეგები), რადგან ბევრი რამ, რაც „ვიციტ“, რომ „ასეა“, ფრთხილი გამოკვლევის შემდეგ სულ სხვაგვარად აღმოჩნდება ხოლმე. მაგალითად, გონივრულია ვარაუდი, რომ ადამიანები, რომელთაც გარკვეული ქცევისათვის მკაცრი დასჯით ემუქრებიან, თანდათანობით ამ ქცევას მოიძულებენ. მაგრამ თუ ამ ვარაუდს ემპირიულად შევამოწმებთ, აღმოჩნდება, რომ ის არასწორია. ადამიანებს, რომელთაც ზომიერი დასჯით ემუქრებიან, აკრძალული ქცევის მიმართ ანტიპათია უმუშავდებათ, ხოლო მათ, ვისაც მკაცრად ემუქრებიან, აკრძალული ქცევისადმი, სულ მცირე, პატარა სიმპათია მაინც უვითარდებათ. ან კიდევ: უმეტესობა ჩვენგანმა გამოცდილებით ვიცით, რომ თუ ყურს მოვკრავთ, რომ ვინმე ჩვენს ზურგს უკან ჩვენზე რაიმე სასიამოვნოს ამბობს, ეს ადამიანი, დიდი ალბათობით, მოგვეწონება, თან ისე, რომ მის შესახებ შეიძლება, სხვა არაფერი ვიცოდეთ. ეს მართლაც ასეა. მაგრამ, ამავე დროს, მართალია ისიც, რომ ეს ადამიანი მაშინაც მოგვეწონება, როცა ჩვენს მიერ ყურმოკრული მისი კომენტარები ყველაფერია, სასიამოვნოს გარდა. ამ ფენომენზე მომდევნო თავებში უფრო დეტალურად იქნება ლაპარაკი.

სოციალური ქცევის გაგების გზაზე პროფესიონალ ფსიქოლოგებს, ყველაზე მოყვარულ სოციალურ ფსიქოლოგებთან შედარებითაც კი, გაცილებით დიდი უპირატესობა გვაქვს. მოყვარულების მსგავსად, პროფესიონალებიც ხშირად ფრთხილი დაკვირვებით ვიწყებთ, მაგრამ ჩვენ საკმაოდ შორს წასვლა შეგვიძლია. ადამიანების ქცევებზე დასაკვირვებლად, ჩვენთვის არაა აუცილებელი, დაველოდოთ, როდის მოხდება ესა თუ ის მოვლენა. ჩვენ თავად შეგვიძლია მოვახდინოთ ეს მოვლენები. სხვა სიტყვებით, სოციალურ ფსიქოლოგებს შეუძლიათ, ჩაატარონ ექსპერიმენტი, რომელშიც უამრავი ადამიანი გარკვეული მოვლენების სამიზნე ხდება (მაგალითად, მკაცრი დასჯის ან ზომიერი დასჯის; სასიამოვნო კომენტარის გაგონების ან სასიამოვნოსა და უსიამოვნოს კომბინაციის გაგონების სამიზნე). თანაც, ასეთი რამეების გაკეთება ჩვენ იმგვარ სიტუაციებში შეგვიძლია, სადაც კონკრეტული საკვლევი მოვლენების გარდა, სხვა ყველაფერი უცვლელია. შესაბამისად, პროფესიონალ სოციალურ ფსიქოლოგებს შეუძლიათ, გაცილებით ზუსტი და მრავალრიცხოვანი მონაცემიდან გამოიტანონ დასკვნები, ვიდრე ეს მოყვარული სოციალური ფსიქოლოგებისთვისაა ხელმისაწვდომი. ამ უკანასკნელთ შეზღუდვები აქვთ, რადგან იძულებულები არიან, იმ მოვლენებს დააკვირდნენ, რომლებიც შემთხვევითად და ისეთ კომპლექსურ გარემოებებში აღმოცენდება, სადაც ერთდროულად ბევრი რამ ხდება.

ამ წიგნში წარმოდგენილი თითქმის ყველა მონაცემი ექსპერიმენტულ კვლევებს ეფუძნება. ამიტომ, მნიშვნელოვანია, მკითხველმა (1) გაიგოს, რას ნიშნავს ექსპერიმენტი სოციალურ ფსიქოლოგიაში და (2) გაიგოს ის უპირატესობები, ნაკ-

ლოვანებები, ეთიკური პრობლემები, სასიამოვნო აღელვება, თავისტიკვილები და გულისტიკვილები, რაც ამ თავგადასავალთანაა დაკავშირებული. მიუხედავად იმისა, რომ ექსპერიმენტული მეთოდის გააზრება მნიშვნელოვანია, ეს ამ წიგნში წარმოდგენილი პრაქტიკული მასალის გასაგებად არსებითი არ გახლავთ. ამდენად, „სოციალური ფსიქოლოგია, როგორც მეცნიერება“, ამ წიგნის სულ ბოლო თავია. როგორც მკითხველმა, შეგიძლიათ, ამ თავს ყურადღებით შეავლოთ თვალი, ვიდრე კითხვას გააგრძელებდეთ (მით უფრო, თუ გირჩევნიათ, რომ ტექნიკური ნიუანსები იქამდე გაიგოთ, სანამ პრაქტიკულ მასალაში გადაეშვებოდეთ) ანდა ამ წიგნში მოგზაურობის ნებისმიერ ეტაპზე მიუბრუნდეთ – როცა კი იგრძნობთ, რომ ინტერესი საკმარისად აღგებდათ.

ადამიანები, რომლებიც სიგიჟეებს სჩადიან, ყოველთვის გიჟები არ არიან

სოციალური ფსიქოლოგი იმგვარ სოციალურ სიტუაციებს სწავლობს, რომლებიც ადამიანების ქცევაზე ახდენენ გავლენას. ხანდახან, ეს ბუნებრივი სიტუაციები იმხელა წნეხის სახეს იღებს და ადამიანებში ისეთ ქცევებს იწვევს, რომლებიც ადვილად შეიძლება, პათოლოგიურ ქცევებად კლასიფიცირდეს. როცა „ადამიანებს“ ვახსენებ, ადამიანთა ძალიან დიდ რაოდენობას ვგულისხმობ. ჩემი აზრით, ადამიანური ქცევის შესახებ ჩვენს ცოდნას არ ამდიდრებს ის გარემოება, რომ ამგვარი ქცევის ავტორებს უმალ ფსიქოპათების იარღივს ვაკრავთ. ბევრად უფრო გონივრულია, ჯერ სიტუაციის ბუნება და ის პროცესები გავიგოთ, რომლებიც ქცევის წარმოქმნას ედო საფუძვლად. ჰოდა, არონსონის პირველ კანონსაც მივაღებთ:

ადამიანები, რომლებიც სიგიჟეებს სჩადიან, ყოველთვის გიჟები არ არიან.

საილუსტრაციოდ, ოჰაიოს სკოლის მასწავლებელი ავილოთ, რომელიც ამტკიცებდა, კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ოთხი სტუდენტი სიკვდილს იმსახურებდაო. არა მგონია, ეს ქალბატონი ერთადერთი ადამიანი ყოფილიყო ასეთი რწმენით, და მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ადამიანი, ვისაც ამგვარი რწმენა გააჩნია, თავისუფლად შეიძლება, შეშლილი იყოს, მე მაინც ეჭვი მეპარება. მეტიც, ვეჭვობ, რომ ამ ხალხის ფსიქოპათებად მონათვლამ მოცემული ფენომენის გაგებაში რაიმე მხრივ წინ წაგვწიოს. ასე, მაგალითად, კენტის უნივერსიტეტის მკვლელობის შემდეგ, ჭორები დაიარსა – დალუპული გოგონები მაინც ორსულად იყვნენ და სიკვდილი მათთვის მადლი იყოო, ხოლო ოთხივე გარდაცვლილ სტუდენტზე ამბობდნენ, ისეთი ბინძურები და ტილიანები იყვნენ, რომ მორგის თანამშრომლებს ცხედრების დათვალიერების დროს გულისრევა დაეწყოთო. ეს ჭორები, ცხადია, თავიდან ბოლომდე მცდარი იყო, მაგრამ ჯეიმს მიჩენერისⁱⁱ 5 თანახმად, ელვის სისწრაფით

ii ჯეიმს ალბერტ მიჩენერი (James Albert Michener; 1907 – 1997) – ამერიკელი მწერალი, რომელიც 40-ზე მეტი წიგნის ავტორია. მისი ნაწარმოებების დიდი ნაწილი საგას ჟანრშია, რომელიც სხვადასხვა გეოგრაფიულ ტერიტორიაზე მცხოვრები არაერთი თაობის ცხოვრების შესახებ ჰყვება და რეალური ისტორიული ფაქტებითაა გაჯერებული.

ვრცელდებოდა. ნუთუ ეს ადამიანები, ვისაც ამ ჭორების სჯეროდა და ვინც ამას ავრცელებდა, ყველანი გიჟები იყვნენ? მოგვიანებით, ამ წიგნში, ჩვენ განვიხილავთ იმ პროცესებს, რომლებიც სწორედ ამგვარ ქცევებს იწვევენ და რომლებისადმიც, შესაბამის სოციოფსიქოლოგიურ პირობებში, უმეტესობა ჩვენგანი მგრძნობიარეები ვართ.

ჩემი ერთ-ერთი ყოფილი სტუდენტი, ელენ ბერსჩეიდი (Ellen Berscheid)⁶ დააკვირდა, რომ ადამიანებს აქვთ ტენდენცია, უსიამოვნო ქცევის ასახსნელად ქცევის ავტორს იარლიყი მიაწებონ („გიჟი“, „სადისტი“ ან ნებისმიერი მსგავსი რამ) და ამის საშუალებით ეს ადამიანი დანარჩენებისგან, ანუ „ჩვენგან, კარგი ხალხისგან“, გარიყონ. ასე, უსიამოვნო ქცევის შესახებ წუხილი აღარ დაგვჭირდება, რადგან მას აღარავითარი საქმე აღარ ექნება ჩვენთან, წესიერ ხალხთან. ბერსჩეიდის თანახმად, საფრთხე, რომელსაც ასეთი აზროვნება შეიცავს, ისაა, რომ მიდრეკილს გვხდის, თვითკმაყოფილებაში გადავეშვათ და უსიამოვნო ქცევის წარმომქმნელი სიტუაციური წნეხებისადმი ჩვენს საკუთარ სენსიტიურობაზე არ ვიღვლოთ; ამ ვითარებას კი სოციალური პრობლემების გადაწყვეტის სწორხაზოვან მიდგომამდე მივყავართ. კერძოდ, ამგვარ სწორხაზოვან გადაწყვეტას, შესაძლოა, გარკვეული დიაგნოსტიკური ტესტების შემუშავება მოჰყვეს, რომელთაც იმის დასადგენად გამოვიყენებთ, თუ ვინ არის მატყუარა, ვინ არის სადისტი, ვინ – გარყვნილი და ვინ კიდევ მანიაკი. ამგვარად, სოციალურმა ქმედებამ, შესაძლოა, ამ ხალხის ამოცნობისა და მათი შესაბამის ინსტიტუციებში განთავსების სახე მიიღოს. ცხადია, მე იმას არ ვამბობ, რომ ამქვეყნად ფსიქოზი არ არსებობს ან რომ ფსიქოზური დარღვევების მქონენი არასდროს უნდა იყვნენ ინსტიტუციონალიზებული. არც იმას ვამბობ, რომ ყველა ადამიანი ერთნაირია და ერთსა და იმავე ინტენსიურ სოციალურ წნეხებზე ზუსტად ერთნაირად გიჟურად რეაგირებს. მე ვამბობ, რომ – როგორც ზემოთაც აღვნიშნე – ზოგ სიტუაციურ ცვლადს შესწევს ძალა, ჩვენს, „ნორმალური“ ზრდასრული ადამიანების, საკმაოდ დიდ ნაწილს ძალიან არასანდომიანი ქცევებისკენ გვიბიძგოს. უმნიშვნელოვანესია, ვეცადოთ და გავიგოთ, რა არის ის ცვლადები და პროცესები, რომლებიც უსიამოვნო ან დესტრუქციულ ქცევებს წარმოშობს.

აღბათ, აქ მაგალითი დაგვეხმარება. წარმოიდგინეთ ციხე. წარმოიდგინეთ ციხის მცველები. როგორები არიან? დიდი შანსია, ხალხის უმეტესობამ ციხის მცველები უხემ, ტლანქ და გულქვა ადამიანებად წარმოიდგინოს. ზოგმა შეგიძლება, ეს ხალხი ბოროტი, სადისტი ტირანებადაც კი წარმოიდგინოს. ხალხმა, ვინც სამყაროს შესახებ ამგვარ დისპოზიციურ შეხედულებებს ატარებს, შესაძლოა, იფიქროს, რომ ადამიანები იმიტომ ხდებიან ციხის მცველები, რომ საკუთარი სიბოროტის გამოყენების შანსი მიეცეთ და თან ისე, რომ ამისათვის არ დაისაჯონ. ახლა წარმოიდგინეთ პატიმრები. როგორები არიან? მეამბოხეები და ურჩები? მორჩილები? არ აქვს მნიშვნელობა, კონკრეტულად რა ხატები გვაქვს თავში, მთავარი აქ ისაა, რომ ეს ხატები ჩვენში არსებობს და უმეტესობა ჩვენგანი დარწმუნებულია, რომ პატიმრები და ციხის მცველები ხასიათითა და პიროვნული თვისებებით ჩვენგან საკმაოდ განსხვავდებიან.

შესაძლოა, ეს ასეც იყოს, მაგრამ შესაძლოა, საკითხი გაცილებით რთულადაც იდგეს. დრამატულ ექსპერიმენტში, ფილიპ ზიმპარდომ (Philip George Zimbardo), კოლეგებთან ერთად, სტენფორდის უნივერსიტეტის სარდაფში ციხის სიმულაცია მოაწყო. ამ „ციხეში“ მან ნორმალური, ზრდასრული, სტაბილური, გონიერი ახალგაზრდა კაცების ჯგუფი მიიყვანა. აადლო მონეტა და ბიჭების ნახევარს ციხის მცველების როლი მიანიჭა, ნახევარს კი პატიმრობისა. რამდენიმე დღის მანძილზე ისინი სწორედ ამ როლებში ცხოვრობდნენ. რა მოხდა? მოდიოთ, თავად ზიმპარდოს სიტყვებით გავიგოთ:

სულ რალაც ექვსი დღის თავზე, იძულებულნი გავხდით, ჩვენი ინსცენირებული ციხე-დოჯვეხურა, რადგან ის, რაც ჩვენ ვნახეთ, შემამოფოთებელი იყო. ჩვენთვის და ცდის პირთა უმეტესობისთვის უკვე გაუგებარი იყო, სად მთავრდებოდა მათი რეალური სახე და სად იწყებოდა როლები. უმრავლესობა ნამდვილ „პატიმრებად“ და „ციხის მცველებად“ იქცა და აღარ ჰქონდა უნარი, როლურ თამაშსა და მე-ს შორის მკაფიო დიფერენცირება მოეხდინა. მათი ქცევის, აზროვნებისა და გრძნობების თითქმის ყველა ასპექტში დრამატული ცვლილებების მოწმენი გავხდით. ერთი კვირაც კი არ იყო გასული, რომ პატიმრობის გამოცდილებამ გაანადგურა (დროებითად) ის, რაც მთელი ცხოვრების მანძილზე ესწავლათ; ადამიანური ღირებულებები კითხვის ნიშნის ქვეშ დადგა, მე-ხატები სერიოზული გამოწვევის წინაშე აღმოჩნდა და ადამიანური ბუნების ყველაზე მახინჯვი, ყველაზე სულმდაბალი, პათოლოგიური მხარე ზედაპირზე ამოტივტივდა. თავზარი დაგვეცა, როცა ვხედავდით, როგორ ეპყრობოდა ზოგიერთი ბიჭი („მცველები“) დანარჩენ ბიჭებს, როგორც ცხოველებს, და თან ამ სისასტიკით სიამოვნებას იღებდა, მაშინ როცა დანარჩენი ბიჭები („პატიმრები“) მონურ, დეჰუმანიზებულ რობოტებად იქცნენ, რომლებიც მხოლოდ გაქცევაზე, ინდივიდუალურ თვითგადარჩენასა და მცველებისადმი დაგროვილ სიძულვილზე ფიქრობდნენ.⁷

თავი 2

კონფორმულობა

ჩვენ სოციალური ცხოველები ვართ, ამ ფაქტის ერთი შედეგი ისაა, რომ ინდივიდუალობასთან დაკავშირებულ ღირებულებებსა და კონფორმულობასთან დაკავშირებულ ღირებულებებს შორის მუდმივი დაძაბულობის პირობებში ცვხოვრობთ. ჯეიმს ტერბერმა (James Thurber) კონფორმულობის არსი შემდეგნაირად გადმოგვცა:

„უცებ ვიღაცამ სირბილი დაიწყო. შესაძლებელია, მოულოდნელად გაახსენდა, რომ ცოლს უნდა შეხვედროდა და ძალიან აგვიანდებოდა. რაც უნდა ყოფილიყო მიზეზი, ის ბროუდ სტრიტის აღმოსავლეთით გარბოდა (იქნებ, მარაბორის რესტორანში მიიჩქაროდა, სადაც ცოლს ხვდებოდა ხოლმე). ვიღაც სხვამაც დაიწყო სირბილი, შეიძლება, ეს გაზეთების დამტარებელი ბიჭი იყო. სხვამაც, საქმიანმა ხანშიშესულმა მამაკაცმა, აუჩქარა ფეხს. დაახლოებით ათ წუთში ჰაი სტრიტზე, რკინიგზის სადგურიდან სასამართლოს შენობამდე, ყველანი გარბოდნენ. გაურკვეველი ბერებიდან თანდათანობით გამოიკვეთა საშინელი სიტყვა „წყალდიდობა“. „კაშხალი დაინგრა!“ ამ საშინელ სიტყვებს იმეორებდნენ ყველანი – ელექტრომობილის მგზავრი ქალბატონი, პოლიციელი, პატარა ბიჭები – და არავინ იცოდა, ვინ თქვა პირველად, ან რა ხდებოდა სინამდვილეში. ორი ათასი ადამიანი მთელი სისწრაფით გარბოდა. „აღმოსავლეთისკენ გაიქეციო!“ გაისმა ძახილი, მდინარიდან აღმოსავლეთისკენ, სადაც საფრთხე აღარ იქნებოდა. „აღმოსავლეთისკენ! აღმოსავლეთისკენ!“ გვერდით ჩამირბინა მალალმა ქალმა მკაცრი მზერითა და გამოკვეთილი ნიკაპით. მე ჯერ კიდევ ვერ გამეგო, რა ხდებოდა, მთელი ამ ყვირილის ფონზე. ძლივს დავეწიე ამ ქალს, რადგან მიუხედავად მისი ხანდაზმული ასაკისა, მშვენიერ სპორტულ ფორმაში იყო და კარგად დარბოდა. „რა ხდება?“ ძლივს ამოვისუნთქე. მან ერთი კი შემომხედა და ისევ აუჩქარა ფეხს. „არ ვიცი, ღმერთმა იცის!“ იყო მისი პასუხი.“

ტერბერის ეს კომიკური აღწერა ადამიანთა კონფორმულობის ნათელ ილუსტრაციას წარმოადგენს. ერთი-ორმა ადამიანმა საკუთარი მიზეზების გამო სირბილი დაიწყო; არ გასულა დიდი ხანი, რომ უკვე ყველა გარბოდა. რატომ? იმიტომ, რომ სხვები გარბოდნენ. ტერბერის მონათხრობის მიხედვით, როცა ამ ადამიანებმა გაიგეს, რომ კაშხალი მთელი იყო და არაფერიც არ მომხდარა, თავი სულელურად იგრძნეს. და მაინც, რამდენად უფრო სულელურად იგრძნობდნენ თავს, კონფორმულად რომ არ მოქცეულიყვნენ და ამ დროს კაშხალი მართლა დანგრეულიყო? ცუდია კონფორმულობა, თუ კარგი? ერთი შეხედვით, აბსურდული შეკითხვაა. მაგრამ

სიტყვებს შეფასების მნიშვნელობაც ენიჭებათ. ასე, მაგალითად, ინდივიდუალისტი და არაკონფორმისტი, იგულისხმება, რომ „კარგ“ ადამიანს ნიშნავს. მაშინვე დანიელ ბუნი¹ წარმოგვიდგება თვალწინ, მთის წვერზე მდგომი, ჩამავალი მზის ფონზე, მხარზე გადაკიდებული თოფით, თმას კი ქარი უწეწავს. ჩვენს კულტურაში კონფორმისტობა „არასრულფასოვნებას“ ნიშნავს. წარმოვიდგინოთ ნაცრისფერ კოსტიუმებში გამოწყობილ ბიუროკრატებს, ყველას რომ ერთნაირი ჩემოდანი უჭირავს და ერთ თარგზე მოჭრილებივით გამოიყურებიან.

თუმცა, თუ ამ სიტყვების სინონიმებს გამოვიყენებთ, სულ სხვაგვარი სურათები ჩნდება. ინდივიდუალისტის ან არაკონფორმისტის ნაცვლად შეიძლება ნორმიდან გადახრილი ვთქვათ; კონფორმისტს კი გუნდური მუშაობის უნარის მქონე დავარქვათ. ახლა უკვე, ნორმიდან გადახრილი ადამიანი აღარ იწვევს დანიელ ბუნის ასოციაციას, გუნდური მუშაობის უნარის მქონე ადამიანებს კი ვერ დაარქმევთ ერთფეროვან ბიუროკრატებს. თუ კარგად დავაკვირდებით, ჩვენი საზოგადოების დამოკიდებულება კონფორმულობასთან (გუნდური მუშაობა) და არაკონფორმულობასთან (ნორმიდან გადახრა) მთლად თანმიმდევრული არაა. მაგალითად, 1950-იანი წლების ერთ-ერთი ბესტსელერი იყო ჯონ ფ. კენედის „სიმამაცის სახეები“, რომელშიც ავტორი ხოტბას ასხამს რამდენიმე პოლიტიკოსს იმის გამო, რომ არ დაემორჩილნენ ზეწოლას, გამოიჩინეს სიმამაცე და არ გახდნენ კონფორმულები. სხვაგვარად რომ შეხვედოთ ამ საკითხს, კენედი აქებს ადამიანებს, რომლებმაც უარი თქვეს გუნდთან ერთად მუშაობაზე, არ მისცეს ხმა იმ ადამიანს, ვისაც მათი პარტია უჭერდა მხარს, ან არ დაემორჩილნენ საკუთარი პოლიტიკური ჯგუფის მოთხოვნებს. მათმა ქმედებამ კენედის აღფრთოვანება გამოიწვია წლების შემდეგ, მაგრამ უშუალო კოლეგების და თანამედროვეების მიერ მათი საქციელის შეფასება პოზიტიური ნამდვილად ვერ იქნებოდა. არაკონფორმისტებს აქებენ ისტორიკოსები, მათ შესახებ იქმნება ფილმები და წიგნები, მაგრამ ეს ხდება დიდი ხნის შემდეგ, თანამედროვეები კი, განსაკუთრებით ისინი, ვის მოთხოვნებსაც არ ასრულებენ ეს ადამიანები, მათ შესახებ კარგი აზრის არ არიან ხოლმე. ამ თვალსაზრისს სოციალური ფსიქოლოგიის რამდენიმე ექსპერიმენტი ადასტურებს. მაგალითად, სტენლი² შეხტერის კლასიკურ ექსპერიმენტში სტუდენტების რამდენიმე ჯგუფს უნდა ემსჯელა არასრულწლოვანი დამნაშავეს, ჯონი როკოს შესახებ. მისი დანაშაულის შესახებ ინფორმაციის გაცნობის შემდეგ თითოეულ ჯგუფს სთხოვდნენ, განეხილათ ეს შემთხვევა და ჯონისთვის განაჩენი გამოეტანათ სკალაზე, რომელიც იწყებოდა „ძალიან მსუბუქი სასჯელი“-დან და მთავრდებოდა „ძალიან მკაცრი სასჯელით“. ტიპური ექსპერიმენტული ჯგუფი შედგებოდა დაახლოებით ცხრა მონაწილისგან, რომელთა შორისაც ექვსი იყო ნამდვილი მონაწილე და სამი იყო ექსპერიმენტატორის თანამონაწილე. ეს ადამიანები ასრულებდნენ სამ სხვადასხვა როლს, რომელიც წინასწარ კარგად ჰქონდათ შესწავლილი, ეს როლები იყო: საშუალო ადამიანი, რომელიც ჯგუფის რეალურ მონაწილეთა უმრავლესობის აზრს იზიარებდა; გადახრა, რომელიც ჯგუფის აზრისგან რადიკალურად განსხვავებულ პოზიციას ირჩევ-

i ამერიკელი სახალხო გმირი, მონადირე და მებრძოლი.

და; არაერთგვაროვანი, რომელიც თავიდან რადიკალურად განსხვავებულ პოზიციას ირჩევდა, მაგრამ მსჯელობის მიმდინარეობისას თანდათანობით „იცვლიდა“ პოზიციას და ჯგუფის უმრავლესობის აზრზე გადადიოდა. შედეგებმა ნათლად აჩვენა, რომ ჯგუფს ყველაზე მეტად ის ადამიანი მოეწონა, რომელიც დაემორჩილა ჯგუფის ნორმას; ყველაზე ნაკლებად კი ნორმიდან გადახრილი ადამიანი მოეწონათ. შედარებით გვიანდელ ექსპერიმენტში არიე კრუგლანსკიმ და დონა უებსტერმა³ (Arie Kruglanski, Donna Webster) აჩვენეს, რომ როცა არაკონფორმისტები განსხვავებულ პოზიციას გამოხატავენ ჯგუფის მუშაობის დასრულების დროისთვის, მათ თვალსაზრისს უფრო მეტად უარყოფენ, ვიდრე იმ შემთხვევებში, როცა ისინი დისკუსიის დაწყებისთანავე გამოთქვამენ აზრს.

ამგვარად, მონაცემები გვაჩვენებს, რომ „ისტებლიშმენტს“, ანუ ჩვეულებრივ ჯგუფს, კონფორმისტები უფრო მეტად მოსწონს, ვიდრე არაკონფორმისტები. ცხადია, არსებობს ისეთი სიტუაციები, რომლებშიც კონფორმულობა აუცილებელია და არაკონფორმულობა სრული კატასტროფა იქნებოდა. მაგალითად, ვთქვათ, მე უცებ გადაწყვიტე, რომ მეყო ამდენი კონფორმულობა. ჩაჯვჭეი მანქანაში, გადავედი გზის მარცხენა მხარეს და განვაგრძე სვლა – არცთუ ისე შესაფერისი საშუალებაა ინდივიდუალიზმის გამოსახატავად, თანაც არცთუ ისე სამართლიანი იქნება შენს მიმართ, თუ შენ ამ დროს იმავე ქუჩაზე მოდიხარ ჩემ საწინააღმდეგო მიმართულებით (კონფორმისტულად). ამის მსგავსად, წარმოვიდგინოთ მეამბოხე თინეიჯერი გოგონა, რომელიც ეწევა სიგარეტს, ღამე სახლში არ ბრუნდება, ტატუს იკეთებს, ხვდება ზუსტად ისეთ ბიჭს, რომელიც არ მოეწონებათ მის მშობლებს. ის ამით დამოუკიდებლობას კი არ ამტკიცებს, არამედ დაუმორჩილებლობას, თავად კი არ ფიქრობს, რა უნდა გააკეთოს, არამედ ავტომატურად იქცევა სხვათა სურვილების და მოლოდინების საპირისპიროდ.

მეორე მხრივ, მე არ ვვარაუდობ, რომ კონფორმულობა ყოველთვის ადაპტიურია და არაკონფორმულობა არაადაპტიური. არსებობს სიტუაციები, რომლებშიც კონფორმულობა საშინელი და ტრაგიკული შედეგებით შეიძლება დასრულდეს. უფრო მეტიც, ზოგ შემთხვევაში მცოდნე და მოაზროვნე ადამიანებიც კი შეიძლება აღმოჩნდნენ კონფორმულობის მსხვერპლნი. იხილეთ შემდეგი მაგალითები: ალბერტ შპეერი, ადოლფ ჰიტლერის ერთ-ერთი მთავარი მრჩეველი, თავის მემუარებში ჰიტლერის გარშემომყოფთ აღწერს, როგორც სრული კონფორმისტის ატმოსფეროს – განსხვავებული აზრი არ იყო ნებადართული. ამგვარ ატმოსფეროში ყველაზე უფრო ბარბაროსული ქმედებაც კი მისაღები ჩანს, რადგან არ არსებობს საწინააღმდეგო აზრი, რაც ქმნის ერთსულოვნების ილუზიას და ცალკეულ ინდივიდს ველარც კი წარმოუდგენია, რომ სხვა არჩევანიც შეიძლება არსებობდეს.

„ნორმალურ პირობებში ადამიანები, ვინც ზურგს აქცევენ რეალობას, დროულად მოდიან გონს გარშემომყოფთა დაცინვის ან კრიტიკის შედეგად. მესამე რაიხში ამგვარი შესწორებები წარმოუდგენელი იყო. პირიქით, თავის მოტყუების ყველა გამოვლინება მრავლდებოდა, როგორც სარკეებიან დარბაზში მოხვედრილი გამოსახულება, სადაც ყოველი შემდეგი სარკიდან არეკლილი ფანტასტიკური სურათი

სულ უფრო მეტად შორდება მკაცრ რეალობას და აღარაფრით მოგვაგონებს გარესამყაროს. ამ სარკეებში საკუთარი მრავალჯერ გადამრავლებული სახის გარდავერაფერს ვხედავდი.⁴

უფრო ნაცნობი, მაგრამ ნაკლებად დრამატული შემთხვევა პრეზიდენტ რიჩარდ ნიქსონსა და მისი „სასახლის დაცვას“ ეხება უოთერგეიტის დაფარვის საქმეში. ამ შემთხვევაში მაღალი თანამდებობის პირები, მთავრობის წევრები – მათი უმეტესობა იურისტები იყვნენ – დაუფიქრებლად აყალბებდნენ ინფორმაციას, ანადგურებდნენ მტკიცებულებებს, ქრთამებს აძლევენ. ეს ნაწილობრივ იმის ბრალიც იყო, რომ 1970-იანი წლების დასაწყისში პრეზიდენტის ირგვლივ ერთგვარად მოაზროვნეთა წრე შეიქმნა. ამგვარმა ცალმხრივმა აზროვნებამ წარმოუდგენელი გახადა განსხვავებული აზრის ქონა და ასე გრძელდებოდა ამ წრის დაშლამდე. როცა წრე უკვე დაიშალა, რამდენიმე ადამიანი (მაგალითად, ჯეხ სტიუარტ მაგრუდერი, რიჩარდ კლიანდინენსტი, პატრიკ გრეი) გაოცებული იყო საკუთარი უკანონო საქციელით, რომელიც თითქოს სიზმარში ჩაედინათ. ჯონ დინი ამას ასე აღწერდა:

„როცა იღებ დილის გაზეთს და კითხულობ მოწინავე სტატიას, რომელმაც გუშინდელი სტატია უარყო, ხვდები, რომ დღევანდელი სტატია სიმართლეა. ამ პროცესმა თეთრ სახლში არარეალობის გარემო შექმნა, რომელიც ბოლომდე შენარჩუნდა. თუ რაიმეს ხშირად გაიმეორებ, სიმართლე გახდება. მაგალითად, როცა პრესამ გაიგო ჟურნალისტებისა და თეთრი სახლის თანამშრომლების მოსმენების შესახებ და ამის უარყოფა შეუძლებელი გახდა, გამოაცხადეს, რომ ეს ეროვნული უშიშროებისთვის კეთდებოდა. დარწმუნებული ვარ, ბევრს მართლაც სჯეროდა, რომ ეს უშიშროებისთვის იყო საჭირო; თუმცა ასე არ ყოფილა. ეს გამოიგონეს ფაქტის გამჟღავნების შემდეგ მის გასამართლებლად. მაგრამ, ამას რომ ამბობდნენ, გასაგები იყო, რომ მათ მართლა სჯეროდათ ამის.“⁵

1986 წლის 28 იანვარს კოსმოსური ხომალდი „ჩელენჯერი“ აფეთქდა გაშვებიდან რამდენიმე წამში. შვიდი ასტრონავტი და სკოლის მასწავლებელი, რომლებიც ბორტზე იმყოფებოდნენ, ცეცხლსა და კვამლში დაიღუპნენ. გადაწყვეტილება „ჩელენჯერის“ გაშვების შესახებ მიღებულ იქნა იმის მიუხედავად, რომ იგი წინა გაშვების დროს ძლივს გადაურჩა კატასტროფას, საქმის მცოდნე ინჟინრები აქტიურ წინააღმდეგობას უწევდნენ და აფრთხილებდნენ, რომ დამარჩაბელი რაკეტების ხრახნებთან წუნდებული დამცველები იყო დაყენებული. აერონავტიკისა და კოსმოსის ეროვნული სამსახურის ადმინისტრაციის (NASA) მაღალჩინოსნებმა ყურადღება არ მიაქციეს საფრთხეს და არ იზრუნეს ასტრონავტების სიცოცხლეზე? მეეჭვება.

უფრო რეალური ახსნა რამდენიმე ფაქტორს მოიცავს, რომლებიც NASA-ში გადაწყვეტილების მიღების პროცესის ნაკლოვან მხარეებს უკავშირდება. ჯერ ერთი, NASA-ს უკვე ჰქონდა განხორციელებული ოცზე მეტი წარმატებული გაშვება იმავე ტექნიკური მახასიათებლების პირობებში. წინა წარმატებებმა მათი თავდაჯერებულობა გაზარდა, ამიტომ NASA-ს ადმინისტრატორები გაშვებას მხარს უჭერდნენ. მეორეც, NASA-ს ხელმძღვანელობა, ისევე, როგორც მთელი საზოგადოება, შეპყრო-

ბილი იყო ენთუზიზმით, რაც პირველი სამოქალაქო პირის (მასწავლებელი კრისტა მაკოლიფი) კოსმოსში გაშვებას ახლდა თან.

გარდა ამისა, არიე კრუგლანსკის⁶ დაწვრილებითი ანალიზის შედეგად გამოჩნდა, რომ NASA-ს ადმინისტრატორებს სხვა, უფრო პრაქტიკული მიზეზებიც ჰქონდათ იმისთვის, რომ ხომალდის გაშვებისთვის დაეჭირათ მხარი: კონგრესის მიერ NASA-ს დაფინანსების საჭიროება, რასაც მხოლოდ შედეგიანი და ნაყოფიერი მუშაობის შემთხვევაში მიაღწევდნენ, საზოგადოების მაღალი ინტერესი, რაც პროგრამამ „მასწავლებელი კოსმოსში“ გამოიწვია, NASA-ს ტექნოლოგიური სრულყოფილების დემონსტრირების სურვილი; თუ ამ ყველაფერს გავითვალისწინებთ, „გაშვება უფრო სასურველი გადაწყვეტილება იყო, ვიდრე გადადება. სისტემის გაუმართაობაზე რაიმე მინიშნებაც კი მეტი ფულის დახარჯვის საჭიროებას ნიშნავდა, რაც NASA-ს მიუღებლად მიაჩნდა, რადგან ორგანიზაციის დამახასიათებელ რენტაბელობისა და ეკონომიურობის პრინციპებს ეწინააღმდეგებოდა.“

დაბოლოს, ენთუზიზმისა და გარეგანი ზეწოლის ამგვარ პირობებში NASA-ს არცერთ თანამშრომელს არ უნდოდა ეფიქრა, რომ, შესაძლებელი იყო, ავარია მომხდარიყო. NASA-ს ადმინისტრაციისგან განსხვავებით, Morton Thiokol-ის ინჟინრების (ამ კომპანიამ დაამზადა დამაჩქარებელი რაკეტები) დასკვნაზე არ მოუხდენია გავლენა პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და საზოგადოებასთან ურთიერთობის ფაქტორებს. ისინი მხოლოდ იმის შესახებ ფიქრობდნენ, როგორ იმუშავებდა აპარატურა – ამიტომაც, გაითვალისწინეს რა ის ფაქტი, რომ გაშვების ადგილას ტემპერატურა ნულს ქვემოთ იყო, სერიოზული წინააღმდეგობა გაუწიეს კოსმოსური ხომალდის გაშვებას.

Morton Thiokol-ის ხელმძღვანელობა არ იყო ასე ილბლიანი. მათთვის უფრო მეტი რამ წყდებოდა, ვიდრე ხომალდის წარმატებული სტარტი იყო. ისინი დიდ კონფლიქტში იყვნენ ჩართული. ერთი მხრივ, როგორც ინჟინრები, ისინი იზიარებდნენ კომპანიის სხვა თანამშრომლების მოსაზრებებს. მეორე მხრივ, როგორც ხელმძღვანელები, ისინი უშუალოდ ექვემდებარებოდნენ NASA-ს კონტრაქტით, რომელიც წელიწადში დაახლოებით 400 მილიონ დოლარს შეადგენდა. ამგვარად, ისინი იზიარებდნენ იმავე მოსაზრებებს, რასაც NASA-ს ადმინისტრაცია. გამოძიების საპრეზიდენტო კომისიისთვის ჩვენების მიცემისას რობერტ ლუნდმა, Morton Thiokol-ის ვიცე-პრეზიდენტმა აღნიშნა, რომ თავიდან იგი, როგორც ინჟინერი, „ეწინააღმდეგებოდა კოსმოსური ხომალდის გაშვებას, მაგრამ შემდეგ მას ურჩიეს, „ინჟინრის როლიდან გამოსულიყო და მენეჯერის პოზიციიდან ემსჯელა“. როგორ გაუმკლავდა ამ კონფლიქტს Morton Thiokol-ის ხელმძღვანელობა, მათ შორის ლუნდი? NASA-ში საბოლოო კონფერენციის გამართვამდე მათ Thiokol-ში კენჭისყრა გამართეს – მაგრამ მასში ინჟინრები არ მონაწილეობდნენ, მხოლოდ მმართველი გუნდი – და უმრავლესობამ ხომალდის გაშვებას დაუჭირა მხარი. ამგვარად, ხომალდის საბედისწერო სტარტის წინა საღამოს NASA-ს და Thiokol-ის ხელმძღვანელები ერთმანეთს კონფერენციაზე შეხვდნენ და განუმტკიცეს რწმენა, რომ სწორ გადაწყვეტილებას იღებდნენ.

ერთად განვიხილოთ ზემოთ აღწერილი შემთხვევები. რა აქვთ საერთო ჰიტლერის გარემოცვას, ნიქსონის „სასახლის დაცვას“ და NASA-ს ადმინისტრაციას, გარდა იმ ფაქტისა, რომ ყველა მათგანმა ტრაგიკული გადაწყვეტილებები მიიღო? ესენი იყო განსხვავებული აზრისაგან იზოლირებული, ერთიანი (კოჰესიური) ჯგუფები. როცა ამგვარი ჯგუფი გადაწყვეტილებას იღებს, ეს გადაწყვეტილებები ხშირად ისაა, რასაც სოციალური ფსიქოლოგი ირვინგ ჯენისი (Irving Janis) ჯგუფურ აზროვნებას უწოდებს. ჯენისის თანახმად, ჯგუფური აზროვნება არის⁷ „აზროვნების ფორმა, რომლის დროსაც ადამიანებისთვის იმდენად მნიშვნელოვანი ხდება შეთანხმების მიღწევა ერთიანი ჯგუფის შიგნით, რომ ალტერნატიული შესაძლებლობების რეალისტურ შეფასებას უგულბებლყოფენ.“ ჯგუფები, რომლებიც გადაწყვეტილების მიღების ამგვარ არაადექვატურ სტრატეგიას მიმართავენ, როგორც წესი, ყოვლისშემძლედ მიიჩნევენ თავს – მათ ოპტიმიზმი აბრმავებს. ეს ოპტიმიზმი მუდმივად ნარჩუნდება, თუ აზრთა სხვადასხვაობა მიუღებელია. კონფორმულობის ზეწოლის პირობებში ჯგუფის ცალკეულ წევრებს თავადვე შეაქვთ ეჭვი საკუთარ განსხვავებულ მოსაზრებაში და როცა ჯგუფის აზრისგან განსხვავებულ რამეს ფიქრობენ, ხმამაღლა არ ამბობენ ამას. ჯგუფის წევრთა შორის თანხმობის მიღწევა იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ჯგუფის ზოგიერთი წევრი ჯგუფის აზრის დამცველად გადაიქცევა – ეს ადამიანები აკონტროლებენ შემოსულ ინფორმაციას, როგორც ამას Morton Thiokol-ის ხელმძღვანელობა აკეთებდა.

მე არ ვფიქრობ, რომ ადამიანებმა, რომლებიც სულელურ და კატასტროფამდე მიმყვან გადაწყვეტილებებს იღებენ, პასუხი არ უნდა აგონ საკუთარ ქმედებებზე. ამ მაგალითების მოყვანით მხოლოდ იმის ჩვენება მინდოდა, რომ გაცილებით უფრო ადვილია, გამოიძიო და ბრალი დასდო, ვიდრე ჩაწვდე იმ ფსიქოლოგიურ პროცესებს, რომლებიც მცდარი გადაწყვეტილების მიღებას უდევს საფუძვლად. თუმცა, მხოლოდ ამ პროცესების გაგებისა და ღრმად ჩაწვდომის შედეგად შეიძლება, იმედი ვიქონიოთ, რომ გადაწყვეტილებების მიღების პროცესის გაუმჯობესებას შევძლებთ და მომავალში კატასტროფამდე მიმყვანი გადაწყვეტილებების სისშირეს შევამცირებთ.

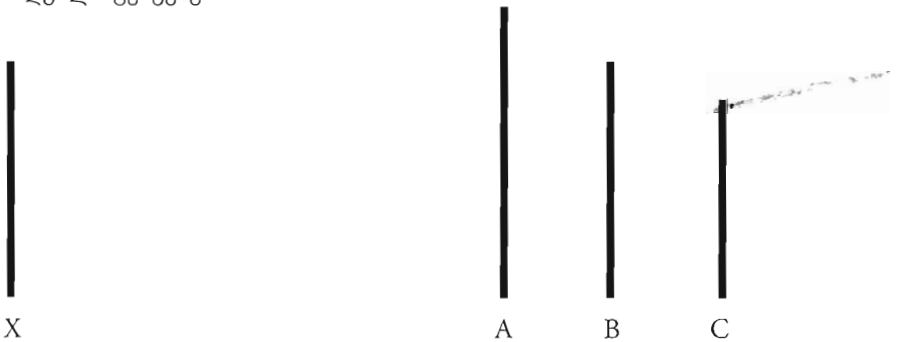
რა არის კონფორმულობა?

კონფორმულობა შეიძლება განემარტოთ, როგორც ცვლილება პიროვნების ქცევასა ან აზრებში, რომელიც სხვა ადამიანის ან ადამიანთა ჯგუფის მხრიდან რეალური ან წარმოსახვითი ზეწოლის შედეგადაა გამოწვეული. სიტუაციების უმრავლესობა არ შეიცავს ისეთ უკიდურეს კონფორმიზმს, როგორსაც ჩვენი ზემოთ მოყვანილი მაგალითები. შევეცდებით, კონფორმულობის ფენომენი ავხსნათ ნაკლებად მძაფრი (და უფრო მარტივი) მაგალითით. დავუბრუნდეთ ჩვენს ძველ ნაცნობ სემს, კოლეჯის სტუდენტს, რომელსაც პირველ თავში შევხვდით. გავიხსენოთ, რომ სემმა ტელევიზორში ნახა პრეზიდენტობის კანდიდატი და მოიხიბლა მისი გულწრფელო-

ბით. თუმცა, მეგობრების ერთსულოვან განცხადებას, რომ ეს კანდიდატი გულწრფელი არ იყო, სემიც შეუერთდა – მანაც თქვა იგივე.

ამგვარ სიტუაციაში რამდენიმე კითხვა შეიძლება გაჩნდეს: 1) რა აიძულებს ადამიანს, დაემორჩილოს ჯგუფის ზეწოლას? კონკრეტულად, სემის შემთხვევაში რამ აიძულა ის? 2) როგორია ჯგუფის ზეწოლა? ამ შემთხვევაში, რას აკეთებდნენ სემის ნაცნობები ისეთს, რითიც გამოიწვიეს კონფორმულობა? 3) შეეცვალა თუ არა სემს წარმოდგენა კანდიდატზე იმ ხანმოკლე და სამიში პერიოდის განმავლობაში, როცა ნახა, რომ არცერთი ჯგუფელი არ ეთანხმებოდა მას? ეს ის შემთხვევა ხომ არაა, როცა სემმა შეინარჩუნა საკუთარი აზრი და შეეცვალა მხოლოდ ის, რასაც ამბობდა კანდიდატის შესახებ? თუ აზრიც შეიცვალა, სამუდამოდ, თუ მხოლოდ მცირე ხნით?

სამწუხაროდ, ჩვენ ვერ ვიტყვით დარწმუნებით და ზუსტად, რა ხდებოდა სემის გონებაში ამ დროს, რადგან ამ სიტუაციაში ბევრი ისეთი ფაქტორი მოქმედებდა, რომელთა შესახებაც არაფერი ვიცით. მაგალითად, ჩვენ არ ვიცით, რამდენად იყო სემი დარწმუნებული თავისი თავდაპირველი აზრის სიმართლეში; არ ვიცით, რამდენად მოსწონდა მას ის ადამიანები, ვისთან ერთადაც უყურებდა კანდიდატის გამოსვლას; არ ვიცით, სემი საკუთარ თავს გულწრფელობის კარგ შემფასებლად მიიჩნევდა თუ არა, ან სხვებს თუ მიიჩნევდა კარგ შემფასებლებად; ჩვენ არ ვიცით, სემი საერთოდ ძლიერი ადამიანია თუ სუსტი; და ასე შემდეგ. ჩვენ მხოლოდ შეგვიძლია, შევექმნათ სემის სიტუაციის მსგავსი ექსპერიმენტული სიტუაცია, ხოლო ის ფაქტორები, რომლებიც მნიშვნელოვნად მიგვაჩნია ამ სიტუაციაში, თავად ვაკონტროლოთ და ვცვალოთ. სწორედ ასეთი სიტუაცია შექმნა სოლომონ აშმა⁸ (Solomon Asch) კლასიკურ ექსპერიმენტებში. წარმოიდგინეთ საკუთარი თავი შემდეგ სიტუაციაში: თქვენ მონაწილეობას იღებთ ექსპერიმენტში აღქმის შესახებ. ოთხ სხვა მონაწილესთან ერთად შედისართ ოთახში. ექსპერიმენტატორი გიჩვენებთ სწორ ხაზს (ხაზი X). ამავდროულად გიჩვენებთ სამ სხვა ხაზს შესადარებლად (A, B და C ხაზები). თქვენ უნდა გადაწყვიტოთ, ამ სამ ხაზს შორის რომელია X ხაზის ტოლი. ეს ძალიან ადვილი გეჩვენებათ.



თქვენთვის სრულიად ნათელია, რომ სწორი პასუხია B და როცა თქვენი რიგი მოვა, იტყვით B-ს. თუმცა, ჯერ თქვენი რიგი არაა. ახალგაზრდა მამაკაცი, რო-

მელიც პირველი პასუხობს, ყურადღებით აკვირდება ხაზებს და ამბობს „ხაზი A“. თქვენ პირი ღია გრჩებათ გაოცებისგან. „A როგორ თქვა, როცა ნებისმიერი სულელი დაინახავს, რომ სწორი პასუხი B-ა?“ ეკითხებით საკუთარ თავს. „ან ბრმა, ან გიჟია.“ ახლა მეორე ადამიანი პასუხობს. მანაც A აირჩია. თქვენ ისე გრძნობთ თავს, როგორც ალისა საოცრებათა ქვეყანაში. „როგორ?“ ფიქრობთ თქვენ. „ორივე მათგანი ხომ ვერ იქნება ბრმა ან გიჟი?“ შემდეგ მესამე ადამიანი პასუხობს და ისიც ამბობს „A ხაზი“. თქვენ კიდევ ერთხელ აკვირდებით ამ ხაზებს. „ალბათ, მე გავგიჟდი“, ჩურჩულებთ ჩუმად. მეოთხე ადამიანის რიგი დადგა, მისი აზრითაც, სწორი პასუხია A. ბოლოსდაბოლოს, თქვენი რიგიც დგება. „რა თქმა უნდა, A.“ აცხადებთ თქვენ. „ეს ხომ აშკარაა“.

ამგვარი კონფლიქტი გაიარეს კოლეჯის სტუდენტებმა აშის ექსპერიმენტებში. როგორც ხედებით, ის ადამიანები, ვინც პირველები პასუხობენ, ექსპერიმენტატორის სურვილს ემორჩილებოდნენ, მათ ინსტრუქცია ჰქონდათ მიღებული, რომ არასწორი პასუხი ეთქვათ. თავად აღქმის ამოცანა ძალიან ადვილი ამოსახსნელი იყო. იმდენად ადვილი, რომ როცა ინდივიდები ჯგუფის ზეწოლას არ განიცდიდნენ და მარტო მყოფნი აფასებდნენ ხაზების სიგრძეს, მცდარი პასუხები თითქმის მთლიანად გამოირიცხა. ამოცანის ასეთი სიადვილის და ფიზიკური რეალობის ასეთი სიცხადის გამო, თავად აში მტკიცედ იყო დარწმუნებული, რომ ამ ექსპერიმენტში ჯგუფის გავლენა ძალიან მცირე, თითქმის შეუმჩნეველი იქნებოდა. მაგრამ მისი ვარაუდი მცდარი აღმოჩნდა. როცა ნახეს, რომ სტუდენტების უმრავლესობის მსჯელობა 12 სხვადასხვა შემთხვევაში ერთმანეთს დაემთხვა, ცდის პირთა დაახლოებით სამმა მეოთხედმა ერთხელ მაინც უპასუხა არასწორად და დაემორჩილა ჯგუფის გავლენას. როცა ამ მსჯელობებს ერთიანობაში ვაკვირდებით, ვხედავთ, რომ პასუხების მთელი რაოდენობის 35 პროცენტი აშის ცრუ ცდის პირების მცდარ პასუხებს ემთხვევა.

სოლომონ აშმა ეს კლასიკური ექსპერიმენტი დაახლოებით 60 წლის წინ ჩაატარა. თუმცა, შედეგები შთამბეჭდავი იყო, მისი შედეგების უარყოფა მაინც შეიძლება მოგვინდეს იმ დაშვების საფუძველზე, რომ ჩვენს დროში ამერიკული კოლეჯების თანამედროვე სტუდენტები სრულიად განსხვავებულნი არიან. განსაკუთრებით, კომპიუტერების და ინტერნეტის განვითარება გვაძლევს საფუძველს, ვიფიქროთ, რომ ჩვენი თაობა ნაკლებად დაექვემდებარება ჯგუფის ამგვარ გავლენას. ასე არაა. აშის ექსპერიმენტი ამ წლების განმავლობაში რამდენჯერმე წარმატებით გაიმეორეს. ერთი-ორი წლის წინ ენტონი პრატკანისმა⁹ (Anthony Pratkanis) ზუსტად გაიმეორა აშის ექსპერიმენტი აშის მიერ მისი ჩატარებიდან 50 წლის შემდეგ, ეს ნაციონალური ტელევიზიითაც გადაიცა. პრატკანისის ექსპერიმენტში მონაწილეობდნენ კოლეჯის სტუდენტები, რომელთა უმეტესობა თავს არაკონფორმისტად მიიჩნევდა. შედეგები აშის შედეგების თითქმის ზუსტად იდენტური აღმოჩნდა.

ჯგუფის ზეწოლასთან გამკლავება ძალიან რთულია და ეს არა მხოლოდ ცდის პირების სახეებზე დაკვირვებით მჟღავნდება, არამედ მათი ნერვული აქტივობის შესწავლითაც. გრეგორი ბერნსის (Gregory Berns)¹⁰ და მისი კოლეგების ექსპერი-

მენტში აშის პროცედურები გაიმეორეს, მაგრამ ამავდროულად ცდის პირების ნერვულ აქტივობას ამოწმებდნენ მაგნიტური რეზონანსის ფუნქციონალური ტომოგრაფიით (fMRI). სკანირებამ გამოავლინა ძირითადი განსხვავება იმ მონაწილეებს შორის, ვინც დაემორჩილა ჯგუფის გავლენას და ვინც წინააღმდეგობა გაუწია მას. წინააღმდეგობის შემთხვევებში დიდი აქტივობა დაფიქსირდა ამიგდალაში, ტვინის იმ ნაწილში, რომელიც ტკივილსა და ემოციურ დისკომფორტთანაა დაკავშირებული. ჯგუფის წინააღმდეგ წასვლა მტკივნეულია.

ამ ექსპერიმენტებში შექმნილი სიტუაცია განსაკუთრებით დამაინტრიგებელია, რადგან ბევრი სხვა სიტუაციისგან განსხვავებით, აქ არ იყო რამე აშკარა საფრთხე ინდივიდუალობის წინააღმდეგ. ბევრ შემთხვევაში არაკონფორმულობის წინააღმდეგ სანქციები ნათელი და არაორაზროვანია. მაგალითად, მე ვერ ვიტან ჰალსტუხს და უმეტეს შემთხვევაში ამ მცირე კაპრიზს არავინ აქცევს ყურადღებას. თუმცა, ზოგჯერ მიწევს დათმობაზე წასვლა. ხშირად გაუუჩერებია რესტორნის შესასვლელში და ზრდილობიანად (თუმცა, მტკიცედ) უთქვამთ, რომ თუ მათ შემოთავაზებულ ჰალსტუხს არ გავიკეთებ, არ შემეძლება ამ რესტორანში სადილობა. მე შემიძლია გავიკეთო ჰალსტუხი და შევიდე რესტორანში, ან გამოვბრუნდე უჰალსტუხოდ და კომფორტულად, მაგრამ მშვიერი. არაკონფორმულობის უარყოფითი შედეგები აშკარაა.

აშის ექსპერიმენტში კი (და სემის ჰიპოთეტურ მაგალითში, როცა ის ტელევიზიით უსმენდა კანდიდატის გამოსვლას) სიტუაცია გაცილებით ნაკლებ მომთხოვნია. აქ არაა აშკარა ჯილდო კონფორმულობისთვის და არც აშკარა სასჯელი განსხვავებულობისთვის. მაშინ, რატომ იქცეოდნენ კონფორმულად აშის ცდის პირები და სემი? აქ ორი შესაძლებლობა არსებობს; ისინი ან დაარწმუნა აბსოლუტური უმრავლესობის განსხვავებულმა მსჯელობამ საკუთარი შეხედულებების მცდარობაში, ან ისინი „ფეხის ხმას აჰყვენ“ (თუმცა დარწმუნებული დარჩნენ საკუთარი შეხედულებების სისწორეში), რათა უმრავლესობას თავისიანად ჩაეთვალა და უთანხმოების გამო არ გაერიყა.

მოკლედ, ვვარაუდობ, რომ ამ ადამიანებს ორი მნიშვნელოვანი მიზანი აქვთ: ერთი მიზანია, რომ სწორად მოიქცნენ, ხოლო მეორე მიზანია, რომ შეინარჩუნონ სხვათა კეთილგანწყობა და გაამართლონ მათი მოლოდინები. ბევრ სიტუაციაში ორივე ამ მიზნის მიღწევა მარტივადაა შესაძლებელი. სავალი ნაწილის მარჯვენა მხარეს მანქანის ტარება სწორი საქციელია, თანაც, სხვა ადამიანთა მოლოდინებსაც შეესაბამება. ასევე დედის დღის მილოცვა დედისთვის, გზის სწორად სწავლება ტურისტისთვის, მეცადინეობა გამოცდის ჩასაბარებლად. ამის მსგავსად, თუ სხვა ადამიანების მიერ ხაზების სიგრძის შეფასება დაემთხვეოდა თქვენს შეფასებას, ორივე მიზანი მიღწეული იქნებოდა, მართალიც იქნებოდათ და სხვათა მოლოდინებსაც გაამართლებდით. თუმცა, აშის ექსპერიმენტში ამ ორ მიზანს შორის კონფლიქტი გაჩნდა. თქვენ რომ იმ ექსპერიმენტში მიგელოთ მონაწილეობა და თავიდან ჩაგეთვალათ, რომ სწორი პასუხია B, ამ პასუხის თქმა მიესადაგებოდა თქვენს მიზანს, გეთქვათ სიმართლე – მაგრამ ამავდროულად არ შეესაბამებოდა

სხვათა მოლოდინებს, ისინი უცნაურად ჩავთვლიდნენ. მეორე მხრივ, A პასუხის არჩევა სხვა ადამიანთა მოლოდინებს დააკმაყოფილებდა, მაგრამ თუ თავდაც არ დარწმუნდებოდით მათი აზრის სისწორეში, თქვენს სიმართლის თქმის სურვილს ვეღარ აისრულებდით.

ადამიანთა უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ მათი ძირითადი მამოტივირებელი ძალა სიმართლის და სწორად მოქცევის სურვილია, ხოლო სხვების მამოტივირებელი კი ადამიანთა კეთილგანწყობის შენაჩუნებაა. მაგალითად, როცა ადამიანები გარედან აკვირდებიან ამის ექსპერიმენტის მსგავს კონფორმულობის ექსპერიმენტს, ისინი ვარაუდობენ, რომ ექსპერიმენტის მონაწილეები იმაზე მეტად დაემორჩილებიან ჯგუფის გავლენას, ვიდრე სინამდვილეში ემორჩილებიან.¹¹ საინტერესოა ისიც, რომ იგივე დამკვირვებლები საკუთარი თავის შესახებ ფიქრობენ, რომ თავად იმაზე ნაკლებად დაემორჩილებიან ჯგუფის გავლენას, ვიდრე მათი მსგავსი სხვა ადამიანები. ესე იგი, ჩვენ ვიცით, რომ სხვა ადამიანები კონფორმულები არიან, მაგრამ არ ვაღიარებთ, ჩვენ თვითონ რამდენად შეიძლება დავემორჩილოთ ჯგუფის გავლენას.

რწმუნდებოდნენ თუ არა ცდის პირები ამის ექსპერიმენტში, რომ მათი პასუხი მცდარი იყო და სხვების მოსაზრებები ჭეშმარიტებას შეესაბამებოდა? ალბათ, არა, რადგან ხაზის სიგრძის შესახებ დასკვნა ობიექტური და აშკარა იყო. ამის ცდის პირებთან ინტერვიუებიდან ჩანს, რომ მათი კონფორმულობა მხოლოდ საზოგადოებისთვის საჩვენებელია; ისინი ფეხს უწყობდნენ სხვებს მხოლოდ იმიტომ, რომ შეენარჩუნებინათ კეთილგანწყობა. რა შეიძლება ითქვას სემის შემთხვევის შესახებ? დაარწმუნეს სემი სხვა სტუდენტებმა, რომ მის მიერ მოწონებული კანდიდატი ყალბი იყო, თუ ის ზერელედ დაეთანხმა მათ მოსაზრებას, რათა ჯგუფში მიღებული ყოფილიყო, სინამდვილეში კი კვლავ სჯეროდა კანდიდატის გულწრფელობის? ამგვარ შეკითხვაზე საპასუხოდ რამდენიმე ფაქტორის გათვალისწინებაა საჭირო, რომლებიც კონფორმულობაზე გავლენას ახდენენ.

ფაქტორები, რომლებიც ზრდიან, ან ამცირებენ კონფორმულობას

ერთსულოვნება. ამის ექსპერიმენტის მსგავს სიტუაციებში ერთ-ერთი გადამწყვეტი ფაქტორი, რომელიც განსაზღვრავს, რამდენადაა მოსალოდნელი, ცდის პირის აზრი დაემორჩილოს უმრავლესობის აზრს, არის უმრავლესობის პოზიციის ერთსულოვნება. თუ ჯგუფში ცდის პირის გარდა ერთი ადამიანი მაინც არსებობს, რომელიც სწორ პასუხს ამბობს, კონფორმულობა უმრავლესობის მცდარი პასუხის მიმართ მკვეთრად კლებულობს.¹² ჯგუფის ერთსულოვნების დამრღვევი პასუხი თუნდაც არ ემთხვეოდეს ცდის პირის აზრს, ჯგუფის გავლენის ძალა მაინც ძალიან მცირდება.¹³ ესე იგი, თუ ჯგუფის ერთი წევრი პასუხობს შეცდომით, მაგრამ მისი პასუხი განსხვავდება უმრავლესობის შეცდომისგან (თუ ეს ადამიანი პასუხობს, რომ სწორი პასუხია C, მაშინ, როცა მთელი ჯგუფი ამტკიცებს, რომ A არის პასუხი), ამ ადამიანის არსებობა ჯგუფში მნიშვნელოვნად ამცირებს კონფორმულობისკენ მოწოდებას, ასეთ შემთხვევაში, მოსალოდნელია, რომ ცდის პირი სწორ პასუხს

იტყვის: B ხაზი. ერთსულოვნების დამრღვევ ადამიანს უმრავლესობის გავლენისგან განმათავისუფლებელი ძლიერი გავლენა აქვს. თუმცა, თუ ერთსულოვნება არსებობს, უმრავლესობის წევრთა რაოდენობა სულაც არაა მინცდამინც მნიშვნელოვანი, მცირე ჯგუფშიც შესაძლებელია მაქსიმალური კონფორმულობის მიღწევა. სინამდვილეში, ჯგუფის გავლენისადმი დამორჩილების ტენდენცია ისევე ძლიერია, როცა ჯგუფის ერთსულოვანი უმრავლესობა 3 ადამიანისგან შედგება, როგორც 16 ერთსულოვანი ადამიანისგან შემდგარ ჯგუფში.

პასუხისმგებლობა. ჯგუფის გავლენისადმი კონფორმულობა შეიძლება შემცირდეს, თუ ინდივიდი რაიმე სახით პასუხისმგებლობას გრძნობს თავისი საწყისი გადაწყვეტილების გამო. წარმოიდგინეთ საკუთარი თავი ბეისბოლის უმაღლესი ლიგის თამაშის მსაჯად. თამაში პირველ ბაზასთანაა ახლოს და თქვენ თამაშიდან გაიყვანეთ მოთამაშე – 50,000 გულშემამტკიერის თვალწინ. თამაშის დასრულების შემდეგ სამი სხვა მსაჯი ვიახლოვდებათ და თითოეული მათგანი გეუბნებათ, რომ მოთამაშეს თამაშის წესი არ დაურღვევია. რამდენადაა მოსალოდნელი, რომ თქვენ აზრი შეიცვალოთ? შეადარეთ ეს ექსპერიმენტის სიტუაციას (აშის ექსპერიმენტის მსგავსს), რომელშიც თითოეული მსაჯი ამბობს, რომ თამაშის წესები არ დარღვეულა და ახლა თქვენი რიგია, თქვათ სწორი პასუხი. სწორედ ასეთი შედარება გააკეთეს ექსპერიმენტში მორტონ დოიჩმა და ჰაროლდ ჯერარდმა¹⁴ (Morton Deutsch, Harold Gerard), მათ აშის პარადიგმა გამოიყენეს და აღმოაჩინეს, რომ პასუხისმგებლობის არარსებობის შემთხვევაში (აშის ექსპერიმენტში) ცდის პირთა დაახლოებით 25 პროცენტი დაეთანხმა უმრავლესობის მცდარ პასუხს. მაგრამ, როცა ინდივიდებს ხმამაღლა ჰქონდათ გამოცხადებული საკუთარი დასკვნა, სხვა „მსაჯების“ შეხედულებათა მოსმენამდე, მათი ახალი პასუხებიდან 6 პროცენტზე ნაკლები აღმოჩნდა კონფორმისტული.

ანგარიშვალდებულება. წარმოიდგინეთ, რომ ჯგუფი თქვენზე ზეწოლას გადაწყვეტილების მიღების მომენტში ახორციელებს. გარდა ამისა, დავუშვათ, თქვენ იცით, რომ პროცესის დასრულების შემდეგ თქვენ უნდა დაუსაბუთოთ მიღებული გადაწყვეტილება ჯგუფის სხვა წევრებს. თქვენი აზრით, რა გავლენას მოახდენს ეს გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე? კვლევამ აჩვენა, რომ უმეტეს შემთხვევებში ჯგუფის წინაშე ანგარიშვალდებულება ზრდის კონფორმულობას.¹⁵ მაგრამ, რა მოხდებოდა იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ გექნებოდათ ინსტრუქცია, რომ თქვენთვის მნიშვნელოვანია რაც შეიძლება ზუსტი პასუხის მიღება? ამ შეკითხვაზე საპასუხოდ ენდრიუ ქუინმა და ბარი შლენკერმა (Andrew Quinn, Barry Schlenker)¹⁶ ადამიანები ისეთ პირობებში ჩააყენეს, რომ მცდარი გადაწყვეტილების მისაღებად ჯგუფის მხრიდან ზეწოლა ხორციელდებოდა. ექსპერიმენტში კონფორმიზმის ასპექტის ჩართვამდე ექსპერიმენტატორებმა ორი რამ გააკეთეს: 1) ცდის პირთა ნახევარი დაარწმუნეს, რომ მთავარია, რაც შეიძლება, ზუსტი გადაწყვეტილების მიღება, მეორე ნახევარი კი დაარწმუნეს, რომ მთავარია თანამშრომლობა; და 2) თითოეული ამ კატეგორიის ცდის პირებიდან ნახევარს უთხრეს, რომ გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ დანარჩენ პარტნიორებთან უნდა ესაუბრაოთ და დაესაბუთებინათ ამ გადაწყ-

ყვეტილების მიღება. შედეგები ნათელი იყო. ადამიანები, რომელთაც ყველაზე მეტი დამოუკიდებლობა გამოავლინეს და საუკეთესო გადაწყვეტილებები მიიღეს, ისინი იყვნენ, რომლებსაც სიზუსტის აუცილებლობა ჰქონდათ მითითებად მიღებული და რომლებსაც მოეთხოვებოდათ გადაწყვეტილების დასაბუთება იმავე ადამიანებისთვის, ვის გავლენასაც ეწინააღმდეგებოდნენ გადაწყვეტილების მიღების დროს. საინტერესოა, რომ ეს ადამიანები უფრო მეტ დამოუკიდებლობას იჩენდნენ, ვიდრე ისინი, რომელთაც მითითება ჰქონდათ მიღებული სიზუსტის თაობაზე, მაგრამ არ მოეთხოვებოდათ ჯგუფის წინაშე ანგარიშვალდებულება. აქედან შეგვიძლია, ვივარაუდოთ, რომ ადამიანთა უმეტესობა ფეხს აუწყობს სხვებს, რომ შეინარჩუნოს მათი კეთილდღაწეობა, თუ არ ეცოდინება, რომ ანგარიშვალდებულება ეკისრება საუბრის, დამთმობი გადაწყვეტილებისთვის.

პიროვნება და კულტურა. კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც გავლენას ახდენს კონფორმულობაზე, პიროვნების ზოგიერთ მახასიათებელს მოიცავს. კერძოდ, ინდივიდები, რომლებსაც დაბალი თვითშეფასება აქვთ, უფრო მეტად ექვემდებარებიან ჯგუფის გავლენას, ვიდრე მაღალი თვითშეფასების მქონე ადამიანები. გარდა ამისა, კონკრეტულ დავალებასთან დაკავშირებული თვითშეფასებაც მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ამ პროცესში. თუ ინდივიდებს დავარწმუნებთ, რომ მათ მოცემული დავალების შესრულებისთვის საჭირო უნარი არ გააჩნიათ, მათი კონფორმულობის ტენდენცია გაიზრდება. ამის მსგავსად, თუ ინდივიდებს წარმატებით შევასრულებინებთ ექსპერიმენტულის მსგავს დავალებას, მაგალითად, ხაზების სიგრძეს შევაფასებინებთ, ნაკლებადაა მოსალოდნელი, რომ კონფორმულად მოიქცევიან, ვიდრე ის ადამიანები, ვისთვისაც ეს სიტუაცია უცნობია.¹⁷

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი ისაა, რამდენად დაცულად გრძნობს ადამიანი თავს კონკრეტულ ჯგუფში. უკვე მოყვანილ მაგალითს რომ დავუბრუნდეთ, სემი დარწმუნებული რომ ყოფილიყო იმაში, რომ ჯგუფის წევრებს ის მოსწონთ და ის მიღებულია, უფრო მეტად იქნებოდა მოსალოდნელი, რომ არ დათანხმებოდა მათ აზრს, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ ის დარწმუნებლად არ გრძნობს თავს მათთან ურთიერთობაში. ამ მსჯელობას ადასტურებს ჯეიმს დიტესის და ჰაროლდ კელის (James Dittes, Harold Kelley)¹⁸ ექსპერიმენტი, რომელშიც კოლეჯის სტუდენტები მიიწვიეს მიმზიდველ და პრესტიჟულ ჯგუფში, შემდეგ კი გაუზიარეს ინფორმაცია, რამდენად მყარი იყო მათი ადგილი ამ ჯგუფში. კერძოდ, ჯგუფის წესების მიხედვით, ჯგუფის არსებობის ნებისმიერ მომენტში მის წევრებს შეეძლოთ ნებისმიერი წევრის ჯგუფიდან გაძევება, თუ ეს ჯგუფის საქმიანობისთვის სასარგებლო იქნებოდა. შემდეგ ჯგუფმა წამოიწყო მსჯელობა არასრულწლოვანი დამნაშავეების შესახებ. პერიოდულად მსჯელობა წყდებოდა და თითოეულ წევრს სთხოვდნენ, ყველა სხვა წევრის მნიშვნელოვნება შეეფასებინა ჯგუფისათვის. დისკუსიის შემდეგ ყველას აჩვენეს, როგორ აფასებდნენ მას დანარჩენები; სინამდვილეში, ჯგუფის წევრებს წინასწარ შედგენილი მცდარი ინფორმაცია მიაწოდეს. ამით ზოგი მათგანი დაარწმუნეს, რომ ისინი მიღებულნი არიან ჯგუფის მიერ, ზოგი კი დაარწმუნეს, რომ ჯგუფში პოპულარობით არ სარგებლობენ. ჯგუფის თითოეული

წევრის კონფორმულობა იზომებოდა იმ შეხედულებების მიხედვით, რასაც ამის შემდეგ დისკუსიაში გამოთქვამდნენ არასრულწლოვანი დამნაშავეების შესახებ და იმის მიხედვით, რამდენად ემორჩილებოდნენ ჯგუფის ზეწოლას მარტივი დავალების შესრულებისას. შედეგებიდან გამომჩნდა, რომ იმ ადამიანებს შორის, ვისთვისაც ღირებული იყო ჯგუფის წევრობა, ისინი უფრო მეტად ემორჩილებოდნენ ჯგუფის ნორმებსა და სტანდარტებს, რომლებსაც ჯგუფის მხრიდან მხოლოდ ნაწილობრივ ჰქონდათ მიღებული შეგრძნება, ვიდრე ისინი, ვინც თავს სავესებით მიღებულად გრძნობდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, იმ ადამიანისთვის უფრო ადვილია ჯგუფისგან განსხვავებული აზრის გამოთქმა, ვინც თავს მოხერხებულად და დაცულად გრძნობს ჯგუფში.

ჯგუფის წინააღმდეგ წასვლის ტენდენციაში არსებობს მნიშვნელოვანი კულტურული განსხვავებებიც. ერთ-ერთი ასეთი კულტურული განსხვავება კარგად ჩანს ხალხურ ანდაზებში: ამერიკაში „მოჭრიალე ბორბალს დაზეთვა ერგება“; იაპონიაში „გამოწეულ ლურსმანს ღრმად ჩააჭედებენ“. ეს ზოგადი შთაბეჭდილება როდ ბონდმა და პიტერ სმიტმა განამტკიცეს. მათ ამის პროცედურით ჩატარებული 133 ექსპერიმენტის შედეგები გააანალიზეს 17 სხვადასხვა ქვეყანაში და დაადგინეს, რომ კონფორმიზმის შემთხვევები ჭარბობს კოლექტივისტურ საზოგადოებაში (როგორცაა იაპონია, ნორვეგია, ჩინეთი) და შედარებით მცირეა ინდივიდუალისტურ საზოგადოებაში (როგორცაა ამერიკის შეერთებული შტატები და საფრანგეთი).¹⁹ როგორც ჩანს, არსებობს მცირე, მაგრამ მუდმივი განსხვავება სქესთა შორის, ქალები უფრო კონფორმულები აღმოჩნდნენ, ვიდრე მამაკაცები.²⁰ თუმცა, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ სქესთა შორის განსხვავება უფრო მეტია, როცა მკვლევარი მამაკაცია, ან ჯგუფის დავალება მამაკაცზეა ორიენტირებული.²¹

ჯგუფი, რომელიც ახორციელებს ზეწოლას. ცხადია, ამ საკითხის მეორე მხარე იმ ჯგუფის შემადგენლობას ეხება, რომელიც ზეწოლას ახორციელებს. ჯგუფი უფრო მეტად იწვევს კონფორმულობას, თუ 1) ის შედგება ექსპერტებისგან, 2) მის წევრებს აქვთ მაღალი სოციალური სტატუსი (მაგალითად, პოპულარული ბავშვები არიან სკოლაში), ან 3) ჯგუფის წევრები რამენაირად შედარებადი არიან მოცემულ ინდივიდთან. ამგვარად, ისევ სემს რომ დავუბრუნდეთ, ჩვენს ჰიპოთეტურ სტუდენტს, მე ვივარაუდებდი, რომ სემი იმ შემთხვევაში უფრო დაემორჩილებოდა ნაცნობების ზეწოლას, თუ, მისი აზრით, ისინი პოლიტიკის და ადამიანთა გულწრფელობის შეფასების კარგი მცოდნენი იქნებოდნენ. ასევე, ის უფრო მეტად დაემორჩილებოდა ამ ადამიანებს, თუ მათ ექნებოდათ მაღალი სტატუსი, ან მნიშვნელოვანი იქნებოდა მათთან შემდგომი მეგობრობა, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ მათ არ ექნებოდათ შემდგომში არავითარი შეხება სემთან. დაბოლოს, ის ფაქტი, რომ სემის თანამოსაუბრეები, მის მსგავსად, სტუდენტები არიან, მეტი გავლენის მოხდენის საშუალებას აძლევს მათ სემის ქცევაზე, ვიდრე იმ შემთხვევაში ექნებოდათ, 10 წლის ბავშვები რომ ყოფილიყვნენ, ან მშენებლობის მუშები, ან სულაც, პორტუგალიელი ბიოქიმიკოსები.

კონფორმულობა მსგავსად ხორციერლდება, როცა გავლენას ერთი ინდივიდი ახდენს და არა ჯგუფი. ამგვარად, ჩვენ უფრო მეტად ვართ კონფორმული იმ ადამიანის ქცევისა თუ აზრებისადმი, რომელიც ჩვენი მსგავსია, ჩვენთვის მნიშვნელოვანია, ან ცოდნას ან ძალაუფლებას ამუღავნებს მოცემულ სიტუაციაში. მაგალითად, კვლევებით დასტურდება, რომ ადამიანები უფრო მეტად ასრულებენ ფორმიანი ადამიანის მოთხოვნას, ვიდრე სამოქალაქო ტანსაცმელში ჩაცმულის – მაშინაც კი, როცა უბრალო რამის შესრულებაზეა საუბარი. ერთ კვლევაში²² ფეხით მოსიარულებს სთხოვდნენ, ხურდა მიეცათ მოტოციკლისტისთვის (სინამდვილეში, ერთ-ერთი ექსპერიმენტატორისთვის), რომელსაც საწვავი გაუთავდა. როცა „მოტოციკლისტს“ აფორმა ეცვა, ექსპერიმენტის მონაწილეები უფრო ხშირად ასრულებდნენ თხოვნას, ვიდრე მაშინ, როცა ჭუჭყიანი ტანსაცმელი ეცვა, ან კოსტიუმში იყო გამოწყობილი. ამგვარად, ძალაუფლების ჩვენება – რის სიმბოლოსაც უნიფორმა წარმოადგენს – ლეგიტიმურობას ანიჭებს მოთხოვნას, ამიტომ უფრო მოსალოდნელია, დაემორჩილონ მას.

უფრო ზოგადად თუ შევხედავთ საკითხს, როგორც პოპულარული მწერალი მალკოლმ გლადუელი²³ აღნიშნავს, ძირითადი სოციალური ტენდენციები ხშირად მოულოდნელად და ძირეულად იცვლება, რაც კონფორმულობის მექანიზმითაა გამოწვეული, როდესაც პატივსაცემ ადამიანთა ნაწილი აღმოჩნდება ხოლმე საჭირო დროს საჭირო ადგილზე. ამ მოულოდნელ ცვლილებებს იგი „გარდატეხის მომენტებს“ უწოდებს. ადამიანებს კი, რომლებიც ამ ცვლილებებს იწვევენ, „მაკავშირებელ რგოლებს“. ამგვარ მაკავშირებელ რგოლებს შეუძლიათ, მხოლოდ ერთი სიტყვის თქმით რამდენიმე კვირაში აქციონ პატარა გაჭირვებული რესტორანი პოპულარულ ადგილად, ან აიღონ მცირე ტენდენცია (მაგალითად, რამდენიმე ქალი, რომელიც რეგულარულად ითხოვს მამოგრაფიას) და ეპიდემიად გადააქციონ ის. გლადუელის თანახმად, არაა აუცილებელი, რომ მაკავშირებლები ექსპერტები იყვნენ; ისინი ისეთი ადამიანები არიან, რომლებიც „საქმის კურსში“ არიან ხოლმე და საჭირო თემებზე საუბრობენ საჭირო ადგილებში. როგორ შეუძლია ადამიანს, რომელიც არაა მედიცინის დარგში ექსპერტი, აიძულოს უამრავი ქალი, რეგულარული მამოგრაფია გაიკეთოს? ადგილი მნიშვნელოვანია. ამ შემთხვევაში გარდატეხის მომენტი ის ადგილებია, სადაც ქალები (და მხოლოდ ქალები) არაფორმალურ პირობებში ხვდებიან ერთმანეთს და ერთობიან საუბრით და ერთმანეთის მოსმენით. ასეთი ადგილებია სილამაზის სალონები, მაკავშირებლები კი ამ შემთხვევაში კოსმეტოლოგები იყვნენ.

მიკუთვნებულობა თუ ინფორმაციის მიღება

ადამიანებს აქვთ მიკუთვნებულობის ძლიერი მოთხოვნილება. მიღება და უარყოფა, შესაბამისად, ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი ჯილდო და სასჯელია სოციალური ცხოველისთვის, რადგან ჩვენს ევოლუციურ ისტორიაში სოციალურ განდევნას კატასტროფული შედეგები მოსდევდა ხოლმე – კერძოდ, რესურსებისა და ჯგუფის

მფარველობის დაკარგვა, რაც ძალიან სახიფათო იყო საფრთხით საცხე სამყაროში. ამგვარად, ადამიანები, რომელთა გენებიც გადმოგვეცა ჩვენ, ისინი იყვნენ, რომლებმაც მოახერხეს ჯგუფში ადგილის შენარჩუნება. ამ ისტორიული მემკვიდრეობის შედეგია, რომ ჩვენი დროის ადამიანთა უმეტესობა ყველაფერს გააკეთებს, ოღონდ სოციალური განდევნა²⁴ აიცილოს თავიდან. როგორც უკვე ვთქვი, არსებობს ორი შესაძლო მიზეზი, რის გამოც ჩვენი მსგავსი ადამიანები კონფორმულად იქცევიან. ერთი მიზეზი ისაა, რომ სხვათა ქცევამ შეიძლება დაგვარწმუნოს ჩვენი პირვანდელი შეხედულებების მცდარობაში; მეორე მიზეზი კი ისაა, რომ კონფორმულობა ხშირად გვინარჩუნებს ადგილს ჯგუფში. ამის ექსპერიმენტში და სხვა მსგავს ექსპერიმენტებში ინდივიდთა ქცევა, ხშირ შემთხვევაში, სოციალური განდევნის თავიდან აცილების საშუალება იყო. ეს იმ ფაქტიდან ხდება ნათელი, რომ იმ შემთხვევაში, როცა ცდის პირს ცალკე პასუხის საშუალება ეძლეოდა, კონფორმულობა ძალიან მცირე იყო.

ამავდროულად, არსებობს ბევრი ისეთი სიტუაცია, რომელშიც სხვების ქცევას მხოლოდ იმიტომ ვემორჩილებით, რომ ეს ქცევა ერთადერთი მინიშნება ჩვენთვის, როგორ უნდა ვიქცეოდეთ. მოკლედ, ჩვენ ხშირად ვეყრდნობით სხვა ადამიანებს და რეალობაში გარკვევის საშუალებად ვიყენებთ მათ ქცევას. ამ თავის დასაწყისში ტერბერის მიერ მონათხრობი შემთხვევა ამ ტიპის კონფორმულობის მაგალითია. ლეონ ფესტინგერის²⁵ მიხედვით, როცა ფიზიკური რეალობა სულ უფრო გაურკვეველი ხდება, ადამიანები უფრო და უფრო ეყრდნობიან „სოციალურ რეალობას“; ესე იგი, უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, რომ ისინი კონფორმულები იქნებიან სხვა ადამიანთა ქცევების მიმართ, არა იმიტომ, რომ ჯგუფის შხრიდან დასჯის ემინიათ, არამედ იმიტომ, რომ ჯგუფის ქცევა ღირებულ ინფორმაციას აძლევს იმის შესახებ, რას ელიან მათგან. სიტუაციაში გასარკვევად ერთი მაგალითი დაგვეხმარება: დავუშვათ, უცხო შენობაში იმყოფებით და ტუალეტით სარგებლობა მოგინდათ. შენობაში ორი კარია წარწერით „საპირფარეო“, მაგრამ, საუბედუროდ, კარებზე არაა სპეციფიკური მინიშნებები, რომლებიც გაგარკვევდათ, რომელი ოთახია კაცების და რომელი ქალების. დილემის წინაშე დგახართ – არ იცით, რომელი კარი შეაღოთ და შიშობთ, უხერხულ მდგომარეობაში არ აღმოჩნდეთ თავად, ან სხვები არ ჩააყენოთ უხერხულ მდგომარეობაში. დგახართ კარებთან გაურკვეველობისა და დისკომფორტის განცდით, როდესაც მარცხენა კარი იღება და იქიდან წარმოსადგეგმა მამაკაცი გამოდის. თქვენ შევებით ამოისუნთქავთ და უკვე იცით, საით უნდა შეხვიდეთ, რადგან მარცხენა კარი მამაკაცებისაა, მარჯვენა კი ქალების. რატომ ხართ ასე დარწმუნებული? როგორც უკვე ვნახეთ, კვლევებმა აჩვენა, რომ რაც უფრო მეტადაა ინდივიდი დარწმუნებული მეორე ადამიანის ცოდნასა და სანდოობაში, მით მეტია ტენდენცია, მიჰყვეს მას და გამოამჟღავნოს მისი ქცევის კონფორმულობა. ამგვარად, წარმოსადგეგმა მამაკაცის ქცევას უფრო მეტად მიყვებით, ვიდრე, ვთქვათ, ჩამოჩაწული სუნიანი ყმაწვილისა, რომელიც თვალეც უცნაურად აცეცებს.

მართლაც, ქუჩაზე სახიფათოდ გადასვლის ექსპერიმენტებმა ცხადყო, რომ ადამიანები უფრო ხშირად იქცევიან იმ ადამიანის ქცევის კონფორმულად, რომე-

ლიც მაღალი სტატუსის ეჩვენებათ, ვიდრე იმ ადამიანისა, რომელიც ნაკლებ პატივსაცემად და ნაკლებ შემოსავლიანად მიაჩნიათ. მკვლევარებმა უამრავი ექსპერიმენტი ჩაატარეს და დაადგინეს, რომ როცა არსებობს ადამიანი, ვინც თავს იკავებს ქუჩაზე სახიფათოდ გადარბენისგან, დანარჩენი ადამიანებიც ბაძავენ მას, ხოლო როცა ასეთი ადამიანი არაა, ემორჩილებიან ქუჩაზე გადარბენის იმპულსს. ამგვარი კონფორმულობის გავლენა უფრო ძლიერია, როცა ასეთი ქცევის მარჩვენებელი ადამიანი სუფთად და კარგად ჩაცმულია, ვიდრე მაშინ, როცა გაწეწილია და დაძინებული ტანსაცმელი აცვია.²⁶

წყლის დაღვრის, დანავიანების და ქურდობის შესახებ. მოდით, ერთი ნაბიჯით წინ წაფიქროთ. დაწესებულებები ხშირად ითხოვენ ჩვენგან გარკვეული ქცევების შესრულებას, თუმცა პირდაპირი ბრძანება ამის შესახებ არ არსებობს. მაგალითად, ჩვენი უნივერსიტეტის სპორტული დარბაზის საშხაპეში გამოკრულია განცხადება, რომელიც გვთხოვს, რომ გასაპუნის დროს წყალი ჩაკვეთოთ და ისე ვისაუბროთ. თუმცა, ეს ქცევა საკმაოდ მოუხერხებელია, მე არ გამკვირვებია, როცა სისტემატურმა დაკვირვებამ დაადგინა, რომ სტუდენტების მხოლოდ 6 პროცენტი ემორჩილებოდა ამ თხოვნას. შედეგად, მაიკლ ო'ლირიმ (Michael O'Leary) და მე მარტივი ექსპერიმენტი ჩავატარეთ, რომელიც მეტ ადამიანს აიძულებდა, მოფრთხილებოდა წყალს და დაეზოგა მის გასაცხელებლად საჭირო ენერჯია.²⁷ ჩვენ დავასკვეინით, რომ უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, ადამიანებმა ჩაკეტონ წყალი გასაპუნის დროს, თუ ისინი დაიჯერებენ, რომ სხვა სტუდენტები სერიოზულად ეკიდებიან ამ თხოვნას. შესაბამისად, ჩვენ დახმარება ვთხოვეთ რამდენიმე სტუდენტს, რომლებიც, უბრალოდ, აჩვენებდნენ სხვებს სასურველ ქცევას. ჩვენ არ გვინდოდა, რომ ადამიანები საყვედურის ან სასჯელის შიშის გამო მოქცეულიყვნენ კონფორმულად, ამიტომ ექსპერიმენტი შემდეგნაირად დავგეგმეთ: ჩვენი მოდელი შედიოდა საშხაპეში (ღია სივრცე, რომელიც შედგება თანაბარი მანძილებით დაშორებული რვა შხაპისგან), როცა საშხაპე ცარიელი იყო, მიდიოდა სულ ბოლო შხაპთან და შესასვლელისკენ ზურგშექცევით იწყებდა ბანაობას. როგორც კი ვინმეს შემოსვლის ხმას გაიგებდა, ის კეტავდა წყალს, იწყებდა გასაპუნას, შემდეგ ისევ მოუშვებდა წყალს, გადაივლებდა და გადიოდა ისე, რომ თითქმის არ აქცევდა ყურადღებას ახალშემოსულს. მისი გასვლისთანავე სხვა სტუდენტი (ჩვენი დამკვირვებელი) შედიოდა და ჩუმად აკვირდებოდა, „ცდის პირი“ კეტავდა თუ არა წყალს საპნის წასმის დროს. აღმოჩნდა, რომ სტუდენტების 49 პროცენტი ბაძავდა ნანახ მაგალითს! უფრო მეტიც, როცა ორმა სტუდენტმა ერთდროულად აჩვენა სასურველი ქცევა, მათმა პროცენტულმა რაოდენობამ, ვინც გაიმეორა ეს ქცევა, 67-ს მიაღწია. ამგვარად, გაურკვეველ სიტუაციაში სხვა ადამიანებს შეუძლიათ გამოიწვიონ ჩვენი კონფორმულობა, თუ მოგვაწვდიან ინფორმაციას, რის საფუძველზეც დავასკვნით, რას აკეთებენ ხოლმე სხვები მოცემულ სიტუაციაში.

განვიხილოთ დანავიანებასთან დაკავშირებული კულტურული ნორმა. დანავიანება ბევრისთვის ძალიან უმნიშვნელო საკითხია – თანაც, ეს მხოლოდ ნაწილია პრობლემის: ბევრს არაფრად მიაჩნია მცირედი ნაგვის დატოვება ყველგან, სადაც

მივა; ეს მცირე ნაგავი გროვდება, აბინძურებს გარემოს და ძალიან ძვირი უჯდება გადასახადის გადამხდელებს. მხოლოდ კალიფორნიაში გზისპირებზე დაყრილი ნაგვის დასუფთავება წელიწადში 120 მილიონ დოლარზე ძვირი ჯდება. წარმოიდგინეთ, რომ ბიბლიოთეკის ავტოსადგომზე დატოვებულ მანქანას უახლოვდებით და ხედავთ, რომ ვიღაცას სარეკლამო ფლაერი დაუტოვებია მანქანის საქარე მინაზე. აძრობთ ფლაერს და დაუფიქრებლად ჭმუჭნით. გადამწყვეტი შეკითხვა: მიწაზე ავდებით, თუ ჯიბეში იდებით, რომ მოგვიანებით ჩააგდოთ სანაგვეში? პასუხი: ეს დიდადაა დამოკიდებული იმაზე, როგორ იქცევინან სხვები. რობერტ ჩალდინის (Robert Cialdini) და მისი კოლეგების²⁸ ჭკვიანურ ექსპერიმენტში ასეთი ფლაერები დატოვეს რამდენიმე მანქანაზე და დააკვირდნენ, რას მოიმოქმედებდა თითოეული მძღოლი მათი აღმოჩენისას. ზოგიერთ შემთხვევაში, როცა ადამიანი ბიბლიოთეკიდან გადიოდა, ექსპერიმენტატორის თანაშემწე ჩაუვლიდა მას, დაიხრებოდა, აიღებდა გადაგდებულ პარკს და სანაგვე ვედროში აგდებდა; საკონტროლო პირობებში პარკი არ ეგდო ძირს; თანაშემწე მხოლოდ გვერდით ჩაუვლიდა ხოლმე ადამიანს, რომელიც მანქანასკენ მიემართებოდა. საკონტროლო პირობებში, როცა მიდიოდნენ მანქანასთან და ხედავდნენ ფლაერს, ადამიანთა 37 პროცენტი ძირს ისროდა ქალაქს. ხოლო მათგან, ვისაც სასურველი ქცევის „მაგალითი“ ჰქონდა ნანახი, მხოლოდ 7-მა პროცენტმა დააგდო ძირს ქალაქი.

პარალელურ ექსპერიმენტში²⁹ მკვლევარები ინფორმაციული გავლენის უფრო დახვეწილ ტექნიკას იყენებდნენ. მათ გამორიცხეს ადამიანის მიერ მაგალითის ჩვენება და ამის მაგივრად, ცვლიდნენ ავტოსადგომის გარეგნულ მხარეს. კერძოდ, როცა ექსპერიმენტატორები წინასწარ ყრიდნენ ფლაერებს ავტოსადგომზე, მძღოლების უმეტესობა ბაძავდა მათ – ალბათ, ფიქრობდნენ, „აქ სისუფთავეზე არავინ ფიქრობს და მხოლოდ მე რატომ უნდა ვიზრუნო?“ საინტერესოა ისიც, რომ ადამიანები გაცილებით უფრო ნაკლებად ანაგვიანებდნენ ავტოსადგომს, როცა მიწაზე ერთი ცალი ფლაერი ეგდო, ვიდრე მაშინ, როცა სრული სისუფთავე იყო. მიზეზი, სავარაუდოდ, ისაა, რომ ერთი დაგდებული ფლაერი შეახსენებდა მათ ნაგვის არსებობის შესახებ – და ამავდროულად მიანიშნებდა, რომ ადამიანთა უმეტესობა იცავს ნორმას, რომ არ უნდა დაანაგვიანოს. თუ ნაგავი საერთოდ არ ყრია, ადამიანები არც კი ფიქრობენ ამ ნორმის შესახებ და, აქედან გამომდინარე, დაუფიქრებლად აგდებენ ძირს ქალაქს.

კის კაიზერმა (Kees Keizer) და მისმა კოლეგებმა³⁰ ჩაატარეს ექსპერიმენტი, რომელშიც ეს დასაბუთება უკეთ გამოიკვეთა, მათ აჩვენეს, რომ როდესაც გარემოში წესების უგულვებლყოფა ჩანს, ამის გადატანა ხდება ქცევის სხვა სფეროებზეც. კაიზერის გუნდმა ნიდერლანდების ერთი ქალაქის ქუჩაში მდგარ საფოსტო ყუთში დატოვა ნახევრად ჩაგდებული დიდი კონვერტი, რომელიც ისე გამოიყურებოდა, თითქოს სიჩქარეში კარგად ვერ ჩააგდო ვიღაცამ ყუთში. თუმცა კონვერტის გამჭვირვალე ადგილიდან მოჩანდა 5-ევროიანი კუპიურა. გამვლელი, რომლებიც დაინახვეს ამ კონვერტს, ჩააგდებენ მას ყუთში, თუ მოიპარავენ ფულს? პასუხი დამოკიდებული იყო ერთ მნიშვნელოვან დეტალზე, რომელსაც ცვლიდნენ ექსპე-

რიმენტატორები: ზოგ შემთხვევაში საფოსტო ყუთზე იყო ნახატები და წარწერები, ძირს კი ნაგავი ეყარა; ზოგ შემთხვევაში ყუთიც და გარემოც დასუფთავებული იყო. როცა საფოსტო ყუთი სუფთა იყო, კონვერტი მოიპარა გამვლელთაგან მხოლოდ 13-მა პროცენტმა. წარწერებიანი და ნაგვიანი ყუთის დროს კი კონვერტი 27-მა პროცენტმა მოიპარა. ეს ტესტი ადასტურებს „ჩამტვრეული ფანჯრების თეორიას“, რომელიც შემდეგში მდგომარეობს, თუ გარემო შეიცავს მინიშნებას იმის შესახებ, რომ ადამიანებს წესრიგის დაცვა არ ადარდებთ, უწესრიგობა ვრცელდება ადამიანთა ქცევაზეც, ადამიანები, თითქოსდა, ეუბნებიან საკუთარ თავს, „ოჰ, ჯანდაბა. თუ სხვები უპასუხისმგებლოდ იქცევიან, მაშინ მეც ასე ვიზამ.“

ამ ექსპერიმენტებში კონფორმულობას იწვევდა ინფორმაცია და არა შიში. თუმცა, ყოველთვის იოლი არაა კონფორმულობის ამ ორ ტიპის გარჩევა. ქცევა ხშირად ერთნაირია; ამ ორი პროცესის გასარჩევად ძირითადი ელემენტია დასჯის საშუალების არსებობა ან არარსებობა. წარმოვიდგინოთ, რომ არსებობს სახელმწიფო ფრიდონია, რომლის მცხოვრებლებიც მიიჩნევენ, რომ სტუმრების მხრიდან მაღლიერების გამოხატვის საუკეთესო საშუალება საქმლის მირთმევის შემდეგ დაბოყინებაა. დავუშვათ, თქვენ ეს არ იცოდით და სტუმრად მოხვდით ფრიდონიელი მაღალჩინოსნის ოჯახში ამერიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის დიპლომატებთან ერთად. თუ სადილის შემდეგ ამ დიპლომატებმა ბოყინი დაიწყეს, მოსალოდნელია, რომ თქვენს დააბოყინებთ. ამ შემთხვევაში, ისინი გაწვდიან თქვენ ღირებულ ინფორმაციას. მეორე მხრივ, წარმოიდგინეთ, რომ იმავე სახლში ხართ სტუმრად რამდენიმე უხეში და დაკუნთული ახალგაზრდა მამაკაცის კომპანიაში, რომლებიც ფრიდონიის მოჭიდავეთა ოლიმპიური ნაკრების წევრებად გაცეცნენ. თუ ამ ბეჭემოთებმა სადილის შემდეგ დააბოყინეს, ჩემი აზრით, თქვენ არ მიბაძავთ მათ ქცევას. თქვენ ამას, ალბათ, მათ ცუდ მანერებს მიაწერთ. თუმცა, თუ ისინი ამრეზილად გიყურებენ, რადგან მათსავით არ მოიქეცით, მაშინ, სავარაუდოდ, თქვენც დააბოყინებთ – ამჯერად ეს იქნება არა ინფორმაციის გამო, არამედ შიშის გამო, რომ არ გაგისწორდნენ მათი უხეში ქცევის მიუღებლობისთვის.

მე ვვარაუდობ, რომ ინფორმაციის მიღების მიზნით სხვათა საქციელზე დავიკრების შედეგად წარმოქმნილი კონფორმულობა უფრო ძლიერადაა ხოლმე ფესვგადგმული, ვიდრე ჯგუფში მიღების სურვილის გამო, ან დასჯის აცილების მიზნით წარმოქმნილი კონფორმულობა. მე ვამტკიცებ, რომ თუ აღმოვჩნდებით გაურკვეველ სიტუაციაში, როცა ჩვენი ქცევის ნიმუშად მხოლოდ სხვა ადამიანთა საქციელი გამოგვადგება, მოსალოდნელია, რომ ამ ახლად ნასწავლ ქცევას სხვაგანაც გამოვიყენებთ, მსგავს სიტუაციებში, ყოველგვარი გარეგანი მინიშნების გარეშე. რასაკვირველია, ასე არ მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ ამასობაში მივიღეთ მტკიცებულება, რომ ჩვენი ქცევა შეუსაბამო ან არასწორი იყო. ამგვარად, წინა მაგალითის რომ დავუბრუნდეთ, დავუშვათ, კიდევ დაგვატიჟათ სადილად ფრიდონიელმა მაღალჩინოსანმა. ამჯერად მხოლოდ თქვენ ხართ მიწვეული. შეკითხვა ასეთია: დააბოყინებთ თუ არა სადილის შემდეგ? ერთწუთიანი დაფიქრება გარკვევით წარმოგვიდგენს პასუხს ამ კითხვაზე: თუ თქვენ დააბოყინებთ მასთან პირველად სტუმრობის დროს,

რადგან ჩათვალეთ, რომ ასე იყო საჭირო (როგორც იმ შემთხვევაში მოხდა, როცა დიპლომატებთან ერთად სადილობდით), მაშინ ახლაც აუცილებლად დააბოყინებთ, როცა მარტო ხართ სადილზე. თუმცა, თუ თქვენ პირველად სტუმრობისას მხოლოდ იმიტომ დააბოყინეთ, რომ გაკიცხვის ან დასჯის შეგეშინდათ (როგორც ეს მოჭიდავეებთან ერთად სადილობისას მოხდა), მაშინ ამჯერად, მარტო სტუმრობისას, თქვენ ნამდვილად აღარ დააბოყინებთ. სემსა და ტელევიზიით გამოსულ პრეზიდენტობის კანდიდატს რომ დავუბრუნდეთ, ახლა უკვე ადვილად მიხვდებით, რატომ გაგვიჭირდება იმის წინასწარმეტყველება, ვის მისცემს სემი ხმას ამ არჩევნებზე. ის თუ მხოლოდ იმიტომ აპყვა ჯგუფის სხვა წევრებს, რომ დასჯის შეეშინდა, ან ჯგუფში მიღება სურდა, ის ალბათ არჩევნებში ხმას მისცემს ამ კანდიდატს, მიუხედავად იმისა, რომ მისი ნაცნობები სხვაგვარი შეხედულების არიან. მეორე მხრივ, თუ სემი ამ ჯგუფს ინფორმაციის წყაროდ ჩათვლის, იგი იმ კანდიდატის საწინააღმდეგოდ მისცემს ხმას, რომელიც თავდაპირველად მოეწონა.

სოციალური გავლენა და ემოცია. ვიმეორებთ: როცა რეალობა გაურკვეველია, სხვა ადამიანები ინფორმაციის ძირითად წყაროს წარმოადგენენ. ამ ფენომენის ზოგადობა კარგადაა ნაჩვენები სტენლი შეხტერის და ჯერომ სინგერის (Stanley Schachter, Jerome Singer) კვლევებში, მათ დაადგინეს, რომ ადამიანები კონფორმულები არიან ისეთი პიროვნული და თავისებური რამის შეფასებაშიც კი, როგორც მათი საკუთარი ემოციებია.³¹ ვიდრე ამ კვლევის აღწერაზე გადავიდოდეთ, საჭიროა, განვმარტოთ, რას ვგულისხმობთ ემოციებში. უილიამ ჯემსის (William James)³² მიხედვით, ემოციას აქვს როგორც „გრძობითი“ კომპონენტი, ისე კოგნიტური შინაარსი. ემოციების ორნაწილიანობის ჯემსისეული კონცეფცია შეიძლება მივამსგავსოთ მუსიკალური ავტომატის მუშაობის პრინციპს: პირველ რიგში, საჭიროა ავტომატის გააქტიურება მასში მონეტის ჩაგდებათ; მხოლოდ ამის შემდეგ ირჩევთ სიმღერას საჭირო ღილაკებზე თითის დაჭერით. ემოციას სჭირდება ფიზიოლოგიური აღზნებაც და სახელის დარქმევაც. მაგალითად, თუ მივიღვართ ტყეში და შევეჩხვით მშვიერ და გამძვინვარებულ დათვს, ჩვენს ორგანიზმში მოხდება ფიზიოლოგიური ცვლილება. ეს ცვლილება წარმოქმნის მღელვარებას. ფიზიოლოგიურად, ეს არის სიმპათეტიკური ნერვული სისტემის რეაქცია, ასეთივე რეაქცია წარმოიქმნება იმ დროსაც, როცა ვხვდებით ადამიანს, რომელზეც გაბრაზებული ვართ. ჩვენ ვიგებთ, რომ ეს არის შიშის რეაქცია (და არა, ვთქვათ, ბრაზი ან ეიფორია) მხოლოდ მაშინ, როცა კოგნიტურად გავაცნობიერებთ, რომ შიშის მომგვრელი სტიმულის (გამძვინვარებელი დათვის) სიახლოვეს ვიმყოფებით. მაგრამ რა მოხდებოდა, თუ ფიზიოლოგიურ აღზნებას განვიცდიდით შესაბამისი სტიმულის გარეშე? მაგალითად, თუ ვინმე ჩუმად ჩაგვიყრიდა სასმელში ქიმიურ ნივთიერებას, რომელიც იწვევს იმავე ფიზიოლოგიურ რეაქციას? განვიცდიდით თუ არა შიშს? უილიამ ჯემსის აზრით, არ განვიცდიდით – თუ ახლომახლო შესაბამისი სტიმული არ გამოჩნდებოდა.

აქ გამოდიან სცენაზე შეხტერი და სინგერი. ერთ ექსპერიმენტში მათ მოხალისეების ნაწილს გაუკეთეს ეპინეფრინი – ადრენალინის სინთეტიკური ფორმა, რო-

მელიც იწვევს ფიზიოლოგიურ ალგზნებას, ნაწილს კი – უსაფრთხო პლაცებო. ექსპერიმენტის ყველა მონაწილეს უთხრეს, რომ ნივთიერება, რაც მათ გაუკეთეს, იყო ვიტამინი, სახელად „სუპროქსინი“. მათ ნაწილს, ვისაც წამალი გაუკეთდა, უთხრეს, რომ წამალს აქვს გვერდითი ეფექტები, როგორცაა გულისცემის აჩქარება და ხელების კანკალი. ასეთი ეფექტი მართლაც აქვს ეპინეფრინს. შესაბამისად, როცა ამ ადამიანებს დაეწყოთ ეპინეფრინით გამოწვეული სიმპტომები, მათ უკვე ჰქონდათ შესაბამისი ახსნა. როცა ეს სიმპტომები გამოვლინდა, ისინი საკუთარ თავს ეუბნებოდნენ, „გული ამიჩქარდა და ხელები მიკანკალებს იმ ნემსის გამო, რომელიც გამიკეთეს და არა რაიმე სხვა მიზეზის გამო.“ მონაწილეთა მეორე ნაწილი ამ სიმპტომების შესახებ არ გაუფრთხილებიათ. ამიტომ, როცა მათაც დაეწყოთ გულისცემა და აუკანკალდათ ხელები, რა უნდა ეფიქრათ? პასუხი ისაა, რომ მათაც იგივე ეფიქრეს, რაც მათ გარშემო მყოფმა ადამიანებმა. კერძოდ, სიტუაციაში მსახიობი შემოვიდა, მონაწილეებმა კი იცოდნენ, რომ მასაც გაუკეთდა სუპროქსინის ინექცია. ერთ სიტუაციაში მსახიობი ეიფორიულად მოძრაობდა; მეორე შემთხვევაში ძალიან გაბრაზებული იყო. წარმოიდგინეთ საკუთარი თავი მსგავს სიტუაციაში: მარტო ხართ ოთახში ადამიანთან ერთად, რომელსაც ახლახანს გაუკეთეს იგივე წამალი, რაც თქვენ. ის ენერგიულად მოძრაობს, მხიარულად აკეთებს ქალაქის ბურთებს, ისვრის საქალაქოში. აშკარად, ეიფორიაშია. თანდათანობით თქვენი წამალიც იწყებს მოქმედებას, გრძნობთ გულის აჩქარებას, ხელების კანკალს და ასე შემდეგ. რა ემოციას გრძნობთ? მონაწილეთა უმეტესობა ასეთ სიტუაციაში ამბობდა, რომ გრძნობდნენ ეიფორიას – და შესაბამისად იქცეოდნენ. მეორე მხრივ, წარმოიდგინეთ, რომ ეიფორიულ ადამიანთან კი არა, ოთახში იმყოფებით მსახიობთან, რომელიც გაბრაზებას თამაშობს. ის ბრაზობს კითხვარზე, რომელსაც გავსებინებენ ორივეს, თანდათანობით უფრო ბრაზდება და ბოლოს ხეც კითხვარს, გაბრაზებული ისვრის ქალაქებს ნაგავში. ამასობაში თქვენც გეწყებათ ეპინეფრინის სიმპტომები; გრძნობთ გულისცემას, ხელები გიკანკალებთ. რას გრძნობთ? ასეთ სიტუაციაში ცდის პირების უმეტესობა ბრაზს გრძნობს და შესაბამისად იქცევა.

უნდა აღინიშნოს, რომ როდესაც ადამიანებს პლაცებოს უკეთებდნენ (ესე იგი, რაიმე ისეთ ხსნარს, რომელსაც არავითარი სიმპტომი არ მოჰყვება), ან იმ შემთხვევებში, როცა მათ წინასწარ აფრთხილებდნენ წამლის სიმპტომების შესახებ, მსახიობის თამაში გავლენას თითქმის ვეღარ ახდენდა. ექსპერიმენტი რომ შევაჯამოთ: როცა ფიზიკური რეალობა ცხადია და ახსნადი, ცდის პირების ემოციებზე გავლენას თითქმის არ ახდენს სხვა ადამიანთა ქცევა. თუმცა, როდესაც ისინი განიცდიან ძლიერ ფიზიოლოგიურ რეაქციას, რომლის მიზეზებიც გაურკვეველია, ისინი საკუთარ გრძნობებს აიგივებენ ბრაზთან ან ეიფორიასთან, იმის მიხედვით, როგორ იქცევიან მათ გარშემო იმავე სიტუაციაში მყოფი ადამიანები.

სოციალური გავლენა: სიცოცხლე და სიკვდილი. როგორც ვნახეთ, სხვა ადამიანების გავლენა, წინასწარგანზრახულიც და არაწინასწარგანზრახულიც, ადამიანის ქცევაზე მოქმედი მნიშვნელოვანი ფაქტორია. თუ ვერ გავიგებთ, როგორ მოქმედებს ეს პროცესი, მას საზოგადოებისთვის არასასურველი შედეგების მოტანაც შეეძლება.

ქრეიგ ჰეინის (Craig Haney) მიერ სიკვდილით დასჯის პროცედურის კვლევა საინტერესო და ჭკუის სასწავლებელი მაგალითია.³³ როგორც წესი, სასიკვდილო განაჩენის გამოტანა არის პროცესი, როდესაც მსაჯულების არჩევის დროს სისტემატურად გამოირიცხავენ კომისიიდან იმ ადამიანებს, რომლებიც დაუპირისპირდნენ სიკვდილით დასჯას. ეს პროცედურა იმ ადამიანთა თვალწინ ხდება, რომლებიც შემდეგ მსაჯულები ხდებიან. ჰეინი, რომელიც იურისტია და ამავდროულად, სოციალური ფსიქოლოგი, ასკვნის, რომ მომავალი მსაჯული, რომელიც ხედავს, როგორ გარიცხეს კომისიიდან ადამიანი, რომელიც ეწინააღმდეგებოდა სიკვდილით დასჯას, შესაძლებელია, ფიქრობდეს, რომ ადამიანი, რომელიც სიკვდილით დასჯას ეწინააღმდეგება, ცუდი იურისტია. ამგვარმა დასკვნამ, შეიძლება, გაზარდოს სასიკვდილო განაჩენთა რაოდენობა. ამ ვარაუდის შესამოწმებლად ჰეინიმ ჩაატარა ექსპერიმენტი, რომლის დროსაც შემთხვევითად შერჩეულ ადამიანებს აჩვენეს ვიდეოჩანაწერი, რომელშიც მსაჯულთა თათბირი იყო გადაღებული იურიდიული ფაკულტეტის სადისკუსიო დარბაზში – სიტუაცია რეალისტური იყო, მოქმედ პირებს შესაფერისი კოსტიუმები ეცვათ. გამოცდილი იურისტები ასრულებდნენ პროკურორის, დამცველის და მოსამართლის როლებს. ერთ შემთხვევაში პროცედურაში მსაჯულთა მიერ სიკვდილით დასჯის გადაწყვეტილებაზე მსჯელობაც შედიოდა; მეორე შემთხვევაში (საკონტროლო) ეს მონაკვეთი არ იყო. ის ადამიანები, ვინც სიკვდილით დასჯის ვარაუდი მოისმინა, გაცილებით მეტად იყვნენ დარწმუნებული ბრალდებულის დამნაშავეობაში, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის წევრები, ფიქრობდნენ, რომ მეტი ალბათობით ის სიკვდილით დაისჯებოდა და მიიჩნევდნენ, რომ მოსამართლეც დამნაშავედ თვლიდა მას. უმეტეს შემთხვევაში, ისინი თავადაც გამოუტანდნენ ბრალდებულს სასიკვდილო განაჩენს. ამგვარად, ჩვენს შეხედულებებსა და ქცევაზე უამრავი ფაქტორი მოქმედებს და მათი გავლენა ზოგჯერ ძნელად შესამჩნევია – მიუხედავად ამისა, მათ შეიძლება სიკვდილ-სიცოცხლის საქმე გადაწყვიტონ.

რეაქცია სოციალურ გავლენაზე

აქამდე მე კონფორმულობის მხოლოდ ორ სახეს აღვწერდი. ეს განსხვავება ეფუძნებოდა, 1) ინდივიდი მოტივირებული იყო ჯილდოთი და სასჯელით, თუ ცოდნის მოთხოვნილებით და 2) კონფორმული ქცევის შედარებით მუდმივობას. მრდით, ამ მარტივი განსხვავებიდან გადავიდეთ უფრო რთულ და საჭირო კლასიფიკაციაზე, რომელიც მხოლოდ კონფორმულობას კი არა, სოციალური გავლენის მთელ სპექტრს ეხება. მარტივი ტერმინის, კონფორმულობის, სანაცვლოდ, მე მინდა განვასხვავო სოციალურ გავლენებზე სამი ტიპის რეაქცია: დათმობა, იდენტიფიკაცია და ინტერნალიზაცია.³⁴

დათმობა (Compliance). ტერმინი დათმობა მიესადაგება იმ ადამიანის ქცევას, რომელიც მოტივირებულია ჯილდოს მიღების, ან დასჯის არიდების სურვილით. ჩვეულებრივ, ამ ადამიანის ქცევა გრძელდება მანამდე, სანამ არსებობს ჯილდოს დაპირება, ან დასჯის საფრთხე. ასე შეიძლება ვაიძულოთ ვირთხა, ირბინოს ლაბი-

რინთში, თუ დავამშვეთ მას, ლაბირინთის ბოლოში კი საკვებს მოვათავსებთ. არსებობს შესაძლებლობა, რომ დაუნდობელი დიქტატორი დაიმორჩილებს მოსახლეობის ნაწილს, თუ დაემუქრება მათ წამებით დაუმორჩილებლობის შემთხვევაში, ან თუ შეჰპირდება მათ საკვებს და სიმდიდრეს იმ შემთხვევაში, თუ დაემორჩილებიან მას. დათმობის დონეზე მკვლევარები თითქმის ვერ ხედავენ განსხვავებას ადამიანის და სხვა ცხოველების ქცევას შორის, რადგან ყველა ორგანიზმი რეაგირებს კონკრეტულ ჯილდოებსა და სასჯელებზე. მაგალითად, მოაშორეთ საკვები ლაბირინთიდან და ვირთხა შეწყვეტს სირბილს; მოაშორეთ საქმელი ან დასჯის მუქარა და მოსახლეობა შეწყვეტს დიქტატორის მორჩილებას.

იდენტიფიკაცია. ტერმინი **იდენტიფიკაცია** აღწერს რეაქციას სოციალურ გავლენაზე, რომელიც ჩნდება, როცა ინდივიდს სურს, დაემსგავსოს გავლენის მქონე პირს ან ჯგუფს. იდენტიფიკაციის, ისევე, როგორც დათმობის, დროს ჩვენ იმიტომ კი არ ვიქცევით ასე, რომ ეს კონკრეტული ქცევა იწვევს შინაგან კმაყოფილებას; არამედ, ჩვენ ვიღებთ ამ ქცევას, რადგან ამ ქცევის მეშვეობით მყარდება კმაყოფილების მომგვრელი ურთიერთობა ადამიანთან ან ადამიანთა ჯგუფთან, რომლებთანაც ვახდენთ იდენტიფიკაციას. იდენტიფიკაცია იმით განსხვავდება დათმობისგან, რომ ამ შემთხვევაში ჩვენ ნამდვილად ვიჯერებთ იმ აზრებსა და ღირებულებებს, რასაც ვიღებთ, თუმცა ძალიან ღრმადაც არ გვწამს მათი. ამგვარად, თუ ჩვენ ვნახავთ ისეთ ადამიანს ან ჯგუფს, რომელიც ჩვენთვის მიძვირდელი და მოსაწონი იქნება, ჩვენ მივიღებთ მათ გავლენას და მათ მსგავს ღირებულებებსა და დამოკიდებულებებს შევიძენთ – ეს მოხდება არა იმიტომ, რომ ჯილდოს მიღება გვინდა, ან დასჯის თავიდან არიდება (როგორც დათმობისას), არამედ, უბრალოდ, გვსურს, მათ დავემსგავსოთ. მე ამას განვიხილავ, როგორც ძია ჩარლის ფენომენს. წარმოიდგინეთ, რომ გყავთ ძია, სახელად ჩარლი, რომელიც თბილი, დინამიური, მომხიბლავი პიროვნებაა; ბავშვობიდან ძალიან გიყვარდათ და სულ ოცნებობდით, როცა გაიზრდებოდით, მას დამსგავსებოდით. ძია ჩარლი კორპორაციის მმართველია, მას რამდენიმე აკვიატებული შეხედულება აქვს, მაგალითად, არ მოსწონს სოციალური უზრუნველყოფის შესახებ კანონი. ესე იგი, მას სწამს, რომ ნებისმიერს, ვინც შრომობს, შეუძლია საკმარისი ხელფასის მიღება და ამ ადამიანებისთვის ფულის მიცემით მთავრობა მათში მხოლოდ მუშაობის სურვილს კლავს. პატარაობაში რამდენჯერმე მოისმინეთ ძია ჩარლის ნათქვამი ეს სიტყვები და ეს თანდათან გადაიქცა თქვენი ღირებულებების სისტემის ნაწილად – იმიტომ კი არა, რომ თავად იფიქრეთ ამაზე და მოგეჩვენათ სწორ აზრად, არც იმიტომ, რომ ძია ჩარლი რაიმე სახით გაჯილდოებდათ ამ პოზიციის მიღებისთვის (ან დასჯით გემუქრებოდათ, თუ არ მიიღებდით ამ პოზიციას). ეს მოსაზრება თქვენი ღირებულებების და რწმენების სისტემის ნაწილი მხოლოდ იმის გამო გახდა, რომ თქვენ ძია ჩარლი მოგწონდათ და ამის გამო გაგიჩნდათ ტენდენცია, თქვენს ცხოვრებაში მისი ცხოვრების ნაწილი შეგეტანათ.

ამ ფენომენს ადგილი მაშინ აქვს, როცა ვისმენთ იმ ადამიანთა აზრებს, ვინც ძალიან მოგვწონს – თუნდაც, ახლოს არ ვიცნობდეთ მათ. ჯეფრი კოპენმა და მაიკლ

პრინსტაინმა (Geoffrey Cohen, Michael Prinstein)³⁵ სკოლის მოსწავლეებს სთხოვეს, მონაწილეობა მიეღოთ ონლაინ დისკუსიაში და ერთმანეთთან ესაუბრათ მნიშვნელოვან თემებზე. ერთი საკითხი, რასაც „ჩათმე“ განიხილავდნენ, ასეთი იყო, როგორ მოიქცეოდით, თუ წვეულებაზე მარიხუანას შემოგთავაზებდნენ. ერთ შემთხვევაში მოსწავლეებს სჯეროდათ, რომ სკოლაში ძალიან პოპულარულ თანაკლასელს ესაუბრებოდნენ (ძია ჩარლის ექვივალენტი სკოლაში). მეორე შემთხვევაში კი ფიქრობდნენ, რომ არცთუ ისე პოპულარულ თანაკლასელებთან საუბრობდნენ. როდესაც მოსწავლეები დარწმუნებული იყვნენ, რომ მათი თანამოსაუბრე პოპულარული თანაკლასელია, ისინი უფრო ხშირად ეთანხმებოდნენ მის აზრებს. თუ ეს თანაკლასელი ამბობდა, რომ მოწევდა მარიხუანას, დანარჩენი მოსწავლეებიც ამბობდნენ, რომ ისინიც მოწევდნენ; თუ პოპულარული მოსწავლე ამბობდა, რომ არ მოწევდა, ამასვე იმეორებდნენ მისი თანამოსაუბრეები. ამის ექსპერიმენტში ნაჩვენები კონფორმულობისგან განსხვავებით, რაც უბრალო დათმობას წარმოადგენდა, ეს გავლენა უფრო ხანგრძლივია; ის შენარჩუნდა და გამოვლინდა შემდგომაც, როცა ცდის პირებს ცალკე ეკითხებოდნენ აზრს მარიხუანას შესახებ.

ინტერნალიზაცია. ღირებულების ან რწმენის **ინტერნალიზაცია** სოციალურ გავლენაზე რეაქციის ყველაზე მუდმივი და ღრმად ფესვგადგმული სახეა. კონკრეტული რწმენის გაშინაგნების მოტივი მდგომარეობს სურვილში, რომ იყო მართალი. ამგვარად, აქ ჯილდო შინაგანია. თუ გავლენის მომხდენი ადამიანი სანდოდ და გონიერადაა მიჩნეული, მის რწმენას მივიღებთ და საკუთარ ღირებულებათა სისტემაში ჩავრთავთ. მას შემდეგ, რაც ეს რწმენა ჩვენი სისტემის ნაწილი ხდება, ის წყაროსგან სრულიად დამოუკიდებლად განაგრძობს არსებობას და ძალიან ეწინააღმდეგება ცვლილებებს.

განვიხილოთ სოციალურ გავლენაზე სამი ტიპის რეაქციის ძირითადი განმასხვავებელი ნიშნები. დათმობა ყველაზე ხანმოკლეა და ყველაზე ნაკლები გავლენა აქვს ინდივიდზე, რადგან ადამიანები თმობენ პროზიციებს მხოლოდ ჯილდოს მისაღებად, ან დასჯის ასაცილებლად. ადამიანი, რომელიც ემორჩილება, აცნობიერებს გარემოებათა ძალას, ამიტომ იოლად შეუძლია, შეცვალოს ქცევა, როცა ეს გარემოება აღარ იარსებებს. თუ თოფს დამიმზნებენ, შეუძლიათ, ნებისმიერი რამ მათქმევინონ; მაგრამ როგორც კი აღარ იარსებებს საფრთხე, მაშინვე უარვყოფ საკუთარ ნათქვამს. თუ ბავშვი უმცროს ძმას მხოლოდ იმიტომ ექცევა კეთილად, ~~და კარგად~~, რომ დედისგან ნამცხვარი მიიღოს, ის არ გახდება კეთილი ადამიანი. მას არ უსწავლია, რომ სიკეთე თავისთავადაა კარგი რამ; მან მხოლოდ ის ისწავლა, რომ სიკეთე გამოდგება ნამცხვრის მისაღებად. როცა ნამცხვრები გათავდება, მისი კარგი ქცევაც შეწყდება, თუ ამასობაში არ მოიძებნა რაიმე სხვა ჯილდო (ან სასჯელი). ჯილდო და სასჯელი კარგი საშუალებაა იმისთვის, რომ ვაიძულოთ ადამიანები, ისწავლონ და შეასრულონ გარკვეული მოქმედებები, მაგრამ ეს საშუალებები არაა ეფექტური სოციალური გავლენის მოსაზღვრად, მათი მეშვეობით რომ მოვახდინოთ გავლენა, ისინი მუდმივად უნდა შენარჩუნდეს – ან რამე სხვა მიზეზი უნდა გამოჩნდეს ქცევის შესანარჩუნებლად. ამ ბოლო დაშვებაზე მალე ვისაუბრებთ.

მუდმივი ჯილდო ან დასჯა არაა აუცილებელი სოციალურ გავლენაზე მეორე სახის რეაქციისთვის, რომელსაც მე იდენტიფიკაციას ვუწოდებ. ადამიანი, ვისთანაც ვახდენთ იდენტიფიკაციას, არაა აუცილებელი, რომ იქვე იყოს; მხოლოდ ინდივიდის სურვილია საჭირო, რომ ამ ადამიანს ჰგავდეს. მაგალითად, თუ ძია ჩარლი სხვა ქალაქში გადავა და თვეების (ან წლების) განმავლობაში ვერ ნახავთ, თქვენ მაინც შეინარჩუნებთ მის მსგავს აზრებს იმ შემთხვევაში, თუ 1) ის თქვენთვის მნიშვნელოვანი დარჩება, 2) კვლავ იმავე აზრზე იქნება და 3) ამ აზრებს რამე საწინააღმდეგო მოსაზრება არ შეგაცვლევინებთ, რომელიც უფრო დამარწმუნებელი იქნება თქვენთვის. მაგრამ, ამგვარი მსჯელობა რომ გავაგრძელოთ, თქვენი რწმენა შეიცვლება, თუ თავად ძია ჩარლი შეიცვლის აზრს, ან თქვენი სიყვარული მისადმი გაქრება. თქვენი აზრები იმ შემთხვევაშიც, შეიძლება, შეიცვალოს, თუ ადამიანები, რომლებიც ძია ჩარლიზე უფრო მნიშვნელოვანი იქნებიან თქვენთვის, განსხვავებული აზრის მქონე აღმოჩნდებიან. მაგალითად, დავუშვათ, თქვენ ჩააბარეთ კოლეჯში და ახალი, საინტერესო მეგობრების ჯგუფი გყავთ, რომლებიც, ძია ჩარლისგან განსხვავებით, ძალიან აფასებენ სოციალურ დაზღვევას. თუ თქვენ ისევე მოგწონთ ისინი (ან მეტადაც), როგორც ძია ჩარლი მოგწონდათ, შესაძლებელია, თქვენი შეხედულებები შეიცვალოს და მათი მსგავსი აზრები გაგიჩნდეთ. ამგვარად, უფრო მნიშვნელოვანი იდენტიფიკაცია გადაფარავს არსებულ იდენტიფიკაციას.

სოციალური გავლენის მიღება იდენტიფიკაციის გზით შეიძლება იმ შემთხვევაშიც გაქრეს, თუ ადამიანს გაუჩნდება სურვილი, იყოს მართალი. თუ თქვენ რაღაც აზრი გაქვთ იდენტიფიკაციის საშუალებით მიღებული და შემდეგ დამაჯერებელ კონტრარგუმენტებს იღებთ ექსპერტის და სანდო ადამიანისგან, მოსალოდნელია, რომ აზრი შეიცვალოთ. ინტერნალიზაცია ყველაზე მდგრადი რეაქციაა სოციალურ გავლენაზე, რადგან თქვენი მოტივაცია, იყოთ მართალი, ძლიერი და თვითმყოფადი ძალაა, ის არაა დამოკიდებული მუდმივ მეთვალყურეობაზე ჯილდოსა და სასჯელის ფორმით, დათმობისგან განსხვავებით, არც თქვენს მიერ სხვა ადამიანის ან ჯგუფის შეფასებაზე, როგორც იდენტიფიკაციის დროს.

მნიშვნელოვანია იმის გაგება, რომ ნებისმიერი კონკრეტული ქმედება შეიძლება გამოწვეული იყოს დათმობით, იდენტიფიკაციით ან ინტერნალიზაციით. მაგალითად, განვიხილოთ ერთი მარტივი ქცევა: ავტომობილის სწრაფად მართვასთან დაკავშირებით კანონის მორჩილება. საზოგადოება საგზაო პატრულს იყენებს ამ კანონების განსამტკიცებლად და როგორც ყველამ ვიცით, ადამიანები არ აჭარბებენ სიჩქარეს, როდესაც მათ წინასწარ აფრთხილებენ, რომ გზის გარკვეულ მონაკვეთს ყურადღებით აკონტროლებენ პატრულის თანამშრომლები. ეს დათმობაა. კანონს ემორჩილებიან იმიტომ, რომ თავიდან აიცილონ ჯარიმის გადახდა. დავუშვათ, საგზაო პატრული გავაუქმეთ. როგორც კი ადამიანები ამის შესახებ შეიტყობენ, ბევრი მათგანი მოუმატებს სიჩქარეს. თუმცა, ზოგიერთი მათგანი გააგრძელებს კანონის დამორჩილებას; ეს ადამიანი, შეიძლება იმიტომ არ არღვევს კანონს, რომ მამამისი (ან ძია ჩარლი) ყოველთვის იცავდა საგზაო მოძრაობის წესებს და განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებდა სიჩქარის გადაუჭარბებლად მანქანის მართვას. რა თქმა

უნდა, ეს იდენტიფიკაციაა. და ბოლოს, ზოგიერთი ადამიანი დაიცავს ამ კანონს, რადგან დარწმუნებულია ამ კანონის მართებულობაში, სჯერა, რომ საგზაო მოძრაობის წესების დაცვა გვიხსნის ავტოკატასტროფებისგან, რომ ზომიერი სიჩქარით მართვა გონივრული და სწორი ქცევაა. ესაა ინტერნალიზაცია. ინტერნალიზაციის შემთხვევაში ქცევა უფრო მოქნილია. მაგალითად, გარკვეულ პირობებში – კვირა დილის 6 საათზე, როცა კარგი გარჩევადობაა და სხვა ტრანსპორტი არ მოძრაობს – ამ ადამიანმა, შეიძლება, გადააჭარბოს სიჩქარის დადგენილ ზღვარს. დათმობის შემთხვევაში მას რადარის შეემინდება, იდენტიფიკაციის შემთხვევაში კი იგი მეტად რიგიდულ ნიშნთან ახდენს საკუთარი თავის იდენტიფიკაციას; ამგვარად, არცერთ ამ შემთხვევაში არ მოახდენს რეაგირებას გარემო პირობების ცვლილებაზე.

განვიხილოთ, რა ძირითადი კომპონენტი ახლავს სოციალურ გავლენაზე თითოეული სახის რეაქციას. დათმობის შემთხვევაში ეს მთავარი კომპონენტია ძალაუფლება – გავლენის მომხდენი იყენებს ძალაუფლებას, რომ გაანაწილოს ჯილდოები მორჩილებისთვის და სასჯელი დაუმორჩილებლობისთვის. მშობლებს აქვთ ძალაუფლება, რომ ბავშვი შეაქონ, აჩვენონ სიყვარული, მისცენ ნამცხვარი, უყვირონ, გაწეკალონ, არ აჭამონ, და ასე შემდეგ; მასწავლებლებს აქვთ ძალაუფლება, შუბლზე ოქროს ვარსკვლავები მოგვაკარან, ან კოლეჯიდან გავვრიცხოვნ; სამუშაოზე დამქირავებლებს აქვთ ძალაუფლება, შეგვაქონ, დაგვაწინაურონ, დაგვამცირონ, ან სამსახურიდან გავვიშვან. აშშ-ს მთავრობას აქვს ძალაუფლება, გაუზარდოს ეკონომიკური დახმარება დამოკიდებულ ქვეყანას, ან შეუწყვიტოს ეს დახმარება. მაგალითად, მთავრობას შეუძლია, გამოიყენოს ეს ტექნიკა ლათინური ამერიკის ან ახლო აღმოსავლეთის რომელიმე ქვეყნის დასარწმუნებლად, ჩაატარონ დემოკრატიული არჩევნები. ჯილდო და სასჯელი ეფექტური საშუალებაა ამ სახის დათმობის მისაღებად, თუმცა, ჩნდება კითხვა, რამდენად სასურველია ამგვარი დათმობის მიღება: უფრო ადვილია, აიძულო ქვეყანა, ჩაატაროს დემოკრატიული არჩევნები, ვიდრე აიძულო ამ ქვეყნიას მმართველები, იაზროვნონ და მართონ დემოკრატიულად.

იდენტიფიკაციის დროს ძირითადი კომპონენტია მიმზიდველობა – ადამიანი, ვისთანაც ვახდენთ საკუთარი თავის იდენტიფიცირებას, მიმზიდველია. რადგან მისაბაძ მოდელთან ვაიგივებთ საკუთარ თავს, გვსურს, რომ მისი მსგავსი აზრები გვქონდეს. დავუშვათ, ადამიანს, რომელიც თქვენ ძალიან მოგწონთ, აქვს რაღაც პოზიცია გარკვეულ საკითხთან დაკავშირებით. თუ თქვენ არ ხართ საწინააღმდეგოში მტკიცედ დარწმუნებული, ან თუ არ გაქვთ უტყუარი ინფორმაცია მისი პოზიციის მცდარობის შესახებ, გექნებათ ტენდენცია, რომ თქვენც გაიზიაროთ მისი აზრი. სხვათა შორის, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ამის საპირისპირო შემთხვევაც ჭეშმარიტია: თუ ადამიანი, ან ადამიანთა ჯგუფი, რომლებიც თქვენ არ მოგწონთ, რაღაც პოზიციას ემხრობა, არსებობს ტენდენცია, რომ თქვენ უარყოთ ეს პოზიცია და მიიღოთ მისი საპირისპირო. მაგალითად, წარმოვიდგინოთ, რომ თქვენ არ მოგწონთ რომელიღაც ჯგუფი (ვთქვათ, ამერიკის შეერთებული შტატების ნაციონალური პარტია) და ეს ჯგუფი აპროტესტებს მინიმალური ხელფასის გაზრდას. მაშინაც კი, თუ თქვენ არაფერი

იცით ამ საკითხის შესახებ, თქვენ გეძნებათ ტენდენცია, რომ მიემხროთ მინიმალური ხელფასის გაზრდას – თუ სხვა ფაქტორები არ ზემოქმედებენ.

ინტერნალიზაციის დროს მნიშვნელოვანი კომპონენტია სარწმუნოება – უნდა ვენდობოდეთ იმ ადამიანს, ვისგანაც ვიღებთ ინფორმაციას. მაგალითად, თუ თქვენ კითხულობთ ისეთი ადამიანის მოსაზრებებს, ვისიც გჯერათ – ის ექსპერტია და ძალიან სანდო პიროვნებაა – არსებობს ტენდენცია, რომ მოექცეთ მისი გავლენის ქვეშ, რადგან თქვენში არსებობს სურვილი, იყოთ მართალი. გაიხსენეთ ჩვენი მაგალითი დიპლომატების ქცევისა ფრიდონიელთა სადილზე. თქვენ მიერ მათი ექსპერტობის აღიარებამ გახადა მათი ქცევა (სადილის შემდეგ ბოყინი) სწორ და საჭირო საქციელად. შესაბამისად, მე ვფიქრობ, რომ ეს ქცევა (თქვენი ტენდენცია, დააბოყნოთ ფრიდონიელ მაღალჩინოსანთან სადილის შემდეგ) ინტერნალიზებული გახდება; თქვენ ასე მოიქცევით, რადგან გჯერათ, რომ ეს სწორი საქციელია.

გაიხსენეთ სოლომონ ამის ექსპერიმენტი კონფორმულობაზე, მასში სოციალური ზეწოლა ჯგუფის წევრებს აიძულებდა, ჯგუფის მცდარ მოსაზრებებს დათანხმებოდნენ. როცა ანალოგიურ სიტუაციაში ჩაყენებულ ცდის პირებს ანონიმურად პასუხის საშუალება მისცეს, კონფორმულობა თითქმის მთლიანად გაქრა. მაშასადამე, ნათელია, რომ აქ არ ყოფილა ინტერნალიზაცია და არც იდენტიფიკაცია. აშკარაა, რომ ამ ექსპერიმენტების მონაწილეები დათმობაზე მიდიან ჯგუფის ერთსულოვან აზრთან, რათა თავი აარიდონ დასჯას ან უარყოფას. როცა იდენტიფიკაცია ან ინტერნალიზაცია არსებობს, კონფორმული ქცევა ანონიმურობის პირობებშიც შენარჩუნდება.

დათმობის, იდენტიფიკაციისა და ინტერნალიზაციის სამნაწილიანობა ძალიან საჭირო რამაა. ამავდროულად, როგორც კლასიფიკაციების უმეტესობა, ის სრულყოფილი არაა; არსებობს შემთხვევები, როდესაც ეს კატეგორიები ერთმანეთს გადაფარავს. კერძოდ, თუმცა დათმობა და იდენტიფიკაცია ინტერნალიზაციასთან შედარებით ხანმოკლეა, გარკვეულ პირობებში, შეიძლება, მათი ზემოქმედება გახანგრძლივდეს. მაგალითად, მათი მოქმედების ხანგრძლივობა იზრდება, თუ ადამიანი მტკიცედ გადაწყვეტს, შეინარჩუნოს ურთიერთობა იმ ადამიანთან ან ადამიანთა ჯგუფთან, რომელმაც გამოიწვია ეს მორჩილება. ასეთი შემთხვევა მოხდა ჩარლზ კისლერის (Charles Kiesler) და მისი კოლეგების³⁶ მიერ ჩატარებულ ექსპერიმენტში, როდესაც ცდის პირებს სჯეროდათ, რომ მათ უნდა გაეგრძელებინათ ურთიერთობა დისკუსიის ჯგუფთან, რომელიც არ მოსწონდათ, მათ არა მხოლოდ საჯაროდ გამოხატეს დათმობა, არამედ თითქოს კონფორმულობის ინტერნალიზაციაც მოახდინეს; ესე იგი, შეიცვალა მათი საჯარო ქცევა და პირადი აზრებიც. ამგვარ სიტუაციას უფრო დეტალურად მე-5 თავში განვიხილავთ.

გავლენა იმ შემთხვევაშიც გახანგრძლივდება, თუ დათმობის დროს აღმოვაჩენთ, რომ ჩვენს მოქმედებებში, ან ამ მოქმედებათა შედეგებში არის რაღაც ისეთი, რის გამოც ღირებული ხდება ამ ქცევის გაგრძელება იმის შემდეგაც, რაც შეწყვეტს მოქმედებას დათმობის თავდაპირველი მიზეზი (ჯილდო ან სასჯელი). ამას **მეორადი შექენა** ეწოდება. მაგალითად, ქცევის მოდიფიკაციის თერაპიაში არასა-

სურველი ან ცუდი ქცევის მოშორებას ცდილობენ ამ ქცევის სისტემატურად დასჯით, ან ალტერნატიული ქცევების წახალისებით, ან ორივე ამ მეთოდით ერთდროულად. მაგალითად, ამ ტექნიკის გამოყენება მრავალჯერ სცადეს იმ მიზნით, რომ ადამიანებს დახმარებოდნენ სიგარეტის მოწევის მავნე ჩვევისგან³⁷ გათავისუფლებაში. ადამიანებს ამ პროცესში მტკივნეულ ელექტროშოკებს ალებინებენ სიგარეტის მოწევისთვის დამახასიათებელი ქცევების შესრულების დროს – სიგარეტის მოკიდების, ტუჩებთან მიტანის, ნაფაზის დარტყმის დროს, და ასე შემდეგ. რამდენიმე ცდის შემდეგ ადამიანი უარს ამბობს მოწევაზე. სამწუხაროდ, ძალიან ადვილი შესაძრწევია განსხვავება ექსპერიმენტულ სიტუაციასა და რეალურ სამყაროს შორის: ექსპერიმენტის დასრულების შემდეგ ადამიანები ხვდებიან, რომ მათ აღარავინ დაარტყამს დენს, როდესაც ექსპერიმენტული სიტუაციის გარეთ დაიწყებენ მოწევას. შედეგად, ადამიანმა, შეიძლება, მცირედი შფოთვა განიცადოს სიგარეტის მოკიდების დროს, მაგრამ ნამდვილად იცის, რომ ელექტროშოკი არაა მოსალოდნელი, ამიტომ შფოთვის ეს ნაშთებიც თანდათანობით ქრება. ამგვარად, ბევრი ადამიანი დროებითად ანებებს თავს სიგარეტის მოწევას ქცევის მოდიფიკაციის თერაპიის შემდეგ, მაგრამ აგრძელებს მოწევას, როცა ელექტრული შოკის საფრთხე აღარ არსებობს. რა შეიძლება ითქვას იმათ შესახებ, ვინც ქცევის მოდიფიკაციის შემდეგ აღარ გააგრძელა სიგარეტის წევა? საქმე იმაშია, რომ: რადგან გვაიძულებს, რომ არ მოგვეწია და ასე გავიდა რამდენიმე დღე, ჩვენ, შეიძლება, აღმოჩენამდე მივედით. წლების განმავლობაში ჩვენ შეჩვეული ვიყავით იმ მდგომარეობას, რომ ყოველ დღეა ხველით და გამშრალი პირით უნდა გავგველიძა, მაგრამ მოწევის რამდენიმე დღიანი შეწყვეტის დროს, ჩვენ აღმოვაჩინეთ, რა სასიამოვნოა, როცა არ გვახველებს, სუნთქვა გაადვილებულია, ყელი გამშრალი არ გვაქვს. ეს აღმოჩენა საკმარისი შეიძლება აღმოჩნდეს იმისთვის, რომ აღარ მოგვინდეს სიგარეტის მოწევა. ამრიგად, დათმობა თავად არ იწვევს ქცევის ხანგრძლივად შენარჩუნებას, მაგრამ მისი საშუალებით შეიძლება ისეთი სიტუაციის მიღება, რომელსაც ხანგრძლივ შედეგებამდე მივყავართ.

მორჩილება, როგორც დათმობის ფორმა

მე აღვნიშნე, რომ დათმობის შედეგები ძალიან სწრაფად წარმოვაღწია. ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ისინი მცირეა. ხანმოკლე ქცევები ძალიან მნიშვნელოვანი შეიძლება აღმოჩნდეს. ეს ფაქტი მკაფიოდ აჩვენა სტენლი მილგრემმა (Stanley Milgram) მორჩილების შესახებ კვლევების სერიაში.³⁸ მისი საწყისი ექსპერიმენტი ასეთი იყო: ორმოცი ადამიანი ნებაყოფლობით იღებდა მონაწილეობას ექსპერიმენტში, რომელიც ტარდებოდა, როგორც სწავლისა და მეხსიერების კვლევა. მაგრამ ეს მხოლოდ შირმა იყო ექსპერიმენტისთვის; სინამდვილეში, ექსპერიმენტს უნდა გამოეკვლია, რამდენად ემორჩილებიან ადამიანები ავტორიტეტს. როცა მოხალისე ცდის პირი ლაბორატორიაში მიდიოდა, მას აწყვილებდნენ მეორე ადამიანთან, ხოლო ტექნიკოსის ტანსაცმლიანი მკაცრი ექსპერიმენტატორი უხსნიდა მათ, რომ

უნდა შეისწავლონ დასჯის გავლენა სწავლაზე. ექსპერიმენტისთვის საჭიროა ერთი ადამიანი, მოსწავლე, რომელიც იმასსოვრებს სიტყვათა წყვილებს, ხოლო მეორე ადამიანი, მასწავლებელი, გამოცდის მას. ეს ორი ადამიანი კენჭს ყრიდა იმის გასარკვევად, რომელს რა როლი შეხვდებოდა; ნამდვილ ცდის პირს მასწავლებლის როლი ხვდებოდა. ის მიჰყავდათ „ელექტროშოკის გენერატორთან“, რომელიც წარმოადგენდა ინსტრუმენტის პანელს 30 ჩამრთველით, რომლებიც იწყებოდა 15 ვოლტიდან (ეწერა „მსუბუქი დარტყმა“) და თანდათანობით მატულობდა ზომიერ და ძლიერ ელექტროშოკამდე, ანუ 450 ვოლტამდე (ჩამრთველს ეწერა „XXX“). ჩამრთველების დატრიალებით მასწავლებელს შეუძლია სულ უფრო მზარდი ელექტროშოკი მიადებინოს მოსწავლეს, თუ იგი შეცდომით პასუხობს. შემდეგ ცდის პირი (მასწავლებელი) მეორე ოთახში მიჰყვება ექსპერიმენტატორს და მეორე ადამიანს (მოსწავლეს), სადაც მოსწავლეს ელექტროსკამზე აბამენ და ელექტროდებით აერთებენ შოკის გენერატორთან. მოსწავლე ამბობს, რომ სუსტი გული აქვს, რაზეც ექსპერიმენტატორი პასუხობს, „შოკი ძალიან მტკივნეულია, თუმცა ხანგრძლივად არ აზიანებს ქსოვილებს“.

სინამდვილეში, მოსწავლემ იცის, რომ მას არაფერი ემუქრება. ის არაა ამ ექსპერიმენტის ნამდვილი ცდის პირი, როლებიც არ განაწილებულა შემთხვევითად, ექსპერიმენტს სჭირდებოდა, რომ ნამდვილი ცდის პირი აუცილებლად მასწავლებელი ყოფილიყო. მოსწავლეს არა აქვს შეერთებული ელექტროდები. თუმცა, მასწავლებელს ეჭვიც კი არ ეპარება იმაში, რომ მეორე ოთახში მყოფი ადამიანი ელექტროშოკის ნამდვილ გენერატორთანაა მიერთებული. მან საკუთარ თავზეც გამოსცადა ელექტროშოკი (აპარატში დამალული 45-ვოლტიანი ბატარეიდან), მას ესმის მოსწავლის ხმები, რომელიც ისე რეაგირებს, თითქოს ნამდვილად სტკივა, დარწმუნებულია, რომ ელექტროშოკი ძალიან მტკივნეულია.

ექსპერიმენტი იწყება, მოსწავლე ჯერ სწორად პასუხობს, მაგრამ შემდეგ იწყებს შეცდომების დამუშავას. ყოველ შეცდომაზე მასწავლებელი ატრიალებს შემდეგ ჩამრთველს და ზრდის დაბვას. მეხუთე ჩამრთველი 75 ვოლტს შეესაბამება, ამ დროს მსხვერპლი იწყებს კვნესას და გინვას. 150 ვოლტზე ის ითხოვს ექსპერიმენტის შეწყვეტას. 180 ვოლტზე ყვირის, რომ ტკივილის ატანა აღარ შეუძლია. როცა შოკის დონე აღწევს ნიშნულს „ფრთხილად: ელექტროშოკის უკიდურესი ზომა“, მასწავლებელს ესმის, რომ მოსწავლე კედელზე აბრახუნებს და ოთახიდან გაშვებას ითხოვს. მაგრამ, ცხადია, ეს არაა სწორი პასუხი, ამიტომ ექსპერიმენტატორი ეუბნება მასწავლებელს, გაზარდოს დაბვა და გადაატრიალოს შემდეგი ჩამრთველი.

ამ ექსპერიმენტის ცდის პირები იყვნენ კონექტიკუტში შემთხვევითად შერჩეული ბიზნესმენები, ხელოსნები, ოფისების თანამშრომლები და მუშები. რამდენმა პროცენტმა გააგრძელა ელექტროშოკის დარტყმები ექსპერიმენტის ბოლომდე? რამდენ ხანს გააგრძელებდით თქვენ, ამ ექსპერიმენტის მონაწილე რომ ყოფილიყავით? სოციალური ფსიქოლოგიის სტუდენტებს ყოველწლიურად ვუსვამ ამ შეკითხვებს და კლასში მყოფი 240 სტუდენტიდან 99 პროცენტი მუდამ მპასუხობს, რომ არ გააგრძელებდა ექსპერიმენტს მას შემდეგ, რაც მოსწავლე კედელზე ბრაგუნს

დაიწყებდა. ჩემი სტუდენტების პასუხები შეესაბამება გამოკითხვის შედეგებს, რომელიც მიღგრემმა ჩაატარა სამედიცინო კოლეჯის 40 ფსიქიატრთან. ფსიქიატრებმა იწინასწარმეტყველეს, რომ ცდის პირთა უმეტესობა 150 ვოლტზე შეწყვეტდა ექსპერიმენტს, როცა მსხვერპლი პირველად ითხოვს გათავისუფლებას. მათ ისიც იწინასწარმეტყველეს, რომ ცდის პირთა მხოლოდ 4 პროცენტი გააგრძელებდა ელექტროშოკის დარტყმას მას მერე, რაც მსხვერპლი წყვეტს პასუხებს (300 ვოლტზე), და მხოლოდ 1 პროცენტზე ნაკლები მიიყვანდა ექსპერიმენტს ბოლომდე.

როგორ რეაგირებენ ადამიანები მაშინ, როცა რეალურად აღმოჩნდებიან ამ სიტუაციაში? მიღგრემის ზემოთ აღწერილ ცდაში ცდის პირების უმრავლესობამ – 67-მა პროცენტმა – მიიყვანა ექსპერიმენტი ელექტროშოკის მაქსიმალურ დოზამდე, თუმცა ზოგიერთ მათგანს ექსპერიმენტატორის წაქეზება დასჭირდა. ცდის პირთა მორჩილების მიზეზი ის კი არაა, რომ ისინი განსაკუთრებით სადისტი და ბოროტი ადამიანები არიან. სინამდვილეში, როცა მიღგრემმა და ალან ელმსმა (Alan Elms) ცდის პირები პიროვნების სტანდარტული ტესტების მონაცემებით შეადარეს ერთმანეთს, ვერ აღმოაჩინეს განსხვავება იმ ადამიანებს შორის, ვინც დაემორჩილა ექსპერიმენტატორის სურვილს და ვინც წინააღმდეგობა გაუწია მას. თანაც, ის ადამიანები, ვინც ემორჩილებოდნენ, მშვიდად სულაც არ ისმენდნენ მოსწავლის ხვეწნა-მუდარას. ზოგიერთი აპროტესტებდა; ზოგი გაიოფლა, აკანკალდა, ენა დაეცა, ზოგიც შფოთვის სხვა ნიშნებს ამჟღავნებდა. მაგრამ ისინი ბოლომდე აგრძელებდნენ მორჩილებას.

ეს ქცევა არაა დამახასიათებელი მხოლოდ კონექტიკუტში მცხოვრები ამერიკელი მამაკაცებისთვის. მიღგრემის პროცედურა ბევრგან სცადეს და შედეგად ყოველთვის მორჩილების მაღალ პროცენტს იღებდნენ. მაგალითად, ეს ექსპერიმენტი გაიმეორეს⁴⁰ ავსტრალიაში, იორდანიაში, ესპანეთში, გერმანიაში, ნიდერლანდებში და აღმოჩნდა, რომ ადამიანები ყველგან ისევე რეაგირებენ, როგორც მიღგრემის საწყის ექსპერიმენტში. ასევე, ქალებში მორჩილების პროცენტული მაჩვენებელი ზუსტად იგივეა, რაც მამაკაცებში.⁴¹ ჯერი ბურგერმა (Jerry Burger) 2007 წელს გაიმეორა მიღგრემის ექსპერიმენტი და დაადასტურა, რომ მორჩილების მაღალი დონე წარსული წლების გადმონაშთი სულაც არაა; თანამედროვე ამერიკელები სწორედ ისევე იმეტებდნენ უცოდველ მსხვერპლს ელექტროშოკისთვის, როგორც მათი თანამემემულეები 1950-იან წლებში.⁴²

შედეგები. ადამიანთა წარმოუდგენლად დიდი უმრავლესობა დაუფიქრებლად აყენებს ტკივილს სხვა ადამიანს, თუ ამას ავტორიტეტისადმი მორჩილება მოითხოვს. ამ კვლევას ექსპერიმენტული ლაბორატორიის გარეთაც ექნება უამრავი დადასტურება. მაგალითად, შეუძლებელია, წაიკითხო მიღგრემის ექსპერიმენტის შესახებ და არ შეადარო მისი მასწავლებლების ქცევა ადოლფ აიხმანის ბრმა მორჩილებას, რომლის პასუხისმგებლობაცაა მილიონობით უდანაშაულო მოქალაქის სიკვდილი, ის ხომ ჩვეულებრივი ბიუროკრატი იყო, რომელიც ასრულებდა ნაცისტური რეჟიმის ხელძღვანელთა მიერ გაცემულ ბრძანებებს.

ვიეტნამის ომის დროს, ლეიტენანტი უილიამ კელი, რომელსაც ბრალად წაუყენეს ვიეტნამელი ქალების და ბავშვების განზრახ და უმიზეზოდ დახოცვა მი ლაიში, თავისუფლად აღიარებდა ჩადენილ ქმედებებს, მაგრამ ამბობდა, რომ ის მხოლოდ ემორჩილებოდა ზემდგომი ოფიცრების ბრძანებას. უფრო ახლო წარსულში ცნობილი⁴³ გახდა, რომ ერაყელი სამხედრო ტყვეების წამება და დამცირება აბუ გრაიბის ციხეში სულაც არ ყოფილა ერთადერთი და გამონაკლისი შემთხვევა. თუმცა სამხედრო მეთაურებმა ეს საქციელი სასწრაფოდ გადააბრალეს რამდენიმე „ბოროტმოქმედს“ – და გაასამართლეს ისინი – ფაქტები მეტყველებს, რომ აბუ გრაიბი ერთ-ერთი ინსტანცია იყო, სადაც ავტორიტეტისადმი მორჩილება ამგვარად ხორციელდებოდა. თითოეულ ამ შემთხვევაში, ის ადამიანები, რომლებსაც წამებაში ედებოდათ ბრალი, აცხადებდნენ, რომ მხოლოდ ბრძანებას ასრულებდნენ. საინტერესოა, რომ მილგრემის მორჩილ ცდის პირთაგან ერთ-ერთმა ექსპერიმენტის დასრულების შემდეგ თქვა: „მე შევწყვიტე, მაგრამ ის [ექსპერიმენტატორი] აგრძელებდა“.

რამდენადაც პროვოკაციულია ასეთი შედარებები, ფრთხილად უნდა ვიყოთ, რომ გადაჭარბებულად არ შევაფასოთ მილგრემის შედეგები. რადგან მოცემულია, რომ მილგრემის ექსპერიმენტის მონაწილეთაგან 67-მა პროცენტმა ბოლომდე შეასრულა ექსპერიმენტატორის მითითებები, ამის გათვალისწინებით ზოგიერთი ასკვნის, რომ ადამიანთა უმეტესობა ადოლფ აიხმანის მსგავსად მოიქცეოდა, მის მსგავს სიტუაციაში რომ მოხვედრილიყო. შეიძლება, ეს სიმართლე იყოს; თუმცა, ისიც აუცილებლად უნდა აღვნიშნოთ, რომ ექსპერიმენტის სიტუაციაში არსებობდა მნიშვნელოვანი ფაქტორები, რომლებიც მაქსიმალურად ზრდიდა მორჩილებას. რადგან ცდის პირი ნებაყოფლობით დათანხმდა ექსპერიმენტში მონაწილეობაზე, ის ფიქრობდა, რომ მოსწავლეც საკუთარი სურვილით ჩაერთო ექსპერიმენტში. შესაბამისად, ის მიიჩნევდა, რომ ორივე მათგანის ვალი იყო ექსპერიმენტის ბოლომდე მიყვანა. მეტიც, ის მარტო ისმენდა ექსპერიმენტატორის მოთხოვნებს; იმავე ექსპერიმენტის ნაირსახეობაში, როდესაც ოთახში ორი სხვა მასწავლებელიც იყო, რომლებიც ექსპერიმენტატორს ეწინააღმდეგებოდნენ, მორჩილი ადამიანების რაოდენობა 10 პროცენტამდე⁴⁴ შემცირდა. გარდა ამისა, მილგრემის კვლევაში ბრძანებების გამცემი ავტორიტეტული ფიგურა იელის უნივერსიტეტის პრესტიჟული ლაბორატორიის მეცნიერია, თავად ექსპერიმენტი კი, როგორც აუხსნეს, მნიშვნელოვანი სამეცნიერო საკითხის შესწავლას ემსახურება. ჩვენს საზოგადოებაში ითვლება, რომ მეცნიერებს აქვთ პასუხისმგებლობის გრძნობა, ისინი კეთილმოსურნე და პატიოსანი ადამიანები არიან. თანაც მაშინ, როცა მეცნიერი ისეთი ცნობილი და სახელგანთქმული დაწესებულებიდანაა, როგორიც იელის უნივერსიტეტია. მონაწილეებს, შეიძლება, ეფიქრათ, რომ არცერთი მეცნიერი არ გასცემდა ბრძანებებს, რომლებიც ადამიანის მოკვლას ან მისთვის რაიმე ზიანის მიყენებას ისახავდა მიზნად. იგივეს ნამდვილად ვერ იფიქრებდნენ ნაცისტურ გერმანიაში, მი ლაიში და აბუ გრაიბში.

ამ მოსაზრების დასაბუთება მილგრემის შემდეგ კვლევებში⁴⁵ გამოჩნდა. მან ჩაატარა მორჩილების საკვლევი ორი ცდა ერთნაირი პირობებით, ერთი მათგანი

ტარდებოდა იელის უნივერსიტეტში და ცდის პირები იელის უნივერსიტეტის მეცნიერს ემორჩილებოდნენ, მეორე ცდა კი საკმაოდ შელახულ ნაქირავებ შენობაში ტარდებოდა კონექტიკუტის შტატის ქალაქ ბრიჯპორტის გარეუბანში. ამ კვლევაში იელის უნივერსიტეტის მეცნიერს 65 პროცენტი დაემორჩილა, ბრიჯპორტში კი მორჩილების მაჩვენებელი 48 პროცენტი იყო. ამგვარად, დადგინდა, რომ იელის უნივერსიტეტის პრესტიჟი მორჩილების დონეზე გავლენას ახდენდა.

რასაკვირველია, 48 პროცენტიც მნიშვნელოვანი რიცხვია. კიდევ ხომ არ შემცირდებოდა მორჩილ ადამიანთა რაოდენობა, ექსპერიმენტი მეცნიერს ან რომელიმე სხვა ავტორიტეტულ ადამიანს რომ არ ჩაეტარებინა? მიღგრემმა ამ კითხვაზე საპასუხოდ კიდევ ერთი ექსპერიმენტი ჩაატარა, აქ მეცნიერ-ექსპერიმენტატორი კვლევის დაწყების წინ არაავტორიტეტულმა ადამიანმა „შეცვალა“. აი, რა მოხდა: ექსპერიმენტის ჩასატარებლად საჭირო მზადების შემდეგ, ისეთ დროს, რომ ვერ მოასწრო ელექტროშოკის დონეების შესახებ რაიმეს თქმა, ექსპერიმენტატორს ტელეფონზე დაუძახეს. მეორე „მონაწილემ“ (სინამდვილეში, თანამზრახველმა) ექსპერიმენტატორის როლი შეასრულა. შემცვლელმა თქვა, რომ მოსწავლის მიერ დაშვებული ყოველი შეცდომისას დარტყმის ძალა უნდა გაეზარდათ. ის სწორედ ისევე მოუწოდებდა მასწავლებელს, გადაეტრიალებინა შემდეგი ჩამრთველი, როგორც ამას წინა ცდაში მეცნიერი-ექსპერიმენტატორი აკეთებდა. ასეთ პირობებში მორჩილების მაჩვენებელი 20 პროცენტამდე შემცირდა, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ადამიანთა უმეტესობა მხოლოდ ნამდვილ ავტორიტეტს ემორჩილება და არა ნებისმიერ ადამიანს, ვინც ავტორიტეტის ფუნქციებს შეითავსებს.

კიდევ ერთი ფაქტორი, რომელიც მორჩილებას ამცირებს, არის ავტორიტეტის ფიზიკურად არყოფნა მოცემულ სიტუაციაში. მიღგრემმა აღმოაჩინა, რომ როდესაც ექსპერიმენტატორი ოთახში არ იმყოფებოდა და ტელეფონით იძლეოდა ინსტრუქციებს, სრულად დამორჩილებულ ცდის პირთა რაოდენობა 25 პროცენტამდე შემცირდა. მეტიც, ადამიანთა უმეტესობა, რომლებიც ექსპერიმენტს აგრძელებდნენ, იტყუებოდნენ; ჯერძოდ, ისინი უფრო დაბალი ძაბვის ელექტროშოკს ურტყამდნენ, ვიდრე საჭირო იყო – თანაც, ამის შესახებ ექსპერიმენტატორს არაფერს ეუბნებოდნენ. ბოლო მონაცემი, ჩემი აზრით, ააშკარავებს ზოგიერთი ადამიანის მცდელობას, ავტორიტეტის მოთხოვნებიც შეასრულოს და ამავედროულად სხვა ადამიანის ტკივილიც მინიმუმამდე დაიყვანოს. ეს დანბარის ქცევას მოგვაგონებს, ჯობზე ჰელერის კლასიკური ისტორიული რომანიდან *“Catch 22”*. მეორე მსოფლიო ომის დროს დანბარს უბრძანეს იტალიის სოფლების დაბომბვა. მას არ უნდოდა, აშკარად დაპირისპირებოდა ხელმძღვანელობას და არც უდანაშაულო მოქალაქეთა დახოცვა სურდა, ამიტომ ბომბები სოფლების სიახლოვეს ცარიელ მინდვრებზე ჩამოყარა.

დანბარს შეეცოდა მისი ბომბების პოტენციური მსხვერპლნი, რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, თუ გავითვალისწინებთ მანძილსა და ანონიმურობას, რაც მის პოზიციას ჰქონდა უპირატესობად. მიღგრემის ექსპერიმენტებში ხომ აღმოჩნდა, რომ რაც უფრო შორსაა მასწავლებელი მოსწავლისგან, მით უფრო მეტად ემორჩილება იგი ექსპერიმენტატორის მითითებებს. როდესაც მასწავლებლები ხედავდნენ

მოსწავლეს, მათგან მხოლოდ 40 პროცენტი აგრძელებდა ელექტროშოკის დარტყმებს, ხოლო მათგან, ვინც მხოლოდ ყვირილს ისმენდა, 67-მა პროცენტმა მიიყვანა ექსპერიმენტი ბოლომდე. ანალოგიურად, როდესაც მასწავლებლებს სთხოვდნენ, მოსწავლისთვის ხელი დაედებინებინათ ელექტროშოკის აპარატზე – მეორე ოთახში მდგარი შოკის გენერატორის ნაცვლად – მორჩილება 30 პროცენტამდე დაეცა. ამრიგად, როცა ახლოდან ვხედავთ სხვა ადამიანების ტანჯვას, უფრო გვიძნელდება მათთვის ტკივილის მიყენება. ამის საპირისპიროდ, თანამედროვე ომებში გამოყენებული იარაღი გამორიცხავს პოტენციური მსხვერპლის ახლო მანძილზე ყოფნას, რაც აადვილებს მომაკვდინებელი იარაღის გამოყენებას და უდანაშაულო მსხვერპლის ტანჯვისადმი ინდიფერენტულად დარჩენას.

ნიდერლანდებში ჩატარებულ ექსპერიმენტების სერიაში ვიმ მეუშმა და კვინტენ რაიმაკერსმა (Wim Meeus, Quinten Raaijmakers)⁴⁶ შორ მანძილზე მორჩილება განსხვავებული მეთოდით იკვლიეს. მათ წარმატებით გაიმეორეს მილგრემის ექსპერიმენტის პროცედურა და ამის შემდეგ სხვა ხერხი სცადეს. ახალ პროცედურაში ექსპერიმენტატორი სთხოვდა ცდის პირებს, დამორჩილებოდნენ მას და ძალიან უარყოფითი კომენტარები გაეკეთებინათ განმცხადებლის მიერ ტესტის შესრულებაზე, ხოლო ამ ტესტით უნდა გადაწყვეტილიყო, მიიღებდნენ თუ არა ამ ადამიანს სამუშაოზე. ამგვარად, ცდის პირები დარწმუნებული იყვნენ, რომ ზიანს აყენებდნენ ადამიანს – მაგრამ ეს ზიანი გარკვეული დროის შემდეგ გამოიყვანებოდა, თავად ცდის პირი კი ვეღარ ნახავდა საკუთარი მორჩილების შედეგს. როგორც მოსალოდნელი იყო, მორჩილება ასეთ სიტუაციაში გაცილებით მაღალი აღმოჩნდა, ვიდრე მილგრემის ექსპერიმენტის გამოცდისას; ამ ვერსიაში მონაწილეთა 90 პროცენტზე მეტი სრულად დაემორჩილა ექსპერიმენტატორს.

დაუმორჩილებლობა მილგრემის ექსპერიმენტებში. როგორც იცით, მილგრემის ექსპერიმენტებში ზოგი ადამიანი დაუმორჩილებლობას ირჩევს და ექსპერიმენტს არ აგრძელებს – მიუხედავად ექსპერიმენტატორის თხოვნისა. კაცობრიობის ისტორიაც, ზუსტად ასევე, სიმამაცის ბევრ ცნობილ მაგალითს შეიცავს. მაგალითად, ნორვეგიაში, დანიასა და ევროპის ზოგ ქვეყანაში არსებობს „თავისუფლების მუზეუმები“, რომლებშიც წარმოდგენილია ცალკეულ ადამიანთა გმირობის მაგალითები, ნაცისტური გერმანიის ოკუპაციისთვის წინააღმდეგობის გაწევის და ებრაელთა ჰოლოკოსტისგან გადარჩენის მცდელობები. თუმცა ადამიანურობის და სიმამაცის ამ ცალკეულმა აქტებმა, რაოდენ შთამბეჭდავიც არ უნდა მოგვეჩვენოს ისინი, არ უნდა დაგვავიწყოს ავტორიტეტისადმი მორჩილების ზოგადადამიანური ტენდენციის არსებობა. ბევრი ჩვენგანი აღფრთოვანებული ათვალიერებს ამ მუზეუმებს და დარწმუნებულია, რომ თავადაც ჩაიდენდა მსგავს სიმამაცეს. ჩვენ გადაჭარბებულად ვაფასებთ საკუთარ პიროვნულ თვისებას, არ დავემორჩილოთ ზეწოლას. როცა ცდის პირებს სთხოვდნენ, შეეფასებინათ, როგორ მოიქცეოდნენ თავად, მილგრემის კვლევაში რომ მიეღოთ მონაწილეობა, მათი 100 პროცენტი ამბობდა, რომ აუცილებლად შეწყვეტდა ელექტროშოკის დარტყმებს სუსტი შოკის დონეზევე. მაგრამ ჩვენ უკვე ვნახეთ, სიტუაციური გავლენა როგორ გადასწონის ღირებულე-

ბებსა და მე-ს კონცეფციას. ერთხელ, როცა მე ჩვეულებრივად ვკითხე სოციალურ-ფსიქოლოგიის სტუდენტებს, რომელიმე მათგანი თუ შეძლებდა ელექტრომოკის დარტყმას უკიდურეს ზომამდე,⁴⁷ მხოლოდ ერთმა მათგანმა ნელა ასწია ხელი; მთელი დანარჩენი კლასი დარწმუნებული იყო, რომ ისინი არ შეასრულებდნენ ექსპერიმენტატორის ინსტრუქციებს. ის სტუდენტი, რომელმაც ხელი ასწია, ვიეტნამის ომის ვეტერანი იყო და გამოცდილი ჰქონდა ასეთი სიტუაცია; მას საკუთარ თავზე ჰქონდა განცდილი ამგვარი ზეწოლა, ამიტომ მტკიცებულად და ტრაგიკულად გააცნობიერა, რომ ამგვარ სიტუაციაში მორჩილება შეუძლია. თანაც, ჩვენ მხოლოდ მაშინ კი არ ვემორჩილებით ზეწოლას, როცა სხვა ადამიანისთვის ზიანის მიყენებას გვაიძულებენ, არამედ ხშირად არაფერს ვაკეთებთ, როცა ვინმესთვის დახმარების შესაძლებლობა გვაქვს.

ჩაურაველი დამკვირვებელი, როგორც კონფორმისტი

1964 წელს ახალგაზრდა ქალი, სახელად კიტი ჯენოვზე, დანების დარტყმით მოკლეს ნიუ იორკში. ეს ტრაგიკული მოვლენა იყო, მაგრამ განსაკუთრებული სიახლე ამასში არ ყოფილა. ასეთ მჭიდრო დასახლებულ ადგილებში მკვლელობები ჩვეულებრივი მოვლენაა. ამ შემთხვევაში საინტერესო ის იყო, რომ, როგორც ახალი ამბების გადაცემაში თქვეს, მისი 38 მეზობელი ფანჯრებს მიაწყდა დილის 3:00 საათზე, როცა კივილის ხმა გაიგონეს – და ფანჯრებთან დარჩნენ შემდეგი 30 წუთის განმავლობაში, ვიდრე მკვლელი დაასრულებდა თავის საქმეს. ამ დროის განმავლობაში ის სამჯერ დაბრუნდა დანის დასარტყმელად. *“The New York Times”* წერდა, რომ მის დასახმარებლად არავინ მისულა; არც ტელეფონი აუღია ვინმეს, რომ პოლიციაში დაერეკათ, დარეკეს, როცა უკვე ყველაფერი დასრულდა.⁴⁸ ამ ამბავმა უამრავი დაშვება და ვარაუდი წამოჭრა დიდი ქალაქების მცხოვრებ ადამიანთა აპათიურობის შესახებ. რატომ არ დაეხმარნენ ისინი გასაჭირში მყოფ მეზობელს?

შეიძლება, ყველა მათგანს ეძინებოდა და გაუჭირდათ გამოფხიზლება. როგორც წესი, ადამიანები ცუდად აკონტროლებენ საკუთარ გონებრივ შესაძლებლობებს დილის სამ საათზე. შესაძლოა. თუმცა, ელენორ ბრედლი ნიუ-იორკის მეხუთე ავენიუზე შუადღისას იყო საყიდლებზე გამოსული, როცა წაიქცა და ფეხი მოიტეხა. მთელი 40 წუთის განმავლობაში ეგდო ტროტუარზე გულწასული, ამასობაში კი ასობით ადამიანმა ჩაუარა გვერდით და გზაა გააგრძელა.

რატომ არ დაეხმარნენ ეს ადამიანები? ნუთუ, არ განიცდიან ადამიანები სხვათა გასაჭირს? იმდენად მიეჩვივნენ კატასტროფას, რომ ტკივილის და ძალადობის ნახვა აღარ აღელვებთ? განსხვავდებიან თუ არა ეს გამვლელები თქვენგან და ჩემგან? ამ შეკითხვებზე პასუხია – არა. ჯენოვზეს მკვლელობის მოწმეების დაკითხვისას გაირკვა, რომ ისინი აღელვებელი კი არ დარჩნენ, არამედ დაზაფრული იყვნენ მომხდარით. მაშ, რატომ არ ჩაერვივნენ? ამ შეკითხვაზე პასუხი რთულია.

ერთი შესაძლო ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ დიდ ქალაქებსა და პატარა დასახლებებში დახმარების სხვადასხვა ნორმებია მიღებული. რამდენიმე ექსპერი-

მენტში⁴⁹ გამოჩნდა, რომ ქალაქური ტიპის დასახლებაში უფრო ნაკლებადაა მოსალოდნელი დახმარების მიღება, ვიდრე სოფლებში. თუმცა, ეს კვლევები პატარა თხოვნებს ეხებოდა – ფულის დახურდავება, საათის კითხვა და ასე შემდეგ. არსებობს თუ არა განსხვავება ქალაქისა და სოფლის მცხოვრებლებს შორის სერიოზული საფრთხის დროს, როგორც კიტი ჯენოვებს და ელენორ ბრედლის შემთხვევები იყო, გაურკვეველი რჩება.

უფრო დამარწმუნებელ ახსნას გვთავაზობს ექსპერიმენტების სერია, რომელიც ჯონ დარლიმ, ბიბ ლატანემ (John Darley, Bibb Latané) და მათმა კოლეგებმა⁵⁰ ჩაატარეს. მათი ჰიპოთეზა იმაში მდგომარეობდა, რომ როდესაც ტრაგედიას ბევრი მოწმე ჰყავს, ეს ხელს უშლის რომელიმე მათგანს დახმარებაში; ესე იგი, მსხვერპლი ნაკლებად უნდა ელოდეს დახმარებას, თუ მის გასაჭირს ბევრი ადამიანი ხედავს. ამგვარად, ჩაურევლობა შეიძლება განვიხილოთ, როგორც კონფორმიზმის სახეობა. როგორც ამ შემთხვევიდან ჩანს, თითოეული ინდივიდისთვის სხვა ადამიანები არიან მაჩვენებლები იმისა, რამდენად გონიერული და მისაღებია დახმარების ან დაუხმარებლობის ქცევა. როგორც უკვე ვნახეთ, ხშირად ჭკვიანურია სხვების ქცევაზე დაკვირვება და შესაბამისად მოქცევა. თუმცა, ისეთი შემთხვევებიც არსებობს, როცა ეს სტრატეგია მცდარია, რაც განსაკუთრებით ხშირად ხდება კრიტიკულ სიტუაციებში. ჩვენს საზოგადოებაში „გოიმობადაა“ ჩათვლილი ძლიერი ემოციების გამოხატვა საჯაროდ. როცა სხვებთან ერთად ვართ, ვცდილობთ, მათ ვაჩვენოთ, რომ ნაკლებად გვეშინია, ნაკლებად ვლეღავთ, ნაკლებად ვბრაზობთ, ნაკლებად ვართ სექსუალურად აღგზნებული, ვიდრე ეს სინამდვილეშია. მაგალითად, სტრიპტიზ-კლუბების სტუმრების მოყირაჭებულ მზერაში ვერ ამოვიკითხავთ, ამჩნევენ და ინტერესდებიან თუ არა საერთოდ იმით, რაც მათ გარშემო ხდება. ზუსტად ასევე, მარსიდან ჩამოსული სტუმარი ვერაფრით მიხვდება, ლელავენ თუ არა პაციენტები კბილის ექიმის მისაღებში, იმდენად აღუშფოთებელი გამოძეგვლებია აქვს ყველას სახეზე.

გავითვალისწინოთ ეს ყველაფერი და ისე განვიხილოთ იმ ქალის შემთხვევა, მეხუთე ავენიუზე რომ დაეცა და ფეხი მოიტეხა. დავუშვათ, თქვენ გაიარეთ იქ მისი წაქცევიდან 10 წუთის შემდეგ. ხედავთ ქალს, რომელიც მიწაზე წევს მოუხერხებელ პოზაში. კიდევ რას ხედავთ? უამრავ ადამიანს, რომელიც გვერდით ჩაივლის, ერთს გადახედავს მას და გზას აგრძელებს. როგორ გაიგებთ ამ სიტუაციას? შეიძლება, დაასკვნათ, რომ ჩარევა არაა მისაღები ქცევა. იქნებ, ყველაფერი ეს ხუმრობაა; იქნებ, მთვრალია; იქნებ, თამაშობს; იქნებ, ეს ყველაფერი „ფარული კამერის“ დადგმაა და თუ ჩაერევი, ნაციონალური ტელევიზიით საქვეყნოდ გაისულელებ თავს. „ბოლოსდაბოლოს“, ეკითხები საკუთარ თავს, „თუ ასეთი მნიშვნელოვანი რამ ხდება, ამ ადამიანებიდან რომელიმე მაინც ხომ იღონებდა რამეს?“ ასე რომ, თავად ის ფაქტი, რომ გარშემო უამრავი ადამიანია, კი არ ზრდის ვინმეს დახმარების ალბათობას, არამედ ამცირებს კიდევაც ალბათობას, რომ ვინმე მაინც დაეხმარება.⁵¹

საინტერესო ჰიპოთეზაა, მაგრამ ჭეშმარიტია? ამის გასარკვევად ბიბ ლატანემ და ჯუდიტ როდინმა (Judith Rodin)⁵² ჩაატარეს ექსპერიმენტი „ქალი გასაჭირში“. ამ

ექსპერიმენტში ახალგაზრდა ქალი ექსპერიმენტატორი კოლუმბიის უნივერსიტეტის 120 სტუდენტ ბიჭს კითხვარის შევსებას სთხოვდა. ექსპერიმენტატორი მეორე ოთახში, ფარდის იქით გადიოდა და ამბობდა, რომ დაბრუნდებოდა, როცა კითხვარს შეავსებდნენ. რამდენიმე წუთის შემდეგ ის უბედურ შემთხვევას აწყობდა. სტუდენტებს ესმოდათ ხმები (მაგნიტოფონზე ჩაწერილი), როგორ ადიოდა ქალი სკამზე, შემდეგ კი ყვირილის და დავარდნის ხმა ისმოდა, თითქოს სკამი დაიმტვრა და ქალი იატაკზე დავარდა. ესმოდათ კენესა და ყვირილი, „ღმერთო, ჩემი ფეხი, ვაი... ვერ ვამოძრავებ. ვაიმე... კოჭი... ეს რალაც ვერ ამიწევია.“ ყვირილი ერთი წუთის განმავლობაში გრძელდებოდა და მერე წყდებოდა.

ექსპერიმენტატორებს აინტერესებდათ, დაეხმარებოდნენ თუ არა ცდის პირები ახალგაზრდა ქალს. ექსპერიმენტის მნიშვნელოვანი ცვლადი იყო, მარტონი იყვნენ თუ არა ეს სტუდენტები ოთახში. მათგან, ვინც მარტო იყო, 70-მა პროცენტმა შესთავაზა ახალგაზრდა ქალს დახმარება; მათგან კი, ვინც წყვილებად იყო შესული, მხოლოდ 20 პროცენტი დაეხმარა. ესე იგი, გაირკვა, რომ სხვა ადამიანის თანდასწრება, მართლაც, ახშობს მოქმედების ტენდენციას. ამ ფენომენს **მოწმის** ეფექტი უწოდეს. ექსპერიმენტის შემდგომი ინტერვიუების დროს იმ ადამიანებმა, ვინც არ დაეხმარა ქალს, აღნიშნეს, რომ მათ ჩათვალეს, რომ შემთხვევა არ იყო სერიოზული, რადგან მათი პარტნიორი გაუნძრევლად იდგა.

ჯენოვებებს მკვლელობის შემთხვევაში, ალბათ, სხვა მიზეზებიც იყო, რის გამოც არ ჩაერივნენ გარედან დამკვირვებელი ადამიანები. ამგვარ სიტუაციაში, როცა ადამიანები ხედავენ, რომ სხვა მოწმეც არსებობს, პიროვნების მიერ განცდილი პასუხისმგებლობა იყოფა. ჯენოვებებს მკვლელობის თითოეული მოწმე, როცა ხედავდა სხვა ფანჯრებში სინათლეს და ფანჯარასთან მდგარ მეზობლებს, პიროვნულ პასუხისმგებლობას აღარ გრძნობდა, რომ ემოქმედა. რადგან სხვებიც უყურებდნენ, თითოეულ მათგანს, შეიძლება, ეფიქრა, რომ ვილაც სხვა რეკავდა პოლიციაში, ან ვილაც სხისი მოვალეობა იყო ამის გაკეთება. ამ მოსაზრების შესამოწმებლად დარლიმ და ლატანემ⁵³ ისე მოაწყვეს ექსპერიმენტული სიტუაცია, რომ ადამიანები ცალკე ოთახებში მოათავსეს, თუმცა, მათ მიკროფონებისა და ყურსაცვამების საშუალებით შეეძლოთ ერთმანეთთან დაკავშირება. ესე იგი, მათ შეეძლოთ ერთმანეთის ხმის გაგონება, მაგრამ ერთმანეთს ვერ ხედავდნენ. შემდეგ ექსპერიმენტატორებმა ეპილეფსიის შეტევის სიმულაცია გააკეთეს: ერთ-ერთი მონაწილის კაბინაში ეპილეფსიის შეტევის აუდიოჩანაწერი ჩართეს. ექსპერიმენტულ სიტუაციაში თითოეულ ადამიანს სჯეროდა, რომ მხოლოდ თვითონ ესმოდა ავადმყოფის ხმა; სხვა პირობებში მათ იცოდნენ, რომ ბევრი ადამიანი ისმენდა ერთმანეთის ხმას. ისინი, ვისაც სჯეროდა, რომ მხოლოდ თვითონ ისმენდა ამ ხმას, უფრო ხშირად გამოდიოდნენ კაბინიდან და დასახმარებლად მიდიოდნენ, ვიდრე ისინი, ვისაც სჯეროდა, რომ სხვებიც ისმენდნენ. რაც უფრო მეტი ადამიანი ისმენდა ჩანაწერს, დახმარების შეთავაზების ალბათობა მით უფრო მცირდებოდა.

ჯენოვებებს მკვლელობის მოწმეების და დარლი-ლატანეს ექსპერიმენტების მონაწილეების ქცევა ადამიანის მდგომარეობას საკმაოდ მძიმე ფერებში გვიხატავს.

მართალია, რომ ადამიანები ყოველთვის არიან დაბნელებულნი თავს ერთმანეთის დახმარებას; იქნებ, მხოლოდ მაშინ, როცა ვინმე ჩაურევლობის ცუდ მაგალითს გვიჩვენებს, ან ვფიქრობთ, რომ მოქმედებისთვის პასუხისმგებლობა მხოლოდ ჩვენ არ გვეკისრება? ალბათ, არა. ალბათ, ხშირია ისეთი სიტუაციებიც, როცა ადამიანები ერთმანეთთან დახმარებიან სხვებს. ერთი შემთხვევა ჩემი საკუთარი გამოცდილებიდან ამ საკითხს მცირედდენ ნათელს ჰყენს. რამდენიმე წლის წინ იოსემიტის ნაციონალურ პარკში ვიყავი. გვიანი ღამე იყო, უკვე ჩაძინებას ვაპირებდი, როცა ყვირილი მომესმა. ვერ გავიგე, ეს ტყვილის გამომხატველი ყვირილი იყო, შიშის, თუ სიხარულის. ხმაზე ვერ მივხვდი, ცხენებით დაჯირითობდნენ გარშემო, თუ რომელიმე კარავს დათვი დაესხა თავს. საძილე ტომრიდან გამოვძვერი და აქეთ-იქით მიმოვიხედე, ვცდილობდი, გამეგო, საიდან მოდიოდა ხმა, როცა უცნაური რამ შევნიშნე. უამრავი ანთებული სინათლე ერთი და იმავე მიმართულებით, ერთი წერტილისკენ მიემართებოდა. ეს იყო ფარნები და სანთებულები, უამრავი ადამიანი მივბოდა დასახმარებლად. გაირკვა, რომ ყვირილი მოულოდნელობისგან იყო, რადგან გაბჭურას ცეცხლი წაეკიდა, მაგრამ სახიფათო არაფერი ყოფილა. მობანაკენი იმედგაცრუებულიც კი დარჩნენ, როცა შეიტყვეს, რომ არავინ იყო დასახმარებელი. ისინი თავის კარვებში დაბრუნდნენ და დაიძინეს. მე კი არ მეძინებოდა: როგორც სოციალურ ფსიქოლოგს, მჯეროდა მეცნიერული მონაცემების, ამიტომ მთელი ღამე იმაზე ფიქრში ვავატარე, რატომ მოიქცნენ ჩემი მეზობლები დარლი-ლატანეს ექსპერიმენტის ცდის პირებისგან სრულიად განსხვავებულად.

რატომ მოიქცნენ ასე კარვებში დაბანაკებული ადამიანები? რითი განსხვავდებოდა ეს სიტუაცია ექსპერიმენტულისგან? აქ, ბანაკში, სულ მცირე, ორი ფაქტორი მოქმედებდა, რომლებიც წინა შემთხვევებში საერთოდ არ იყო, ან მცირე გავლენა ჰქონდა. ერთი ამ ფაქტორთაგანი მე უკვე აღვნიშნე წინა აბზაცში, როცა ვთქვი „ჩემი მეზობლები“. კერძოდ, ის ფაქტი, რომ ყველანი „ერთ პირობებში“ ვართ, საერთოობის განცდა, რაც აერთიანებს საერთო ინტერესების მქონე ადამიანებს, ან საერთო გასაჭირში მყოფთ, საერთო გარემოში მცხოვრებთ, რაც განსაკუთრებით კარგად ჩანს ბანაკის შემთხვევაში, როცა დახურული გარემოა და მცხოვრებნი უფრო მეტად პოულობენ ერთმანეთთან ბევრ საერთოს, მიუხედავად იმისა, რომ სხვადასხვა ქალაქში, შტატში, ან სულაც, სხვადასხვა ქვეყანაში ცხოვრობენ. მეორე, ამასთან დაკავშირებული ფაქტორია, რომ აქ სიტუაციას ღიად ხედები და დასამალი ადგილი არსადაა: ჯენოვებს მკვლელობის შემთხვევაში მოწმეებს შეეძლოთ, მოშორებოდნენ ფანჯარას და სახლის სიღრმეში, უსაფრთხო ადგილას შემაღულიყვნენ; მეხუთე ავენიუზე გამვლელებსაც შეეძლოთ, გვერდი აევილოთ ტროტუარზე მწოლარე ქალისთვის და გზა გაეგრძელებინათ, საერთოდ გასულიყვნენ იმ გარემოდან; დარლი-ლატანეს ექსპერიმენტების მონაწილეები მსხვერპლს ვერ ხედავდნენ, თანაც, მათ იცოდნენ, რომ იმ გარემოდან სულ მალე უნდა გასულიყვნენ. ბანაკში კი მოვლენები შედარებით პატარა ადგილზე ხდება; მობანაკეები მეორე დილით ისევ შეხვდებიან ერთმანეთს. როგორც ჩანს, ასეთ პირობებში ადამიანები მზად არიან, ერთმანეთის გამო პასუხისმგებლობა აიღონ.

რასაკვირველია, ეს მხოლოდ ვარაუდებია. იოსემიტის მობანაკეთა ქცევა, თუმცა, ვარაუდებს გვთავაზობს, მაგრამ დასკვნების გამოსატანად არ გამოგვადგება, რადგან ეს არ იყო კონტროლირებადი ექსპერიმენტი. დაკვირვებით მოპოვებული მასალის ერთი მთავარი ნაკლი ისაა, რომ დამკვირვებელი ვერ აკონტროლებს, ვინ არიან ამ სიტუაციაში მყოფი ადამიანები. მაგალითად, ადამიანთა ქცევის ახსნითვის მათ შორის არსებული განსხვავებებიც შეიძლება, გამოვიყენოთ. ასე, შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ ის ადამიანები, რომლებიც კარვებში საცხოვრებლად დადიან – ხასიათის ან გამოცდილების გამო – უფრო კეთილები, გონიერები, მზრუნველები და უფრო ადამიანურები არიან, ვიდრე ნიუ იორკელები. იქნებ, ისინი ბავშვობაში სკაუტები იყვნენ – ამიტომაც აინტერესებთ ექსპედიციებში სიარული – და სკაუტობის დროს ისწავლეს, რომ ადამიანები ერთმანეთს უნდა დაეხმარონ. ექსპერიმენტების ჩატარების ერთ-ერთი მიზეზი სწორედ ისაა, რომ ამგვარი გაურკვევლობები თავიდან აგვაცილოს. და მართლაც, არსებობს ექსპერიმენტი, რომელიც ჩემს ვარაუდებს ადასტურებს. ეს ექსპერიმენტი ირვინგ პილიავინმა (Irving Piliavin)⁵⁴ და მისმა კოლეგებმა ჩაატარეს ნიუ იორკის მეტროს ერთ-ერთ ვაგონში. ექსპერიმენტში ექსპერიმენტატორის თანაშემწე წაბარბაცდა და წაიქცა ვაგონში, სადაც რამდენიმე ადამიანი იყო. „დაზარალებული“ იწვა იატაკზე და ვაგონის ჭერს უყურებდა. ეს სცენა 103-ჯერ გაიმეორეს სხვადასხვა პირობებში. შედეგი გასაოცარი იყო, ადამიანები სპონტანურად გარბოდნენ „დაშავებულს“ დასახმარებლად. განსაკუთრებით, ისეთ შემთხვევებში, როცა დაზარალებული ავადმყოფურად გამოიყურებოდა; შემთხვევათა 95 პროცენტში დახმარება მყისიერად აღმოუჩინეს. იმ შემთხვევაშიც კი, როცა „დაზარალებულს“ სპირტიანი სასმელის ბოთლი ეჭირა და ალკოჰოლის სუნი ასდიოდა, შემთხვევათა 50 პროცენტში სასწრაფოდ დაეხმარნენ. დარღის და ლატანეს ექსპერიმენტების ცდის პირებისგან განსხვავებით, მეტროში მყოფი ხალხის ქცევაზე გავლენას არ ახდენდა მოწმეების რაოდენობა. ადამიანები სწრაფად ეხმარებოდნენ წაქცეულს ხალხით გადაჭედულ მატარებელშიც (სადაც პასუხისმგებლობა უნდა განაწილებულიყო და დაკარგულიყო) და თითქმის ცარიელ ვაგონებშიც. ადამიანები, რომლებიც ეხმარებოდნენ, ნიუ იორკელები იყვნენ (როგორც ჯენოვებეს შემთხვევაში, მეხუთე ავენიუს შემთხვევაში და დარლი-ლატანეს ექსპერიმენტებში), მაგრამ ამ ექსპერიმენტის გარეშე, მიუხედავად განსხვავებებისა, ორი ფაქტორით ჰგავს იოსემიტის ნაციონალური პარკის ბანაკის პირობებს: 1) ადამიანები ერთი და იგივე ვაგონით მგზავრობენ და ერთსა და იმავე პირობებში ყოფნის განცდა აქვთ, 2) ისინი პირისპირ შეეჩხენ დაზარალებულს და უკან დასახვევი სივრცე არა აქვთ.

როგორ შეგვიძლია, გავზარდოთ დახმარების ალბათობა? წარმოვიდგინოთ შეკითხვები, რომლებიც გონებაში გაგვიღვებს უბედური შემთხვევის ნახვის დროს: მართლა სერიოზულადაა საქმე? პირადად ჩემი ჩარევა ნამდვილად საჭიროა? დახმარება რთული ხომ არ იქნება ან ძვირად ხომ არ დამიჯდება? ჩემი დახმარება გამოადგება დაზარალებულს? ადვილად შევძლებ აქედან წასვლას? თქვენი რეაგირება მოცემულ სიტუაციაში დამოკიდებულია თითოეული ამ შეკითხვის პასუხზე.

დახმარებისთვის პირველი პირობაა სიტუაციის შეფასება, როგორც უბედური შემთხვევის. როგორც უკვე ვნახეთ, უმოქმედო დამკვირვებლების არსებობა სხვებსაც უშლიდა ხელს, დაენახათ, რომ უბედური შემთხვევა ნამდვილად მოხდა. თუმცა, სხვა მოწმეების არსებობამ, შეიძლება, საპირისპირო მხარესაც მიმართოს ჩვენი აღქმა. ლეონარდ ბიკმანის (Leonard Bickman)⁵⁵ ექსპერიმენტში სტუდენტი გოგონები კაბინეტში ისხდნენ და ინტერკომით მოესმათ ბრახა-ბრუხის და ყვირილის ხმები, რასაც მოჰყვა მოწმის ნათქვამი, რომ ნამდვილად უბედური შემთხვევა მოხდა. როცა ექსპერიმენტის მონაწილეები ისმენდნენ მოწმის შეფასებას, რომ ეს ნამდვილად უბედური შემთხვევა იყო, ისინი უფრო ხშირად და უფრო სწრაფად ეხმარებოდნენ, ვიდრე იმ შემთხვევებში, როცა მოწმე არ იყო დარწმუნებული, ან არ მოიჩინებდა მომხდარს უბედურ შემთხვევად. რაც უკეთაა გარკვეული, რომ მართლა უბედური შემთხვევაა, მით მეტია დახმარების ალბათობა.

სიტუაციის, როგორც უბედური შემთხვევის, განსაზღვრა პირველი ეტაპია; შემდეგი ეტაპია ჩარევისთვის პირადი პასუხისმგებლობის განსაზღვრა. უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, რომ მაყურებლები დაეხმარებიან, თუ ისინი ვერ ახერხებენ პასუხისმგებლობის განცდის შესუსტებას, თუნდაც დაუშვან, რომ სხვები იმოქმედებენ. მე აღვწერე დარლის და ლატანეს ექსპერიმენტი, რომელშიც ადამიანები უფრო ხშირად იმ შემთხვევაში ეხმარებიან, როდესაც ფიქრობენ, რომ თავად არიან ერთადერთი მოწმე უბედური შემთხვევის. ბიკმანის ექსპერიმენტებში მონაწილეებმა იცოდნენ, რომ უბედური შემთხვევის შესახებ სხვებმაც იციან, მაგრამ ზოგიერთი მათგანი დაარწმუნეს, რომ სხვებს დახმარება არ შეუძლიათ. კონკრეტულად, ზოგიერთ სტუდენტ გოგონას უთხრეს, რომ ექსპერიმენტის სხვა მონაწილეები, ვისი ხმებიც ინტერკომში ესმოდა, გვერდით კაბინეტში ისხდნენ, ხოლო ზოგიერთს უთხრეს, რომ ერთი ხმა (რომელიც დაზარალებულის ხმა იყო) გვერდითა კაბინიდან ისმოდა, დანარჩენების ხმები კი სხვა შენობიდან. ადამიანები გაცილებით უფრო სწრაფად რეაგირებდნენ მეორე შემთხვევაში, როცა ფიქრობდნენ, რომ სხვა მოწმეებს დახმარება არ შეეძლოთ. აღმოჩნდა, რომ ის ადამიანები, ვინც ვერ იხსნიდა პასუხისმგებლობის გრძნობას, ისევე სწრაფად ჩაერივნენ, როგორც ისინი, ვინც ფიქრობდა, რომ სხვა ვერავინ გაიგო უბედური შემთხვევის შესახებ.

თუმცა, შეიძლება, მოცემული მოვლენა აშკარად უბედური შემთხვევა იყოს და მათი დახმარების საჭიროებაც ნათლად ჩანდეს, მაგრამ ადამიანები მაინც იშვიათად დაეხმარონ, ასე მაშინ ხდება ხოლმე, როცა დახმარება რთულია. პილიაინის მეტროს ექსპერიმენტის⁵⁶ ერთ ვარიანტში „დაზარალებული“ წაქცევისას წითელი საღებავის კაფსულას ტეხავდა და ისე აჩვენებდა თავს, თითქოს პირიდან სისხლი წამოუვიდა. თუმცა, სისხლის დანახვა უბედური შემთხვევის სერიოზულობაზე მიანიშნებდა, დასისხლიანებულ დაზარალებულს უფრო იშვიათად ეხმარებოდნენ, ვიდრე იმათ, ვისაც სისხლი არ წამოსვლია. როგორც ჩანს, პოტენციურ დამხმარეებს ეშინოდათ, რაც მათში დახმარების განზრახვას ასუსტებდა. დახმარების სირთულის სხვა ასპექტებიც უნდა გავითვალისწინოთ, რომელთა შორისაა ერთი ჩვეული და ტრივიალური ასპექტი, რომელიც ჯონ დარლიმ და დენიელ ბატსონმა (Daniel Bat-

son)⁵⁷ აღწერეს. მათ პრინსტონის თეოლოგიური სემინარიის ღვთისმეტყველების ფაკულტეტის სტუდენტებს მოხსენების წაკითხვა სთხოვეს, ვითომ ჩაწერა სჭირდებოდათ. თითოეული სტუდენტი ჯერ ვარჯიშობდა ცალკე ოთახში; შემდეგ კი უნდა წასულიყო სხვა შენობაში, სადაც მის გამოსვლას ჩაიწერდნენ. ამ დროს ზოგიერთმა თავანს ეუბნებოდნენ, რომ აგვიანდებოდათ და უნდა ეჩქარათ. ზოგს ეუბნებოდნენ, რომ დროულად ასწრებენ მისვლას, დანარჩენებს კი ეუბნებოდნენ, რომ ჯერ ადრეა და ბევრი დრო აქვთ. მეორე შენობისკენ როცა მიდიოდნენ, სტუდენტებს გზაში ხვდებოდათ დაზარალებული, რომელიც წაქცეული იყო, თავი დახრილი ჰქონდა, თვალები დახუჭული და საცოდავად ახველებდა. ამ მომავალი მღვდლებიდან ნახევარზე მეტი შეჩერდა დასახმარებლად, როდესაც იცოდნენ, რომ დროულად ასწრებდნენ მისვლას, ან დროც რჩებოდათ, იმათგან კი, ვინც ფიქრობდა, რომ აგვიანდებოდათ, მხოლოდ 10-მა პროცენტმა შესთავაზა დახმარება, და ეს მაშინ, როცა მოხსენების წაკითხვას კეთილი სამარიტელის იგავის შესახებ აპირებდნენ!

დახმარების სირთულის შეფასების გარდა, ადამიანები იმ სარგებელსაც ითვალისწინებენ, რასაც ეს დახმარება მოიტანს. უამრავი ფაქტი არსებობს იმის დასადასტურებლად, რომ ადამიანები ერთმანეთს ეხმარებიან, თუ იციან, რომ მათი დახმარება ნამდვილად საჭიროა.⁵⁸ მაგალითად, რობერტ ბარონის (Robert Baron)⁵⁹ ერთ ექსპერიმენტში, როდესაც ადამიანს აშკარად აწუხებდა ტკივილი – თუ დამკვირვებელმა იცოდა, რომ მისი რეაგირება ტანჯვას შეუმცირებდა ამ ადამიანს – რაც უფრო ძლიერი ჩანდა ტკივილი, მით სწრაფად რეაგირებდა დამკვირვებელი. მაგრამ თუ დამკვირვებელს არ სჯეროდა, რომ დაზარალებულისთვის ტკივილის შემსუბუქება შეეძლო, ტკივილსა და რეაგირების დროს შორის საპირისპირო დამოკიდებულება აღმოჩნდა; ესე იგი, რაც უფრო ძლიერი იყო ტკივილი, მით უფრო ნელა რეაგირებდა დამკვირვებელი. ამ შედეგებში გარკვევა რომ შეეძლოთ, ემპათიის ცნება უნდა გამოვიყენოთ: ამ შემთხვევაში, ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, უსიამოვნო ფიზიოლოგიური რეაქცია განვიცადოთ სხვა ადამიანის ტკივილის დანახვისას. რაც უფრო მეტად სტკივა დაზარალებულს, მით უფრო ძლიერია უსიამოვნო გრძნობა. ამ უსიამოვნო გრძნობის შემცირება შესაძლებელია, თუ დავეხმარებით ამ ადამიანს, ან თუ ფსიქოლოგიურად გავერიდებით ამ სიტუაციას. თუ აშკარაა, რომ დახმარების გაწევა შეგვიძლია, ჩვენ სწრაფად ვმოქმედებთ – განსაკუთრებით, როცა ტკივილი ძლიერია. თუ გვჯერა, რომ ვერაფერს ვუშველით, სიტუაციიდან გარიდების ტენდენცია მატულობს (უსიამოვნო გრძნობის შემცირების მიზნით), განსაკუთრებით, თუ ტკივილი ძლიერია.

აქამდე ჩვენ განვიხილავდით დახმარების გადაწყვეტილების მიღებასთან დაკავშირებულ მოსაზრებებს. როგორც ემპათიის მაგალითიდან ხდება ნათელი, დამკვირვებელი დახმარების გადაწყვეტილების მიღებისას პირად სარგებელსა და ზიანსაც ითვალისწინებს. დაზარალებულის მდგომარეობის ნახვით გამოწვეული დისკომფორტი, შეიძლება, შემცირდეს, თუ მოწმეს შეუძლია, ჩათვალოს, რომ ეს არ ყოფილა უბედური შემთხვევა, ან ჩარევის პასუხისმგებლობა აიცილოს თავიდან. როცა სიტუაციიდან გასვლა ადვილია, დახმარება მცირდება. მაგრამ, არსებობს რამ-

დენიმი ფაქტორი, რომელიც აძლიერებს დამკვირვებლის დაკავშირებულობას დაზარალებულთან და შესაბამისად, ხელს უშლის წასვლაში. ყველა ჩვენგანს მოუსმენია ისტორიები ადამიანებზე, რომლებიც წარმოუდგენელ გმირობას სჩადიან – შედიან ცეცხლმოკიდებულ შენობებში, ან წინ გადაუბრუნენ მიმავალ მანქანას – ოჯახის წევრების გადასარჩენად. ჩვენ მეტ ემპათიას ვგრძნობთ და მეტ პასუხისმგებლობას ვიღებთ, როცა მსხვერპლი ჩვენი ახლობელია. ოჯახის წევრობის გარდა სხვა, უფრო ზედაპირული კავშირებიც არსებობს; მაგალითად, უფრო მეტად ეხმარებიან იმ ადამიანებს, ვისაც მსგავსი შეხედულებები აქვთ. 1971 წელს, როცა ვაშინგტონში საპროტესტო მიტინგი იმართებოდა პრეზიდენტ ნიქსონის ვიეტნამის პოლიტიკის წინააღმდეგ, პიტერ სიუდფელდმა (Peter Suedfeld) და მისმა კოლეგებმა⁶¹ ექსპერიმენტი ჩაატარეს იმის დასადგენად, არსებობდა თუ არა დამოკიდებულება შეხედულებების მსგავსებასა და დახმარების სურვილს შორის. მათ თანაშემწედ ახალგაზრდა ქალი აიყვანეს, რომელიც რომელიმე დემონსტრანტთან უნდა მისულიყო და ეთხოვა, დახმარებოდა მის მეგობარ მამაკაცს, რომელიც ავად გახდა. მის მეგობარს, რომელსაც უნდა დახმარებოდნენ, ზოგჯერ „ძირს ნიქსონი“ ეწერა პლაკატზე, ზოგჯერ „გაუმარჯოს ნიქსონს“. დემონსტრანტები უფრო მეტად ეხმარებოდნენ საკუთარ თანამოაზრეს, რომელსაც ნიქსონის საწინააღმდეგო პლაკატი მოჰქონდა, ვიდრე ნიქსონის მომხრე ადამიანს. და ბოლოს, როგორც უკვე აღვნიშნე, იოსებიტის ბანაკში მომხდარ შემთხვევაზე და მეტროს ექსპერიმენტებზე მსჯელობის დროს, დახმარება იმ შემთხვევაში უფროა მოსალოდნელი, როცა ადამიანები საერთო გარემოში და ერთსა და იმავე პირობებში არიან. ჩვენს საზოგადოებაში, ჩვეულებრივ, უგულვებელყოფენ ურთიერთდამოკიდებულების ასეთ განცდას; 38 ადამიანმა, რომლებიც უყურებდნენ ჯენოვებს მკვლელობას, ამგვარად ახსნეს საკუთარი ქცევა „არ მინდოდა, ჩავრეულიყავი.“

შენიშვნა ექსპერიმენტების ეთიკასთან დაკავშირებით

ჭეშმარიტების ძიების პროცესში, სოციალური ფსიქოლოგიის ექსპერიმენტებისთვის ადამიანებს ზოგჯერ დაძაბულ ვითარებაში ამყოფებენ. ამ თავში მე რამდენიმე ექსპერიმენტი განვიხილე, რომლებშიც ადამიანებს საკუთარი თვალით ნანახსა და სხვა ადამიანთა ერთსულოვან მსჯელობას შორის კონფლიქტის პირობებში ახვედრებდნენ, უბრძანებდნენ, ძლიერი ელექტრომოკით მიეყენებინათ დარტყმები მკენესარი მსხვერპლისთვის, მეტროს მგზავრ უამრავ ადამიანს აიძულებდნენ, წაქცეული ადამიანის ტანჯვისთვის ეყურებინათ.

ეს პროცედურები სერიოზულ ეთიკურ პრობლემებს წამოჭრის. ეთიკის პრობლემები უფრო სრულად მე-9 თავში იქნება განხილული; აქ კი ორი ძირითადი პრინციპის ახსნას ვიკმარებ: პირველი, ექსპერიმენტატორი პასუხისმგებელია, დაიცვას ექსპერიმენტის ყველა მონაწილე ნებისმიერი სახის ზიანისაგან. ექსპერიმენტის დასრულების შემდეგ მან ყველა საჭირო ზომა უნდა მიიღოს, რომ ცდის პირებმა ექსპერიმენტული სიტუაცია ისეთივე საღ გონებაზე მყოფებმა დატოვონ, როგორც

ბიც ექსპერიმენტის დაწყებამდე იყვნენ. ამის გამო ხშირად დგება საჭიროება, ჩატარდეს ექსპერიმენტის **შემდგომი ინტერვიუ (debriefing)**, რომელსაც ექსპერიმენტის ძირითად ნაწილზე მეტი დრო და ძალისხმევა სჭირდება.

ეთიკის ნორმები თხელი ყინულივითაა, სრიალის დროს რომ არ უნდა ჩაგიტყდეს, მაშინ, რა საჭიროა საერთოდ ასეთი ექსპერიმენტების ჩატარება? ამას მივყავართ ეთიკის მეორე პრინციპამდე, რომელსაც, მინდა, განსაკუთრებით გავუსვა ხაზი: სოციალური ფსიქოლოგებითვის ეთიკის საკითხი არაა ცალმხრივი პრობლემა. ისინი ვალდებულია გრძნობენ, ჩაატარონ კვლევები და ამ კვლევების შედეგები ჩვენი ცოდნის გასაღრმავებლად და ადამიანთა ქცევის უკეთ გასაგებად გამოიყენონ, რათა ამ ყველაფერმა, საბოლოო ჯამში, ადამიანთა კეთილდღეობას შეუწყოს ხელი. რომ შევაჯამოთ, სოციალურ ფსიქოლოგებს ეთიკური პასუხისმგებლობა აქვთ მთელი საზოგადოების წინაშე; ისინი ვერ მოახერხებენ ამ პასუხისმგებლობის შესრულებას, თუ კვლევებს არ ჩაატარებენ. სოციალური ფსიქოლოგები დილემის წინაშე დგებიან, როდესაც მათი ზოგადი ეთიკური პასუხისმგებლობა საზოგადოების მიმართ უპირისპირდება უფრო კონკრეტულ ეთიკურ პასუხისმგებლობას ექსპერიმენტის თითოეული მონაწილის მიმართ; სიტუაცია კიდევ უფრო რთულდება, რადგან ასეთი დაპირისპირება ძალიან დიდია ისეთი მნიშვნელოვანი საკითხების კვლევისას, როგორცაა კონფორმულობა, მორჩილება, დახმარება და მსგავსი თემები, რადგანაც, საზოგადოდ, რაც უფრო მნიშვნელოვანია საკითხი, 1) მეტია მისი პოტენციური სარგებლობა საზოგადოებისთვის და 2) მეტადაა მოსალოდნელი, რომ ინდივიდუალურ მონაწილეს დისკომფორტი შეექმნას, აღელდეს, ან განაწყენდეს. ამ თემაზე უფრო სრული წარმოდგენა რომ შეგექმნათ, წაიკითხეთ მე-9 თავი.

თავი 3

მასობრივი კომუნიკაცია, პროპაგანდა და დარწმუნება

ტრუიზმი იქნება იმის თქმა, რომ ჩვენ მასობრივი კომუნიკაციის ეპოქაში ვცხოვრობთ. თანაც, ეს ტრუიზმი ძალიან ზუსტია. ოცდამეერთე საუკუნეში ინტერნეტმა მსოფლიო გლობალურ სოფლად გადააქცია. ეს ცვლილება იმდენად სწრაფად მოხდა, რომ პოლიტიკოსებმა ვერც კი მოასწრეს იმ ფაქტთან შეგუება, რომ ჩვეულებრივ მოქალაქეებსაც მიუწვდებოდათ ხელი ზღვა ინფორმაციაზე. მაგალითად, 2006 წელს თავდაცვის მდივანმა დონალდ რამსფელდმა პრესკონფერენციაზე განაცხადა, რომ არასოდეს არავის უთქვამს, ერაყის ომი ადვილი იქნებაო. რამდენიმე საათში ათასობით მოქალაქე შევიდა ინტერნეტში და რამსფელდის მიერ ოთხი წლის წინ, ერაყზე თავდასხმამდე გაკეთებული განცხადება მოძებნა, როდესაც ის ამბობდა, ომს რამდენიმე თვეში დავასრულებთო. ჯონ მაკკეინმა, რომელიც 2008 წელს მონაწილეობდა საპრეზიდენტო კამპანიაში და მეორედაც სცადა დამოუკიდებელ კანდიდატად გასვლა, 2010 წლის ინტერვიუში განაცხადა „ვერასოდეს წარმოვიდგენდი ჩემს თავს დამოუკიდებელ კანდიდატად“. იმავე საღამოს ინტერნეტში ერთმანეთის მიყოლებით Youtube-ის უამრავი ვიდეოკლიპი გაჩნდა, რომელშიც მაკკეინი საკუთარ თავს დამოუკიდებელ კანდიდატად მოიხსენიებს.

გლობალურ სოფლად გადაქცევა ინტერნეტით არ დაწყებულა. შეერთებულ შტატებში, სადაც ყოველ ოჯახს ერთი ტელევიზორი მაინც აქვს, მოსახლეობას შეიძლება დაუყოვნებლივ მიეწოდოს ერთი და იგივე ინფორმაცია. ნება მომეცით, რამდენიმე მაგალითი წარმოგიდგინოთ ამ ფენომენის და მისი ზოგიერთი შედეგის საილუსტრაციოდ: 1977 წელს ამერიკულმა ტელევიზიამ დაიწყო სულ პირველი ბლოკბასტერის მინი-სერიების ჩვენება, 130 მილიონ მაყურებელზე მეტმა „ფესვების“ (Roots) ერთი სერია მაინც ნახა. ეს იყო სატელევიზიო ქსელ ABC-ის ნაწარმი, ალექს ჰეილის რომანის ეკრანიზაცია. შეერთებულ შტატებში მცხოვრები აფრო-ამერიკული ოჯახის რამდენიმე თაობის ისტორიის შესახებ. სერიებს საზოგადოება აღფრთოვანებით შეხვდა, რადგან მასში შავკანიანთა ისტორია იყო ნაჩვენები და შავკანიან მოსახლეობაში საკუთარი კულტურული მემკვიდრეობით სიამაყეს წაახალისებდა. ექვსი წლის შემდეგ ABC-მ გაუშვა სატელევიზიო ფილმი „მეორე დღეს“ (The Day After), რომელშიც დეტალურად იყო ასახული შეერთებულ შტატებზე ბირთვული თავდასხმის შედეგები. 1983 წლის ნოემბერში 40 მილიონზე მეტ ოჯახში ჩაირთო ტელევიზორი; მაყურებელთა რაოდენობა ყველაზე თამამ ოცნებებსაც კი ბევრად აღემატებოდა. ფილმის ჩვენებამდე რამდენიმე კვირით ადრე „მეორე დღეს“

გადაიქცა საინფორმაციო ჟურნალების მთავარ თემად. კინოვარსკვლავები, ფიზიკოსები, პოლიტიკური ლიდერები (მათ შორის, პრეზიდენტიც) საუბრობდნენ ტელეპროგრამისა და მისი პოტენციური გავლენის შესახებ.¹

„მეორე დღეს“ ნამდვილად ჰქონდა გავლენა, იმათზეც კი, ვისაც თავად არ უნახავს ფილმი და მხოლოდ განხილვებს მოუსმინა. ჩვენების შემდეგ ყველა ადამიანი, მიუხედავად იმისა, თავად უყურა თუ არა ფილმს, გაცილებით მეტს ფიქრობდა ბირთვული ომის შესახებ, უფრო მეტად მიაჩნდათ, რომ ის მოსალოდნელი იყო, ამ ომში გადარჩენას ნაკლებ მოსალოდნელად თვლიდნენ, გადარჩენის პერსპექტივას ნაკლებ პოზიტიურად აფასებდნენ. მეტიც, ორივე ჯგუფის ადამიანები აცხადებდნენ, რომ აპირებენ, ხელი შეუშალონ ბირთვული ომის დაწყებას, მხარი დაუჭირონ ბირთვული იარაღის წარმოების შეჩერებას და ბირთვული შეიარაღების წინააღმდეგ სხვა აქტივობებშიც ჩაერთონ. ეს გავლენა უფრო ძლიერი იყო იმ ჯგუფში, რომლებმაც ნახეს ფილმი. გასაოცარია, რომ სატელევიზიო დროის მხოლოდ ორმა საათმა ასეთი ძლიერი გავლენა მოახდინა ამერიკელთა უმეტესობაზე, გაუჩინა მათ როგორც დამოკიდებულება, ისე მოქმედების განზრახვა, რამე კონსტრუქციული მოემოქმედებინათ ბირთვული ომის საფრთხის წინააღმდეგ.²

სატელევიზიო დროის მხოლოდ ორ საათს ძლიერ ნეგატიური შედეგების მოტანაც შეუძლია, კერძოდ, მას შეუძლია, მაყურებლებს მოქმედებაში შეუშალოს ხელი. რამდენიმე წლის წინ CBS-მა აჩვენა ფილმი „გაუპატიურების ბრალდება“ (Cry Rape). ზოგადად, ამ ფილმის სიუჟეტი ნათელს ხდის, რომ გაუპატიურების მსხვერპლს, რომელიც თავდამსხმელის წინააღმდეგ სარჩელის შეტანას გადაწყვეტს, არანაკლები ტკივილის და წამების მოტანა შეუძლია, ვიდრე თავად გაუპატიურებას. ამ შემთხვევაში გამაუპატიურებელი ყმაწვილური უმანკობის განსახიერება იყო და დამაჯერებელი არგუმენტებიც ჰქონდა, რომ ქალმა აცდუნა. შემდეგი რამდენიმე კვირის განმავლობაში გაუპატიურების მსხვერპლის მიერ პოლიციისთვის შეტყობინების სიხშირემ მკვეთრად დაიკლო – როგორც ჩანს, მსხვერპლი ითვალისწინებდა სატელევიზიო ფილმს და შიშობდა, რომ პოლიცია არ დაუჯერებდა მას.³

1995 წელს ათობით მილიონი მაყურებელი ტელეეკრანიდან თვალმოუცილებლად ადევნებდა თვალს მკვლელობაში ეჭვმიტანილი ო. ჯ. სიმპსონის სასამართლო პროცესს, რომელიც რამდენიმე თვის განმავლობაში გრძელდებოდა. ამ პერიოდის განმავლობაში ყველა ჯურის ადვოკატი ჩნდებოდა ვიდეოკამერებთან და პროცესის მიმდინარეობის თითოეული ნიუანსის შესახებ საკუთარ ექსპერტულ მოსაზრებებს გვთავაზობდა. მილიონობით მაყურებელი მაინც ვერ კმაყოფილდებოდა – მათ უფრო და უფრო მეტის გაგება სურდათ სასამართლო პროცესის შესახებ. როცა განაჩენი ბოლოს და ბოლოს გამოცხადდა და ბატონი სიმპსონი უდანაშაულოდ ცნეს, ქვეყანაში მომხდარი რასობრივი დაყოფის მოწმენი გავხდით: შავკანიანთა უმრავლესობა თვლიდა, რომ ეს სამართლიანი განაჩენი იყო; თეთრკანიანთა უმრავლესობას კი მიაჩნდა, რომ განაჩენი უსამართლო იყო. გარედან ისე ჩანდა, თითქოს თეთრკანიანი და შავკანიანი ადამიანები ორ სხვადასხვა სასამართლო პროცესს ადევნებდნენ თვალს.

შემდეგ კი, 11 სექტემბერი. რამდენჯერ იხილეს ტელემაყურებლებმა იმ ცათამბჯენების ნგრევა? ჩამონგრეული კოშკების სურათი, დაზაფრული მაყურებლები, გამირულად მოქმედი მაშველები, მგლოვიარე ნათესავები, ამერიკელთა უმეტესობის მეხსიერებაში ალბეჭდილი რჩება და დიდ გავლენას ახდენს ჩვენს შიშსა და ბრაზზე ტერორისტების მიმართ, ჩვენს პატრიოტიზმზე, საომრად წასასვლელად ჩვენს მზაობაზე, ზოგიერთ ადამიანთან კი, სამწუხაროდ, მუსულმანთა წინააღმდეგ უსაფუძვლო წინასწარგანწყობებზეც.

დარწმუნების მცდელობები

ჩვენ მასობრივი კომუნიკაციის ეპოქაში ვცხოვრობთ; ისიც კი შეიძლება ითქვას, რომ ვცხოვრობთ ეპოქაში, რომელსაც მასობრივი დარწმუნების მცდელობები ახასიათებს. ყოველთვის, როცა რადიოს ან ტელევიზორს ვრთავთ, როცა წიგნს, ჟურნალს ან გაზეთს ვშლით, როცა ინტერნეტში შევდივართ, ვიღაც ცდილობს ჩვენს განათლებას, ჩვენს დარწმუნებას, რომ შევიძინოთ რაღაც პროდუქტი, ხმა მივცეთ რომელიმე კანდიდატს, ან დავიჯეროთ რაიმე ვერსია იმის შესახებ, რა არის სწორი, ქრემარიტი ან ლამაზი. ეს მიზანი განსაკუთრებით თვალსაჩინოა რეკლამებში: თითქმის ერთგვაროვანი პროდუქტების მწარმოებლები (მაგალითად, ასპირინის, ან კბილის პასტის, ანდა სარეცხის ფხვნილის) უამრავ ფულს ხარჯავენ იმისთვის, რომ დაგვარწმუნონ, სწორედ მათი შეფუთვით ვიყიდოთ პროდუქტი. თუმცა, არაა აუცილებელი, მასმედიის გავლენა ასეთი თვალშისაცემი იყოს. „ფესვების“, „მეორე დღის“ და ო. ჯ. სიმპსონის სასამართლო პროცესის გავლენა არ შემოიფარგლებოდა მათი აშკარა და თვალსაჩინო გავლენით. ეს გავლენა შეიძლება ძალიან ფაქიზი იყოს, არაწინასწარგანზრახულიც კი. როგორც გაუპატიურების შესახებ ფილმის მაგალითიდან ჩანს, მაშინაც კი, როცა კომუნიკატორები არ ცდილობენ, რაიმე მოგვიყიდონ, ისინი ახდენენ გავლენას ჩვენს მსოფლმხედველობაზე და იმაზე, როგორ შევხვდებით ჩვენი ცხოვრების მნიშვნელოვან მოვლენებს.

მოდით, განვიხილოთ რაღაც ისეთი, რაც ობიექტურად ითვლება – მაგალითად, ახალი ამბები. ცდილობენ თუ არა გაზეთები, მოგვიყიდონ რამე? როგორც წესი, არა. მაგრამ იმ ადამიანებს, რომლებიც სატელევიზიო ახალ ამბებს ქმნიან, დიდი გავლენის მოხდენა შეუძლიათ ჩვენს მოსაზრებებზე მხოლოდ იმის შერჩევით, რომელ მოვლენებს გააშუქებენ და რამდენ დროს დაუთმობენ მათ.

რამდენიმე წლის წინ ავტომანქანის მძღოლი როდნი კინგი გააჩერეს მოძრაობის წესების დარღვევისთვის. დაპატიმრების პროცესში სასტიკად სცემეს ლოს ანჯელესის პოლიციის სამმართველოს ოფიცრებმა. საბედნიეროდ, ახლოს მცხოვრებმა ერთმა ადამიანმა ვიდეოზე გადაიღო ეს ამბავი; რამდენიმე კვირის განმავლობაში ვიდეოჩანაწერს ხშირად აჩვენებდნენ ტელევიზიით. შედეგად, როცა 1992 წლის გაზაფხულზე სასამართლომ პოლიციის ოფიცრები უდანაშაულოდ სცნო, ლოს ანჯელესის ცენტრალურ ნაწილში ამერიკის ისტორიაში ერთ-ერთი უდიდესი აჯანყება დაიწყო. მშვიდობიანობის დამყარების დროისთვის 53 ადამიანი მოკლეს, 2000-მდე

სერიოზულად დაშავდა, სამხრეთ და ცენტრალურ ლოს ანჟელესში მთელი უბნები იყო გადაშფავარი – ქონებრივმა ზარალმა მილიარდ დოლარზე მეტი შეადგინა. ზედმეტია იმის აღნიშვნა, რომ აჯანყებას ბევრი მიზეზი ჰქონდა. მაგრამ ერთ-ერთი ბიძგი ის ფაქტი გახდა, რომ ადამიანებმა ბევრჯერ უყურეს ცემას და ამის გამო ისინი განაჩენმა განარისხა.

სატელევიზიო ახალი ამბების გავლენას თუ მივიღებთ მხედველობაში, ლოგიკურად გაგვიჩნდება კითხვა, რა ფაქტორები განსაზღვრავს, რომელ ახალ ამბებს შეარჩევენ სატელევიზიო პროგრამისთვის. პასუხი მარტივი არაა, მაგრამ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი ისაა, რომ მაყურებლები უნდა მიიზიდოს. მართლაც, ერთმა ისეთმა ექსპერტმა, როგორცაა ბრიტანეთის სამაუწყებლო კორპორაციის (BBC) დირექტორი, განაცხადა, რომ სატელევიზიო ახალი ამბები არის ერთ-ერთი სახეობის გასართობი. თანამედროვე კვლევები⁴ ადგენს, რომ როცა ახალი ამბების პროგრამის შედგენაზე პასუხისმგებელი ადამიანები წყვეტენ, რომელი ისტორია შეარჩიონ და ყოველდღიური კილომეტრიანი ვიდეორჩანაწერებიდან რა ნაწილი შესთავაზონ მაყურებელს, ისინი გადაწყვეტილებებს, ნაწილობრივ მაინც, იმის გათვალისწინებით იღებენ, რამდენად აქვს მასალას გასართობი ღირებულება. ვიდეორჩანაწერს დატბორილი ქალაქის შესახებ უფრო მეტი გასართობი ღირებულება აქვს, ვიდრე იმ კაშხალის მშენებლობის ვიდეორჩანაწერს, რომელიც ამგვარი დატბორვისგან დაიცავს ქალაქს: ნაკლებად ამალეღვებელია ნახვა, როგორ აკავებს კაშხალი წყალდიდობას. და მაინც, კაშხალი შეიძლება უფრო მნიშვნელოვანი სიახლე იყოს.

სწორედ ისევე, როგორც აქტიური სპორტული თამაშები, მაგალითად, ფეხბურთი, უფრო გვართობს ტელევიზიით ყურებისას, ვიდრე წყნარი თამაშები, მაგალითად, საჭადრაკო მატჩები, უფრო მოსალოდნელია, რომ აჯანყებებს, დებობებს, მიწისძვრებს, მკვლევობებს და სხვა ძალადობრივ აქტებს მეტი საეთერო დრო დაეთმობა, ვიდრე იმ ამბებს, როგორ მუშაობენ ადამიანები ძალადობის აღმოსაფხვრელად. ამგვარი რეპორტაჟები მეტ ყურადღებას უთმობს ინდივიდთა – ტერორისტების, მანიფესტანტების, გაფიცულების, პოლიციის – ძალადობრივ ქცევას, რადგან აქტიურობა უფრო საინტერესო სანახავს ხდის გადაცემას, ვიდრე იმ ადამიანთა ჩვენება, რომლებიც მშვიდობიანად და მოწესრიგებულად მოქმედებენ. მეტიც, ადამიანები უფრო ნეგატიურ ამბებს უყურებენ. როჯერ ჯონსონი⁵ 6 თვის განმავლობაში ანალიზებდა სატელევიზიო საინფორმაციო პროგრამების შინაარსს, როგორც ნაციონალურ, ისე რეგიონულ ტელეკომპანიებში. ისტორიების რაოდენობისა და ამ ისტორიებისადმი დათმობილი დროის მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, ინფორმაციებში ძალადობა, კონფლიქტი და ადამიანთა ტანჯვა დომინირებდა, შეადგენდა რა მთელი ინფორმაციის 53 პროცენტს. ჯონსონმა ისიც აღმოაჩინა, რომ ძალადობრივი ისტორიების უმეტესობას გადაცემის დასაწყისშია ხოლმე, რაც გულისხმობს, რომ ძალადობაზე ისტორიები დღის ყველაზე მნიშვნელოვანი ახალი ამბავია. ამგვარად, ჯონსონის ანალიზმა სიმართლე აღმოაჩინა ძველ ჟურნალისტურ თქმაში „თუ სისხლიანი ამბავია, მამსადადმე მოწინავე სტატიაა“. მან აღმოაჩინა, რომ განსაკუთრებით ძლიერია ამგვარი ტენდენცია რეგიონულ საინფორმაციო სა-

შუალელებში, სადაც, ჩვეულებრივ, ახალი ამბების 80 პროცენტი ძალადობრივ დანაშაულს ეთმობა. ამგვარი რეპორტაჟი გვაძლევს სამყაროს დამახინჯებულ სურათს, მაგრამ არა იმიტომ, რომ საინფორმაციო მედიის მმართველები ბოროტები არიან და ჩვენით მანიპულირებას ცდილობენ, არამედ მხოლოდ იმიტომ, რომ ისინი ჩვენს გართობას ცდილობენ და ამ გზით მაყურებლის შენარჩუნებას. და ამ გართობის მცდელობისას მათ შეიძლება, არაწინასწარგანზრახულად მოახდინონ ჩვენზე გავლენა და დაგვარწმუნონ, რომ ადამიანები ჩვენს დროში გაცილებით უფრო ძალადობრივ ქმედებებს სჩადიან, ვიდრე ოდესმე წარსულში. ამან შეიძლება ცუდ ხასიათზე დაგვაყენოს და დეპრესიამაც კი ჩაგვაგდოს ჩვენი დროის უვარგისობაზე და ქვეყნის მდგომარეობაზე ფიქრით. ამავე დროს, ამან შეიძლება, გავლენა მოახდინოს ჩვენს საარჩევნო ხმებზე, დიდ ქალაქებში სტუმრობის სურვილზე, სხვა ერებისადმი ჩვენს დამოკიდებულებაზე და ასე შემდეგ. როგორც მე-6 თავში ვნახავთ, ამან შეიძლება, გამოიწვიოს ადამიანებში ძალადობრივი ქცევა.

რასაკვირველია, ზოგიერთი ძალადობრივი მოვლენა მნიშვნელოვანია და საჭიროებს ხანგრძლივ რეპორტაჟს. როგორც აქამდეც აღვნიშნე, 11 სექტემბრის ტერორისტული თავდასხმის შემდეგ ამერიკელთა უმეტესობა ტელეეკრანს მიეჯახჭვა, რადგან სურდათ, გაეგოთ, რა ხდებოდა და სჭირდებოდათ დარწმუნება, რომ სიტუაცია კონტროლს ექვემდებარებოდა. ამ პროცესში ბევრმა ჩვენგანმა ნახა ტყუპი კომპების ნგრევა რამდენიმე ათეულჯერ, რადგან საკაბელო ტელევიზიების ახალი ამბების გამოშვებები ამ მოვლენას უწყვეტ რეჟიმში აშუქებდნენ. შეგვიძლია, დარწმუნებული ვიყოთ, რომ ეს ის იყო, რაც ჩვენს მოქალაქეებს სურდათ იმ დროს? თავდასხმიდან ორი კვირის განმავლობაში CNN-ის მაყურებელთა რაოდენობამ 667 პროცენტით მოიმატა, ხოლო 12 სექტემბერს გაზეთ "New York Times"-ის მეოთხედი მილიონით მეტი ეგზემპლარი გაიყიდა 10 სექტემბერთან⁶ შედარებით.

კარგია, იყო ინფორმირებული – მედია დიდ როლს ასრულებს ჩვენს ინფორმირებულობაში. თუმცა, ახალი ამბების ამგვარ გაშუქებას უარყოფითი მხარეც აქვს. მიუხედავად იმისა, წინასწარგანზრახულია თუ არა ეს, ამგვარი კადრების ხშირად და ცოცხლად ნახვას დამოკიდებულებების და მოსაზრებების ჩამოყალიბება შეუძლია. ტყუპი კომპების ნგრევის მულმივმა ჩვენებამ, ისევე როგორც საინფორმაციო საკაბელო ტელევიზიების მიერ აგრესიული ლოზუნგების ხშირად გამეორებამ („ომი ტერორიზმს“, „ამერიკა შურს იძიებს!“) ხელი შეუწყო მაყურებლებში ძლიერი ემოციების აღძვრას, ეჭვი არაა, ამან განაპირობა ისიც, რომ შემცირდა რეალური დებატების შესაძლებლობა ერაცის დაპყრობის თემასთან დაკავშირებით. მეტიც, 2001 წლის 11 სექტემბრიდან ერთი წლის თავზე, როდესაც პრეზიდენტმა ჯორჯ ბუშმა როგორღაც მოახერხა სადამ ჰუსეინის დაკავშირება ალ-ქაიდას ტერორისტებთან, მის მიერ ერაცის დაპყრობის მოთხოვნას კონგრესში ოპოზიციის მხოლოდ ჩურჩული მოჰყვა. ეს სოციალური ფსიქოლოგიის სახელმძღვანელოა და არა პოლიტიკური მიმოხილვა. მე არ ვაკეთებ კომენტარს ამ პოლიტიკის მართებულობაზე. მხოლოდ იმას ვვარაუდობ, რომ დემოკრატიის დროს ისეთ მნიშვნელოვან გადაწყვეტილებებს, როგორიცაა ომის დაწყება-არდაწყება, რაციონალური საჯარო დე-

ბატები უნდა ახლდეს. ძლიერი ემოციები, როგორსაც საინფორმაციო მედია აღვივებს, ხშირად უშლის ხელს გადაწყვეტილების რაციონალურად მიღებას. როგორც ჰერმან გერინგმა, ადოლფ ჰიტლერის ერთ-ერთმა მთავარმა თანაშემწემ, ნიურნბერგში სიკვდილით დასჯამდე თქვა, „ხალხი ყოველთვის დაემორჩილება ლიდერის ბრძანებას... ერთადერთი, რაც უნდა გააკეთო, უნდა უთხრა მათ, რომ თავს გვესხმიან, მშვიდობის მოყვარულები კი პატრიოტიზმის არქონაში და ქვეყნის საფრთხეში ჩაგდებაში დაადანაშაულო. ეს ყველა ქვეყანაში ერთნაირად მუშაობს.“⁷

მედიით ინფიცირება

მედიის ძალაუფლებას ყველაზე კარგად აჩვენებს ფენომენი, რომელიც ემოციური ინფიცირების სახელითაა ცნობილი. მაგალითად, 1982 წლის ოქტომბერში, როდესაც ჩიკაგოში შვიდი ადამიანი დაიღუპა ექსტრა ძლიერი ტაილენოლისⁱ მიღებით, რომელსაც ციანიდი ჰქონდა შერეული, ქვეყნის საინფორმაციო მედია საშუალებებმა ტრაგედია ვრცლად გააშუქა. რამდენიმე დღის განმავლობაში შეუძლებელი იყო, ჩაგერთოთ ტელევიზორი ან რადიო, აგელოთ გაზეთი და არაფერი ყოფილიყო ნათქვამი ტაილენოლით მოწამვლაზე. რა თქმა უნდა, ეს ამბავი ერთდროულად ტრაგიკულიცაა და უჩვეულოც – ამიტომაც ძალიან კარგი ისტორია ახალი ამბებისთვის. რეპორტაჟის შედეგებმაც არ დააყოვნა: ასეთივე მოწამვლა მოხდა ბევრ ქალაქში მთელი ქვეყნის მასშტაბით, საწამლავი შერეული იყო პირში გამოსავლებ სითხეში, თვალის წვეთებში, ცხვირში შესასხურებელში, გაზიან სასმელსა და ჰოთ-დოგშიც კი. ამგვარ მოწამვლებს, რომლებსაც „იმიტირებული მოწამვლა“ შეარქვეს, თავის მხრივ, მედიის დიდი ყურადღება ხვდა წილად. საზოგადოების რეაქცია სპირალის ყველა თვისებით ხასიათდებოდა: ბევრი ადამიანი პანიკაში იყო, ეძებდნენ მედიკამენტებს დამწვრობებისა და მოწამვლის სამკურნალოდ, არადა ჩვეულებრივი გამოწყარის, ყელის ან მუცლის ტკივილის მეტი არაფერი აწუხებდათ. ცრუ განგაშის შემთხვევებმა საწამლავის ნამდვილად არსებობის შემთხვევებს შვიდი ერთთან შეფარდებით გადააჭარბა.⁸ ვინაიდან, ეს მოვლენები უშუალოდ ჰელოუინის წინ ხდებოდა, ხელმძღვანელი პირების უმეტესობა შეშფოთდა და აკრძალეს “trick-or-treat”ⁱⁱ თამაშები, რადგან ეშინოდათ, რომ ბევრი ადამიანი მიბაძავდა მკვლევობას საბავშვო კანფეტების მოწამვლით.

ჩიკაგოს მოწამვლები, რითიც დაიწყო ყველაფერი, თითქმის უეჭველია, რომ ერთი ადამიანის ნამოქმედარი იყო. შემდეგი მოვლენები კი გამოიწვია იმან, რომ ჩიკაგოს მოწამვლების შესახებ ძალიან ფართო საზოგადოებისთვის გახდა ცნობილი. მიუხედავად ამისა, გავრცელდა აზრი, რომ მოწამვლების ტალღა წარმოადგენდა „უკურნებელ ეპიდემიას“, ახალი ამბების ერთ-ერთი სააგენტოს⁹ სიტყვებით რომ

i თავის ტკივილის წამალი.

ii მთარგმნელის შენიშვნა: ჰელოუინისთვის დამახასიათებელი თამაში, როცა ითხოვ კანფეტს და თუ არ მოგცეს, ემუქრები, რომ რაიმე ოინს გაუკეთებ.

ვთქვათ, და იგი თავად იყო „დაავადებული“ საზოგადოების, „შემოილი“ ქვეყნის სიმპტომი. ბევრი გაზეთი აღმოჩნდა ირონიულ მდგომარეობაში, როდესაც ჯერ მოწამვლის შემთხვევებისგან შექმნეს სენსაცია, შემდეგ კი მედიის ექსპერტების კრიტიკული მოსაზრებები, რომლებიც ამგვარი გასაჯაროების კატასტროფულ შედეგებს განიხილავდნენ, გახადეს სენსაციის წყარო.

რამდენიმე წლის შემდეგ ნიუ ჯერსიში ოთხმა თინეიჯერმა დადო თვითმკვლელობის შეთანხმება, შემდეგ კი სისრულეში მოიყვანა საკუთარი გეგმა. ამ ერთობლივი თვითმკვლელობიდან ერთი კვირის შემდეგ აშშ-ს ცენტრალურ დასავლეთ ნაწილში ორი თინეიჯერი იპოვეს მკვდარი მსგავს გარემოებებში. მედიის რეპორტაჟებმა, ამკარაა, ყურადღება მიაქცია თინეიჯერთა თვითმკვლელობის ირგვლივ შექმნილ გაურკვეველობასა და გლოვას. მაგრამ, შესაძლებელია თუ არა, რომ მედიის მიერ ამ ტრაგედიების გაშუქებას მართლაც გამოეწვია იმიტირებული თვითმკვლელობების ჩადენა? სოციოლოგი დევიდ ფილიპსის (David Phillips) თანახმად, პასუხი არის „დიახ“.

ფილიპსმა და მისმა კოლეგებმა¹⁰ შეისწავლეს თინეიჯერებში თვითმკვლელობათა სიხშირე, რომლებიც მოჰყვება ტელევიზიით გადაცემულ ახალ ამბებს ან ისტორიებს თვითმკვლელობათა შესახებ. მათმა კვლევამ დაადგინა მკვეთრი ცვალებადობა თინეიჯერთა თვითმკვლელობის სიხშირეებში ამგვარ ისტორიებამდე და მათ შემდეგ. გადაცემებიდან ერთი კვირის მანძილზე თინეიჯერთა შორის თვითმკვლელობები იმდენად იზრდებოდა, რომ ამის მხოლოდ შემთხვევითობისთვის მიწერა შეუძლებელი იყო. გარდა ამისა, რაც უფრო მეტ დროს უთმობდნენ ძირითადი ტელევიზიები თვითმკვლელობას, მით უფრო მეტად იზრდებოდა თინეიჯერების თვითმკვლელობათა რაოდენობა. ზრდა მაშინაც ხდებოდა, როცა მკვლევრები სხვა შესაძლო მიზეზებსაც ითვალისწინებდნენ. ამგვარად, მედიით გაშუქების შემდეგ თინეიჯერთა თვითმკვლელობების რიცხვის ზრდის ყველაზე სავარაუდო ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ ამგვარი გასაჯაროება თავად იწვევს მომდევნო იმიტირებულ თვითმკვლელობებს.

იმიტირებული თვითმკვლელობები მხოლოდ თინეიჯერებს არ ახასიათებს. ფილიპსმა მეორე კვლევაც ჩაატარა ძალიან ცნობილი თვითმკვლელობების გავლენის შესახებ და ამჯერად საბედისწერო ავტოკატასტროფები შეისწავლა.¹¹ ზოგიერთი ადამიანი, რომელიც ცდილობს ოჯახის წევრების დაცვას თვითმკვლელობის ტრავმისაგან, ირჩევს თავის მოკვლას ავტოკატასტროფაში, რომელიც უბედურ შემთხვევას უფრო ჰგავს. ასეთი თვითმკვლელობები ოფიციალურ ქრონიკაში ჩნდება, როგორც ერთი მანქანის და ერთი მძღოლის საბედისწერო ავარია. ფილიპსმა დაასკვნა, რომ თვითმკვლელობის შესახებ ამბის გასაჯაროების შემდეგ ძალიან უნდა გაიზარდოს ამგვარი ავტოკატასტროფების რიცხვიც და ამ კატასტროფის მსხვერპლიც რაიმე ნიშნით უნდა ჰგავდეს თვითმკვლელობის ცნობილი ამბის მსხვერპლს. სწორედ ეს შედეგი მიიღო მან, როდესაც საგზაო პატრულის მონაცემები შეისწავლა გახმაურებულ თვითმკვლელობებამდე და მათ შემდეგ. არ იცვლებოდა რამდენიმე მანქანიანი ავტოკატასტროფების და ერთმანქანიანი, მაგრამ მგზავრებიანი, ავტოკა-

ტასტროფების რაოდენობა, თანაც ამ ავტოკატასტროფათა მსხვერპლნი არ ჰგავდნენ გახმაურებული ავტოკატასტროფის მსხვერპლთ. თუმცა, შეინიშნებოდა თვითმკვლელობის ტიპის ავტოკატასტროფების მკვეთრი ზრდა, მსხვერპლის ასაკიც მალალ კორელაციაში იყო გახმაურებული თვითმკვლელობის მსხვერპლის ასაკთან. აქაც, შედეგების ყველაზე ლოგიკური ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ ერთი თვითმკვლელობის გასაჯაროება წააქეზებს სხვებსაც, რომ თავი მოიკლან.

ტაილენოლით მოწამვლები და იმიტირებული თვითმკვლელობები მნიშვნელოვანი ახალი ამბები იყო. მე არ ვამბობ, რომ მედია მეთხზა ეს მოვლენები, ან რომ მათ შესახებ არ უნდა ესაუბრათ. მხოლოდ იმ აშკარა ფაქტს ვუსვამ ხაზს, რომ შერჩევითი ხაზგასმა მედიას ანიჭებს შემდგომი მოვლენების განსაზღვრის – და არა მხოლოდ აღწერის – უნარს.

როგორც უკვე აღვნიშნე, გავლენის ეს ფორმა, სავარაუდოდ, არაწინასწარგანზრახულია; საინფორმაციო მედია არ ცდილობს, ხელი შეუწყოს ძალადობას, ან შექმნას ილუზია, რომ ადამიანთა უმეტესობა ბოროტია. მაგრამ ელექტრონული მედიის დამარწმუნებელი ძალა აშკარაა. სინამდვილეში, ზოგჯერ მედიის როლი ახალი ამბების გადმოცემაში კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე თავად ეს ახალი ამბავი. მაგალითად, განვიხილოთ ბეირუთის მძევლების კრიზისი 1985 წელს, როდესაც ავიაკომპანია TWA-ს თვითმფრინავის 153 მგზავრი და ეკიპაჟის წევრები შიიტმა ტერორისტებმა დაატყვევეს. ტელეკამერები მაყურებლებს სთავაზობდნენ კრიზისის ყველა ასპექტის უწყვეტ რეპორტაჟს – როგორც მნიშვნელოვანის, ისე უმნიშვნელოს. ეს იყო ტერორისტების პრესკონფერენციები, მძევლების პრესკონფერენციები, დატანჯული ოჯახების პირადი ფოტოები, მოთხოვნები, საპასუხო მოთხოვნები, იარაღის ქნევა, შეურაცხმყოფელი განცხადებები, კვების მენიუები და სხვა. ტელევიზიის ოპერატორები ყველაფერს იღებდნენ, მხოლოდ ტუალეტში არ შეპყლიან მძევლებს!

ერთი მხრივ, ვარაუდობდნენ, რომ ელექტრონული მედია გაახანგრძლივებდა პროცესს, რადგან ასე დიდ დროს უთმობდა შიიტების მოთხოვნებს. სინამდვილეში, რა გააკეთეს ტელევიზიებმა? მათ გადაიღეს დისკუსიების სერია მედიის როლის შესახებ ამგვარ სიტუაციებში. მედია თავად გახდა შეტყობინება. ამგვარი მოვლენების სერიები, საკუთარი უსასრულობის გამო, სუფრის მარილის ერთ სახეობას მაგონებს, ჩემს ბავშვობაში რომ იყო პოპულარული; ყუთზე ეხატა პატარა გოგონა, რომელსაც ეჭირა სუფრის მარილის ყუთი, რომელზეც ეხატა პატარა გოგონა ხელში სუფრის მარილის ყუთით, რომელზეც ეხატა პატარა გოგონა...

24-საათიანი საინფორმაციო საკაბელო არხების შემოღებამ ამგვარი ირონიული შემთხვევები ჩვეულებრივ ამბად აქცია. 2010 წელს MSNBC-ის საინფორმაციო გადაცემაში ედ შულცმა თითქმის მთელი საათი დაუთმო იმ მედია საშუალებების გაკიცხვას, რომლებმაც დიდი ყურადღება დაუთმეს უცნობი (და შესაძლოა, ემოციურად გაუწონასწორებელი) ჯორჯიელი პასტორის უცნაურ საქციელს, რომელმაც გადაწყვიტა, 11 სექტემბრის თავდასხმიდან ერთი წლის გასვლა ყურანის საჯაროდ დაწვით აღენიშნა. შულცი ბრაზობდა, რომ მედია, პასტორის ანტი-ისლამურ ქცევა-

ზე ყურადღების გამახვილებით, წააქეზებდა ისლამურ ტერორიზმს ერაცსა და ავღანეთში განლაგებული ამერიკული საჯარისო შენაერთების წინააღმდეგ.

მეღია მიმართვების/გზავნილების ექვემდებარება

რა შეიძლება ითქვას განზრახ დარწმუნებაზე? რამდენად სარწმუნო და ეფექტურია მასმედიის საშუალებით პროდუქტის (კბილის პასტის, ასპირინის, პრეზიდენტობის კანდიდატების) შეფუთვისა და გაყიდვის მცდელობები? *Prima facie*ⁱⁱⁱ ჩანს, რომ ძალიან ეფექტურია. აბა, რატომ გადაიხდიდნენ კორპორაციები და პოლიტიკური პარტიები ასობით მილიონ დოლარს წელიწადში მათი პროდუქტის რეკლამისთვის? უფრო მეტიც, ჩვენ, მშობლებს, ხშირად გვინახავს სათამაშოების რეკლამებით მოხიბლული ბავშვები, ხშირად ყველაზე მოსაწყენ სათამაშოსაც კი წარმოუდგენლად მიმზიდველად ხატავს რეკლამა. ასევე, ბავშვი, რომელიც უყურებს Disney Channel-ს, Nickelodeon-ს და Cartoon Network-ს, ძალიან ხშირად ხედავს ფაფების, სწრაფი კვების ობიექტების და კანფეტების რეკლამებს. მიზანი ისაა, რომ ბავშვებმა მოსთხოვონ მშობლებს რეკლამაში ნანახი პროდუქტის ყიდვა, და ეს მიზანი სრულდება კიდევაც. მშობლების გამოკითხვის თანახმად,¹² სკოლამდელი ასაკის ბავშვების 90 პროცენტი ითხოვს იმ სათამაშოებს და საქმელს, რომელიც სატელევიზიო რეკლამაში ნახა. დედების თითქმის ორი მესამედი ამბობს, რომ მათი სამ წლამდე ასაკის შვილები ხშირად ღიღინებენ სატელევიზიო რეკლამაში მოსმენილ სიმღერას.

ზოგიერთი ბავშვი დროთა განმავლობაში ხვდება, რაშია საქმე; ჩემს შვილებს რამდენჯერმე განცდილი იმედგაცრუების შემდეგ ჯანსაღი სკეპტიციზმი (სამწუხაროდ, გარკვეულწილად, ცინიზმიც კი) ჩამოუყალიბდათ ამ რეკლამების მიმართ. ერთმა კვლევამ აჩვენა,¹³ რომ მეექვსეკლასელების მხოლოდ 12 პროცენტს სჯერა, რომ სატელევიზიო რეკლამებში სიმართლეს ამბობენ მუდამ ან უმეტეს შემთხვევაში მაინც. ასეთი სკეპტიციზმი უფროსებისთვისაცაა დამახასიათებელი. საზოგადოებრივი აზრის გამოკითხვამ აჩვენა, რომ ზრდასრულ რესპონდენტთა დიდ უმრავლესობას სჯერა, რომ სატელევიზიო რეკლამები სარწმუნო არგუმენტებზე არაა აგებული. მეტიც, შედეგებიდან ჩანს, რომ რაც უფრო განათლებულია ადამიანი, მით მეტია სკეპტიციზმი, და კიდევ, იმ ადამიანებს, რომლებიც სკეპტიკურად არიან განწყობილი, სჯერათ, რომ ეს სკეპტიციზმი მათ იმუნიტეტს ანიჭებს და მათი დარწმუნება შეუძლებელი ხდება. აქედან შეიძლებოდა, გამოგვეტანა დასკვნა, რომ მხოლოდ იმ ფაქტის ცოდნა, რომ კომუნიკატორი მიკერძოებულია, გვიცავს მისი მიმართვის/გზავნილის გავლენისაგან. მაგრამ ეს ასე არაა. თუ ვფიქრობთ, რომ გვაქვს იმუნიტეტი დარწმუნების მიმართ, ეს არ ნიშნავს, რომ ჩვენ მართლა გვაქვს იმუნიტეტი. ბევრი სამომხმარებლო პროდუქტის შემთხვევაში ხდება ისე, რომ ადამიანები მხოლოდ იმიტომ ყიდულობენ ხოლმე კონკრეტული ფირმის ნაწარმს, რომ მას ხშირად უკეთდება რეკლამა.

iii ერთი შეხედვით (ლათ).

მოდით, განვიხილოთ თავის ტკივილის წამლების ბიზნესი. დერილ ბემმა (Daryl Bem)¹⁴ სატელევიზიო რეკლამების მიმართ – მაშინაც კი, როცა ვიცით მათი მიკერძობულობის შესახებ – დამოკიდებულების საინტერესო ანალიზი ჩაატარა. ასპირინის კარგად ცნობილი მწარმოებელი (რომელსაც პირობითად “A”-ს დავარქმევთ) რეკლამას უკეთებს საკუთარ ნაწარმს, როგორც 100 პროცენტ სუფთა ასპირინს; რეკლამაში ნათქვამია, რომ სახელმწიფო შემოწმებებითაა დადგენილი, რომ სხვა არცერთი ტკივილგამაყუჩებელი საშუალება არაა ისეთი ძლიერი და ეფექტური, როგორც “A”-ს პროდუქტი. რეკლამაში არ უთქვამთ, რომ სახელმწიფო შემოწმებებმა სინამდვილეში აჩვენა, რომ არცერთი მწარმოებლის პროდუქტი არ ყოფილა სხვებთან შედარებით სუსტი ან ნაკლებად ეფექტური. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ყველა შემოწმებული პროდუქტი ერთნაირი იყო – მხოლოდ ფასებით განსხვავდებოდა ერთმანეთისგან. მხოლოდ იმ პრივილეგიის გამო, რომ “A”-ს ნაწარმი მოიხმარონ, მყიდველები თითქმის სამმაგ ფასს იხდიან, ვიდრე მსგავსი ეფექტურობის მქონე, მაგრამ ნაკლებად რეკლამირებული ნაწარმის შემთხვევაში გადაიხდიდნენ.

სხვა პროდუქტის რეკლამა აცხადებს, რომ ის იყენებს განსაკუთრებულ (უსახელო) ინგრედიენტს, „რომელიც რეკომენდებულია ექიმების მიერ“. შემადგენლობის წაკითხვისას აღმოვაჩინოთ, რომ ეს იდუმალი ინგრედიენტი ყველასთვის კარგად ცნობილი და იაფი ასპირინია. რამდენიმე ფარმაცევტული კომპანია რეკლამას უკეთებს „ექსტრა ძლიერ“ საშუალებებს „ართრიტის“ ტკივილების მოსახსნელად. ამ პროდუქტებში ძალიან ძვირი უნდა გადაიხადოთ, მაგრამ ღირს კი ისინი ამდენად? სინამდვილეში, მათი ექსტრა სიძლიერე ასპირინის (ან აცეტამინოფენის, ასპირინის შემცვლელის) ზედმეტი დოზითაა გამოწვეული, კოფეინის დოზასთან ერთად. ასპირინის დამატებითი დოზის მიღება ასე ძვირი არ დაჯდება, მაგრამ რეკლამაში ისე შთაბეჭდავად უღერს: „არა ერთი ინგრედიენტი, არამედ სხვადასხვა გამოცდილი ინგრედიენტის კომბინაცია ქმნის ექსტრა სიძლიერის ფორმულას“.

მასობრივი დარწმუნების ასეთი თავსმოხვეული მცდელობები, სამწუხაროდ, ხშირია. და მაინც, მომხმარებელთა დიდი ნაწილი საკუთარ სკეპტიციზმს უკუაგდება, იმ შემთხვევაშიც კი, როცა დარწმუნებულია, რომ რეკლამის ტექსტი მხოლოდ პროდუქტის გაყიდვის სურვილითაა შთაგონებული. რასაკვირველია, დიდი განსხვავებაა ასპირინის რეკლამების გავლენასა და პრეზიდენტობის კანდიდატების რეკლამების გავლენას შორის. როდესაც ჩვენ იდენტურ ან ძალიან მსგავს პროდუქტებთან გვაქვს საქმე, მეტი ნაცნობობა ძალიან დიდ გავლენას ახდენს. რობერტ ზაიონკმა (Robert Zajonc)¹⁵ აჩვენა, რომ როდესაც ყველა სხვა პირობა თანაბარია, რაც უფრო კარგად ნაცნობია საგანი, მით მეტად მიმზიდველია ის. ამით აიხსნება, რატომაც, რომ თანაბარი მიმზიდველობის მქონე სახეებს შორის ადამიანებს ურჩევნიათ ისინი, რომლებიც 10-ჯერ ნახეს, იმ სახეებს, რომლებიც მხოლოდ 5-ჯერ¹⁶ ჰყავთ ნანახი. ამით აიხსნება ისიც, რომ ადამიანებს ურჩევნიათ სიტყვები, რომლებიც იმავე ასოებს შეიცავს, რომლებსაც მათი სახელი,¹⁷ და რომ საკუთარი სურათები შებრუნებული უფრო მოგვწონს (რადგან ეს ჰგავს საკუთარ გამოსახულებას, რომელსაც სარკეში ყოველდღე ვხედავთ),¹⁸ ხოლო ჩვენს მეგობრებს არასარკულ

სურათებში უფრო მოვწონვართ (რის ნახვასაც ისინი არიან შეჩვეულნი). სტიმულს თუ თავისთავად რამე საზიანო არ ახასიათებს, რაც უფრო მეტჯერ ვნახავთ მას, მით მეტად მოგვეწონება.

დავუშვათ, მაღაზიაში შევდივარ სარეცხი ფხენილის მოსაძებნად. მივდივარ სარეცხი ფხენილების განყოფილებასთან და ყოყმანს ვიწყებ, რადგან წარმოუდგენლად ბევრი დასახელების პროდუქტი მხვდება. რადგან დიდი მნიშვნელობა არ აქვს, რომელს ვიყიდი, ვიღებ, უბრალოდ, ყველაზე ნაცნობს – აქ დასაშვებია, ნაცნობობა გამოწვეული იყოს იმით, რომ მისი სახელი ხშირად გამეორებული სატელევიზიო რეკლამიდან მეცნობა. თუ ასეა, მაშინ ტელევიზიით რეკლამის ჩვენების სიხშირის გაზრდამ უნდა გამოიწვიოს პროდუქტის ნაცნობობის და, შესაბამისად, მისი გაყიდვების ზრდა. როგორც ჩანს, ეს ასეცაა. მაგალითად, რამდენიმე წლის წინ ჩრდილოდასავლეთის სიცოცხლის სადაზღვევო კომპანიამ ჩაატარა სახალხო გამოკითხვა მთელი ქვეყნის მასშტაბით, რათა გაერკვია, რამდენად კარგად იცნობდა საზოგადოება მის სახელს. სადაზღვევო კომპანიათა შორის ის ოცდამეთოთხმეტე ადგილზე აღმოჩნდა. ორი კვირის შემდეგ კომპანიამ გამოკითხვა გაიმეორა. ამჯერად აღმოჩნდა, რომ სახელის ნაცნობობის მიხედვით ის მესამე ადგილზე იყო. რა გამოიწვია ეს შთამბეჭდავი ნახტომი უცნობობიდან ნაცნობობამდე? ორმა კვირამ და მილიონი დოლარის ღირებულების სატელევიზიო რეკლამამ. ნაცნობობა აუცილებლად გაყიდვებს არ ნიშნავს, მაგრამ ეს ორი ხშირად დაკავშირებული – რაც იმ ფაქტიდანაც ჩანს, რომ ლუდმა “A&W” ბაზარზე გაყიდვების წილი 15 პროცენტთან 50-მდე გაზარდა 6-თვიანი სატელევიზიო რეკლამების შემდეგ.

თუმცა, ჩნდება კითხვა, პრეზიდენტობის კანდიდატისთვის ხმის მიცემა იგივე ტიპის გადაწყვეტილებაა თუ არა, როგორც კბილის პასტის ან ლუდის არჩევა? პასუხი ისევ იქნება „დაიას“. რამდენიმე წლის წინ ჯოზეფ გრუშმა (Joseph Grush) და მისმა კოლეგებმა¹⁹ აღმოაჩინეს, რომ კონგრესის დეპუტატობის ის კანდიდატები, რომლებიც ყველაზე მეტ ფულს ხარჯავდნენ, როგორც წესი, ყველაზე მეტ ხმას იღებდნენ. მაიკლ პფაუმ (Michael Pfau) და მისმა კოლეგებმა²⁰ აჩვენეს, რომ სატელევიზიო რეკლამები ყველაზე კარგი მაჩვენებელია იმის დასადგენად, ვის მისცემს ხალხი ხმას. მეტიც, სატელევიზიო რეკლამები განსაკუთრებით ეფექტურია, როცა კამპანია ისეთ საკითხს ეხება, რომელიც ამომრჩევლებში ძლიერ ემოციას აღძრავს. მაგალითისთვის, დავუბრუნდეთ 1988 წლის საპრეზიდენტო კამპანიას ჯორჯ ბუშსა და მასაჩუსეტისის ყოფილ გუბერნატორს, მაიკლ დუკაკისს შორის. 1988 წლის ზაფხულში ბუში რეიტინგით ბევრად ჩამორჩებოდა დუკაკისს. ბევრი დამკვირვებელი დარწმუნებული იყო, რომ დუკაკისს გადაულახავი უპირატესობა ჰქონდა. თუმცა, შემდეგი რამდენიმე თვის განმავლობაში ეს უპირატესობა თითქოს აორთქლდა და არჩევნების დღეს ბუშმა ძალიან ადვილად გაიმარჯვა. პოლიტიკური ანალიტიკოსების უმეტესობას მიაჩნია, რომ სიტუაციის ამგვარ შემობრუნებაში ძირითადი როლი ვილი ჰორტონს ეკუთვნის. ყურნალი “Time” კიდევ უფრო შორს წავიდა და ვილი ჰორტონს „ჯორჯ ბუშის ყველაზე ღირებული მოთამაშე“ უწოდა.²¹

ვინ იყო ვილი ჰორტონი? ის არ ყოფილა ბუშის ერთ-ერთი მრჩეველი, არც ბუშის კამპანიის მთავარი დამფინანსებელი. ეს ორი ადამიანი არც კი შეხვედრია ერთმანეთს. ვილი ჰორტონი იყო მსჯავრდებული ბოროტმოქმედი, რომელიც მასაჩუსეტსის ციხიდან ვადაზე ადრე გამოუშვეს პირობითი გათავისუფლების პროგრამით. ციხიდან გამოსული ჰორტონი მერილენდში გაიქცა; იქ მან გააუპატიურა ქალი საკუთარი შეყვარებულის თვალწინ, რომელიც დაჭრა და სკამზე მიაბა. მაიკლ დუკაკისი მასაჩუსეტსის გუბერნატორი იყო, როცა ჰორტონს პირობითი თავისუფლების უფლება მიანიჭეს. ბუში აცხადებდა, რომ დუკაკისი რბილად ეპყრობოდა დანაშაულს, მან რამდენიმე სატელევიზიო რეკლამა გაუშვა, სადაც ჩანდა შუბლმეჭმუნხილი ვილი ჰორტონის დაპატიმრებისას გადაღებული ფოტო და კრიმინალები, რომლებიც მბრუნავი კარით გამოდიოდნენ და შედიოდნენ ციხეში. ეს რეკლამა ბევრ ამერიკელს მოხვდა გულზე, რომლებსაც ეშინოდათ ქუჩაში დანაშაულებისა და ეჭვობდნენ, რომ კრიმინალური სამართლის სისტემა დამნაშავეებს ხელს აფარებდა მსხვერპლთა ხარჯზე. უფრო მეტიც, ის ფაქტი, რომ ვილი ჰორტონი შავკანიანი იყო, მისი მსხვერპლნი კი თეთრკანიანები, მაყურებელთა უმრავლესობას შეუმჩნეველი არ დარჩენია.²²

როგორ იმართლა თავი დუკაკისმა? ფაქტებით და რიცხვებით: მან აღნიშნა, რომ მასაჩუსეტსი ერთ-ერთი შტატი იყო სხვა მრავალ შტატს შორის, რომლებშიც პირობითი სასჯელის პროგრამა მოქმედებდა, რომ თავად ფედერალური მთავრობაც (რომლის წევრიც ბუში გახლდათ) ათავისუფლებდა პატიმრებს პირობითი სასჯელით. გარდა ამისა, აღნიშნავდა ის, პირობითი გათავისუფლების პროგრამა საზოგადოდ ძალიან ეფექტურია. მაგალითად, 1987 წელს 53 000 პატიმარი 200 000-ზე მეტჯერ გათავისუფლდა პირობითი და მხოლოდ მათმა ძალიან მცირე პროცენტმა შექმნა პრობლემა.²³ დუკაკისმა იმაზეც მიუთითა, რომ პირობითად მხოლოდ იმ პატიმრებს ათავისუფლებდნენ, რომელთა პატიმრობის ვადა ამოწურვამდე იყო მისული და ეს პროგრამა ემსახურებოდა მათ ორიენტაციას გარე სამყაროში. ის ამტკიცებდა, რომ პრობლემა გამოგონილია, რომ თუ აირჩევდნენ, ბუში სულაც არ აპირებდა ამ სისტემის შეცვლას.

ჯერ არ დაიღალეთ? – ამომრჩეველებიც დაიღალნენ. მაიკლ დუკაკისს რომ გუნდში სოციალური ფსიქოლოგი ჰყოლოდა, უკეთეს რჩევას მისცემდა. როგორც ენტონი პრატკანისმა (Anthony Pratkanis) და მე დავადგინეთ,²⁴ როცა ადამიანები შეშინებულები და გაბრაზებულები არიან, მხოლოდ ფაქტებითა და რიცხვებით მათი დარწმუნება შეუძლებელია. ფაქტები და რიცხვები ეფექტურია მაშინ, თუ ისინი პრობლემის გადაწყვეტის მეთოდებს ახლავს თან, იმ პრობლემებისა, რომლებიც აწუხებთ ამომრჩეველებს. 1992 და 1996 წლების საპრეზიდენტო არჩევნებში კანდიდატი ბილ კლინტონი (რომელმაც აშკარად გამოიტანა დასკვნები დუკაკისის კამპანიიდან) ამერიკელი ხალხის ყურადღებას მუდმივად ინარჩუნებდა ერთ მნიშვნელოვან თემაზე – ეკონომიკის მდგომარეობაზე – და არ აძლევდა თავს უფლებას, აჰყოლოდა ემოციურ საკითხებს, რომლებიც კანდიდატებს შორის განსხვავებას არ ასახავდა.²⁵

2010 წლის კონგრესის არჩევნებში ყველაზე წარმატებული კანდიდატები ისინი იყვნენ, ვინც გამოიყენეს ხალხის აღშფოთება მთავრობის მიერ უოლ სტრიტის საინვესტიციო ბანკების დაფინანსების გამო; კანდიდატებს უჭირდათ დასაბუთებულად ემსჯელათ და აეხსნათ ამ დაფინანსების რთული ეკონომიკური საფუძველი.

განათლება თუ პროპაგანდა?

ასპირინის რეკლამები წარმოადგენს აშკარა მცდელობას, წინასწარგანზრახულად შეიყვანოს შეცდომაში მაყურებლები და გაყიდოს რაღაც ძალიან მაღალ ფასად. ეს, შეიძლება, პროპაგანდად ჩაითვალოს. თუმცა, საპრეზიდენტო კანდიდატის „გაყიდვა“ კიდევ უფრო რთული საქმეა. მაგალითად, პოლიტიკური კონსულტანტების და საჯარო გამოსვლისთვის სიტყვის მწერლების მიერ საკუთარი კანდიდატის სასარგებლო მხრიდან ჩვენებისთვის გამოყენებული ტექნიკა შეიძლება განათლებად ჩაითვალოს – ესაა საზოგადოების განათლების მცდელობა კანდიდატის პოლიტიკისა და მისი კარგი თვისებების შესახებ; ამისთვის ისინი ცდილობენ, კანდიდატმა საკუთარი შეხედულებები გამოთქვას, რაც შეიძლება, გასაგებად, წარმატებულად და გამართულად. რა განსხვავებაა პროპაგანდასა და განათლებას შორის? „ინგლისური ენის ამერიკული მემკვიდრეობის ლექსიკონი“ განმარტავს პროპაგანდას, როგორც „მოცემული დოქტრინის სისტემატურ მხარდაჭერას“, ხოლო განათლებას, როგორც „ცოდნის ან უნარის შეძენის აქტს“. ყველანი ვთანხმდებით, რომ ასპირინის რეკლამები არის პროპაგანდა, რომელიც მიზნად ისახავს კონკრეტული ნაწარმის გაყიდვის ხელშეწყობას. მაგრამ რა შეიძლება ითქვას ტელევიზიების შესახებ, რომლებიც ქალებს, მოხუცებს და უმცირესობების წარმომადგენლებს ხშირად მათი სტერეოტიპული სახით წარმოადგენენ? ან, რაც უფრო ფაქიზი საკითხია, რა შეიძლება ითქვას საშუალო სკოლის ისტორიის სახელმძღვანელოების უმრავლესობაზე, რომლებშიც ბოლო წლებამდე მთლიანად იყო უგულვებელყოფილი შავკანიანთა და სხვა უმცირესობების როლი – ახლა კი მხოლოდ მოვალეობის გამო ასხენებენ მათ წვილს? ეს უბრალოდ ცოდნის დამახინჯებაა და სხვა არაფერი?

განათლებასა და პროპაგანდას შორის განსხვავების პრობლემა კიდევ უფრო ძნელად შესამჩნევი შეიძლება იყოს. მოდით, განვიხილოთ, როგორ ასწავლიან მათემატიკას სკოლებში. რა შეიძლება იყოს უფრო მეტად საგანმანათლებლო? ანუ, მე ვგულისხმობ, რა შეიძლება იყოს უფრო მეტად ობიექტური, ფაქტობრივი და მიუკერძოებელი თავისი არსით? მაგრამ, ნახეთ. გახსოვთ მაგალითები, რომლებიც თქვენი დაწყებითი კლასის არითმეტიკის ამოცანებში იყო გამოყენებული? მაგალითების უმეტესობა შეეხებოდა ყიდვას, გაყიდვას, დაქირავებას, ხელფასისთვის მუშაობას და სარგებლის დათვლას. როგორც ზიმბარდო, ებესენი და მასლაქი (Zimbardo, Ebbesen, and Maslach)²⁶ აღნიშნავენ, ეს მაგალითები იმაზე მეტს ნიშნავს, ვიდრე უბრალო მითითებაა კაპიტალისტურ სისტემაზე, რომელშიც მიმდინარეობს განათლება: ისინი სისტემატურად უჭერს მხარს სისტემას, ახდენს მის ლეგიტიმაციას, გვაკარაულებინებს, რომ ის ბუნებრივი და ნორმალურია. გამრავლებისა და პრო-

ცენტების გამოთვლის მაგალითისთვის სახელმძღვანელოში შეიძლება ეწეროს მისტერ ჯონსის მაგალითი, რომელმაც ახალი მანქანის შესაძენად ისესხა 15000 დოლარი 9 პროცენტით. გამოდგებოდა თუ არა ეს მაგალითი ისეთი საზოგადოებისთვის, რომელიც ფულის სარგებლით გასესხებას ცოდვად მიიჩნევდა, როგორც, მაგალითად, ადრეულ ქრისტიანულ საზოგადოებებში? გამოდგებოდა თუ არა ეს მაგალითი ისეთ საზოგადოებაში, რომელშიც სჯერათ, რომ არ უნდა შეიძინო ისეთი ქონება, რომლის საფასურის გადახდაც არ შეგიძლია? არ ვამბობ, რომ ამგვარი მაგალითების მოტანა არითმეტიკის წიგნებში არასწორი ან ამორალურია; მე მხოლოდ იმას აღვნიშნავ, რომ ეს მაგალითები პროპაგანდის ფორმაა და კარგი იქნება, თუ ვაღიარებთ, რომ ეს ასეა.

პრაქტიკულად, ადამიანი სწავლების რომელიმე კურსს საგანმანათლებლოდ მიიჩნევს თუ პროპაგანდისტულად, დიდადაა დამოკიდებული მის ღირებულებებზე. მაგალითისთვის, განვიხილოთ ფილმი ნარკოტიკებზე დამოკიდებულების შესახებ, რომლის ნახვაც ჩემს შვილებს სკოლაში დაავალეს. ერთგან ფილმში აღნიშნული იყო, რომ ბევრმა ნარკომანმა თავიდან მარიხუანას გასინჯვით დაიწყო. დარწმუნებული ვარ, სკოლის თანამშრომელთა უმეტესობა ფაქტობრივი ცოდნის ამგვარ წარმოდგენას „ცოდნის შეძენად“ ჩათვლის, ხოლო მარიხუანას მომხმარებელთა უმეტესობა ამას „მოცემული დოქტრინის სისტემატურ მხარდაჭერად“ მიიჩნევს; ეს ისე უღერს, თითქოს მარიხუანას მოხმარებას უფრო ძლიერი ნარკოტიკების მოხმარებამდე მიყვავართ. სწორედ ასევე, წარმოიდგინეთ სკოლებში სქესობრივი განათლების საკითხი, ერთი მხრივ, მემარჯვენე ქრისტიანთა პოზიციიდან და, მეორე მხრივ, ჟურნალ „Playboy“-ს რედაქტორის პოზიციიდან. ეს არ ნიშნავს, რომ ყველა კომუნიკაცია მიკერძოებული და ცალმხრივია. უბრალოდ, როცა განვიხილავთ ემოციურად დატვირთულ საკითხებს, რომელთა შესახებაც ადამიანებს განსხვავებული აზრი აქვთ, შეუძლებელია ისეთი კომუნიკაციის აგება, რომელსაც ორივე მხარეს მყოფი ადამიანები სამართლიანად და მიუკერძოებლად ჩათვლიან. კომუნიკაციის, როგორც „მონაწილის თვალთ დანახულის“ შესახებ უფრო დაწვრილებით მომდევნო თავში ვისაუბრებ. ჯერჯერობით კი მნიშვნელოვანია, აღვნიშნოთ, რომ პროპაგანდას ვუწოდებთ მას თუ განათლებას, დამარწმუნებელი გავლენა რეალურად არსებობს. მისი იგნორირება არ გამოგვივა. ესე იგი, უნდა ვცადოთ მისი გავება დარწმუნების შესახებ ექსპერიმენტული ლიტერატურის ანალიზის საშუალებით.

დარწმუნების ორი ძირითადი გზა

როცა დამარწმუნებელ არგუმენტებს წარმოგვიდგენენ, ჩვენ ღრმად ვფიქრობთ მათ შესახებ, თუ დაუფიქრებლად ვიღებთ? ეს შეკითხვა საფუძვლად უდევს დარწმუნების ჩვენებულ გავებას. რიჩარდ პეტის და ჯონ კაჩიოპოს (Richard Petty and John Cacioppo)²⁷ თანახმად, ჩვენ ღრმად ვფიქრობთ საკითხზე, რომელიც რელევანტურია და მნიშვნელოვანია ჩვენთვის. ასეთ შემთხვევაში გულდასმით განვიხილავთ არგუმენტებს. მაგრამ ზოგჯერ, თუნდაც საკითხი მნიშვნელოვანი იყოს,

ჩვენ შეიძლება, არ განვიხილოთ ის ყურადღებით, მიზეზი შეიძლება იყოს ყურადღების გადატანა ან დაღლილობა – ან ის, რომ კომუნიკაცია ისეა შემდგარი, დათანხმებას რომ გვაიძულებს.

პეტი და კაჩიოპო ამტკიცებენ, რომ ადამიანების დარწმუნების ორი ძირითადი გზა არსებობს – ცენტრალური და პერიფერიული. **დარწმუნების ცენტრალური გზა** გულისხმობს არგუმენტების აწონ-დაწონას და შესაბამისი ფაქტებისა და რიცხვების გათვალისწინებას, საკითხის შესახებ სისტემურად აზროვნებას და დასკვნის გამოტანას. ამის საწინააღმდეგოდ, **დარწმუნების პერიფერიული გზა** მსჯელობას ნაკლებად ემყარება; არგუმენტების ყურადღებით აწონ-დაწონის და გათვალისწინების პროცესის ნაცვლად ადამიანი რეაგირებს მარტივ და ხშირად შეუსაბამო მანიშნებლებზე, რომლებიც დაფიქრების გარეშე გვავარაუდებინებს არგუმენტების სისწორეს, მცდარობას ან მიმზიდველობას. მაგალითად, არგუმენტების განხილვა, როგორ უნდა ვუშველოთ დანგრეულ ეკონომიკას, ცენტრალურ გზას საჭიროებს; ვილი ჰორტონის ფოტოებით შეშინება და გაბრაზება პერიფერიული გზაა. სწორედ ასევე, როდესაც ადამიანი გადაწყვეტს რომელიმე კონკრეტული კომპიუტერის ყიდვას, რადგან სარეკლამო განცხადებაში აღწერილია, როგორც ადვილად გამოსაყენებელი, ძლიერი პროცესორის და ოპერატიული მეხსიერების მქონე, ან უბრალოდ, დიდი მყარი დისკის მქონე, რომ მისთვის საჭირო ყველა ინფორმაცია ჩაეტიოს, ის არგუმენტის ლოგიკას მიჰყვება. ესაა ცენტრალური გზა. მაგრამ თუ ის გადაწყვეტს კომპიუტერის ყიდვას მხოლოდ იმის გამო, რომ მის საყვარელ კინოვარსკვლავს აქვს ზუსტად ეს მოდელი, მას ამოძრავებს არგუმენტი, რომელიც შეუსაბამო პროდუქტთან. ეს არის პერიფერიული გზა.

უნდა აღინიშნოს, რომ დარწმუნების ძალიან მცირე რაოდენობის შემთხვევებია სუფთა სახით ცენტრალური ან პერიფერიული; უმეტესობა შეიცავს დარწმუნების ორივე გზისკენ მიმართულ არგუმენტებს. მაგალითად, კარგად ცნობილ სარეკლამო კამპანიაში ორი ადამიანია ნაჩვენები, რომელთაგან ერთი მაკინტოშის კომპიუტერის როლს ასრულებს, მეორე კი პერსონალური კომპიუტერის. მაკის როლშია ჯასტინ ლონგი, რომელიც სიმპატიური და ახალგაზრდაა, სრულიად საპირისპირო ტიპაჟი ჯონ ჰოჯმენისა, რომელიც პერსონალურ კომპიუტერს წარმოადგენს და ხანშიშესული, მსუქანი და ჩაფსკვნილია. ამ რეკლამის ძირითად შინაარსს – მაკის ტექნოლოგიურ უპირატესობას – პერიფერიული მანიშნებლებიც განამტკიცებს.

იურისტები და პოლიტიკოსები ხშირად იყენებენ ხოლმე არგუმენტების და პერიფერიული მანიშნებლების კომბინაციას. 1995 წელს მკვლევლობაში ეჭვმიტანილი ო. ჯ. სიმპსონის სასამართლო პროცესმა მთელი ქვეყანა დააინტერესა; მილიონობით მაყურებელი ტელეეკრანიდან ადევნებდა თვალს სასამართლო პროცესის ჩანაწერებს და იურისტების „საოცნებო გუნდს“, რომლებიც ამტკიცებდნენ, რომ სიმპსონმა მხეცურად მოკლა ყოფილი ცოლი და მისი მეგობარი. პროცესის ერთ-ერთ ყველაზე დრამატულ მომენტში პროკურორმა სთხოვა სიმპსონს, ჩაეცვა სისხლიანი ხელთათმანები, რომლებიც მკვლელს ეცვა. სიმპსონს ხელთათმანები ძალიან ვიწ-

რო მოუვიდა. თავის შემაჯამებელ სიტყვაში სიმპსონის მთავარმა ადვოკატმა ჯონი კოქრანმა გამოიყენა ეს მომენტი და ამისგან მთელი თემა შექმნა, დაუმატა რა მას დამარწმუნებელი მანიშნებელი. კოქრანი ხშირად იმეორებდა, „თუ არ ერგება, საქმე შეწყდება.“ ეს დამარწმუნებელი მსჯელობაა, მაგრამ არა იმის გამო, რომ არგუმენტი ლოგიკურია – ბოლოსდაბოლოს, მკვლელობის ჩადენა შესაძლებელია მაშინაც კი, როცა ხელთათმანი გიჭერს. მსჯელობას გავლენა ჰქონდა არა იმიტომ, რომ ადამიანები აფასებდნენ არგუმენტის ძალას, არამედ იმიტომ, რომ მათზე გავლენას ახდენდა ფრაზის ფორმულირება. კოქრანის შემთხვევაში გართმევამ არგუმენტს სიმართლის უღერადობა მიანიჭა. მეთიუ მაკგლოუნის (Matthew McGlone)²⁸ კვლევაში ჩანს, რომ ჩვენ ამგვარი ტაქტიკის მიმართ მგრძობიარე ვართ. მან აღმოაჩინა, რომ კოლეჯის სტუდენტებზე მათთვის უცნობი აფორიზმებიდან უფრო მეტ გავლენას ახდენდა ისინი, რომლებიც გართმული იყო (“woes unite foes”), ვიდრე იმავე აზრის გაურითმავი ფორმით წარმოდგენა (“woes unite enemies”).^{iv} დარწმუნების პერიფერიული გზა საოცრად ფაქიზია – და საოცრად ეფექტური.

ბოლო წლებში სიტყვების სწორად შერჩევის მეცნიერება (თუნდაც, გართმული არ იყოს) პოლიტიკური კამპანიების ძირითად ხელსაწყოდ გადაიქცა. მაგალითად, ამერიკელთა უმრავლესობას მოსწონს გადასახადის დაკისრება შობილებისგან მემკვიდრეობით მიღებულ ქონებაზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ადამიანთა უმეტესობა მხარს უჭერს „ქონების გადასახადს“. თუმცა, ქონებრივი გადასახადის შესახებ საზოგადოების აზრი მას შემდეგ შეიცვალა, რაც ჭკვიანმა პოლიტიკურმა კონსულტანტმა ფრენკ ლუნცმა (Frank Luntz)²⁹ სახელი შეუცვალა მას. ლუნცის კვლევამ აჩვენა, რომ ადამიანებს არ მოეწონებოდათ, თუ პოლიტიკოსები ამ გადასახადს „გარდაცვალების გადასახადს“ დაარქმევდნენ, რაც შეიძლება დაეკავშირებინათ გარდაცვალების გამო ჯარიმის დაკისრებასთან. სწორედ ასე, როცა საზოგადოება განიხილავდა საგანმანათლებლო პოლიტიკას „არცერთი ჩამორჩენილი ბავშვი“, იმდენად გულის გამათბობლად უღერდა სახელი, რომ პოლიტიკის ნაკლოვან მხარეებზე დაწვრილებით არავინ მსჯელობდა. პოლიტიკოსები და პოლიტიკურად აქტიურ მოქალაქეთა ჯგუფები რუტინულად ირჩევენ პოლიტიკისთვის ისეთ სახელს, რომელიც დაფარავს კანონმდებლობის ნამდვილ შინაარსს. დიდი ხანი არაა მას შემდეგ, რაც კონგრესში კინალამ ჩაიშალა 2009 წლის ჯანდაცვის კანონის მიღება. ამ კანონის წინააღმდეგ ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი არგუმენტი იმაში მდგომარეობდა, რომ, როგორც ერთ-ერთმა პოლიტიკოსმა განაცხადა, ის უფლებას აძლევდა ექიმებსა და სადაზღვევო კომპანიებს, თვითონ გადაეწყვიტათ მძიმედ დაავადებული პაციენტების ბედი. ამ კანონის დისკრედიტაციის მიზნით, გადაწყვეტილების მისაღებად გამართულ სხდომებს საშინელი სახელი „სიკვდილის ფორუმი“ შეარქვეს, რაც იმას გულისხმობდა, რომ უცხოებს უნდა გადაეწყვიტათ, როგორც კანონის ერთმა ოპონენტმა ჩამოაყალიბა, „გამოერთოთ ბებიასთვის სასუნთქი აპარატი“. სინამდვილეში, კანონის ცვლილება მხოლოდ იმას

^{iv} ორივე ამ ფრაზის შინაარსი ერთი და იგივეა: „გასაჭირი აერთიანებს მტრებს“. განსხვავება მხოლოდ იმაშია, რომ პირველი გართმულია, მეორე კი – არა.

გულისხმობდა, რომ სადაზღვევო კომპანიებს გადაეხადათ პაციენტებისთვის ექიმთან კონსულტაციის ფული სასიკვდილოდ დაავადებულ პაციენტებთან მოპყრობის დეტალებზე შესათანხმებლად – ძალიან განსხვავებული სურათია „სიკვდილის ფორუმის“ მეტსახელისთვის.

ანალოგიურად, ფრუქტოზის მაღალი შემცველობის მქონე სიმინდის სიროპის, რომელიც შაქრის იაფფასიანი ალტერნატივაა და სასმელებისა და საჭმელისათვის სახეობაში გამოიყენება, მწარმოებლებსაც დაუპირისპირდნენ და ბრალი დასდეს, რომ დამატკობელი დამნაშავეა ქარბწონიანობისა და დიაბეტის ფართოდ გავრცელებაში. სიმინდის გადამამუშავებელთა ასოციაციამ, რომელთაც შეეშინდათ, რომ მათი პროდუქტის გამოყენებას ხალხი მოერიდებოდა და საკვების მწარმოებლებიც ალტერნატიულ დამატკობლებზე გადავიდოდნენ, 2010 წელს პროდუქტის დასაცავად ძალიან გაბედული გადაწყვეტილება მიიღო. როგორ მოიქცნენ ისინი? მათ პროდუქტს სახელი შეუცვალეს. მას შემდეგ ფრუქტოზის მაღალი შემცველობის მქონე სიმინდის სიროპს „სიმინდის შაქარი“ დაერქვა. როგორც ამ წიგნში კიდევ არაერთხელ ვნახავთ, სურათები, რომლებიც ჩვენს გონებაში ჩნდება, მიუხედავად იმისა, ჭეშმარიტია თუ მცდარი, უზარმაზარ გავლენას ახდენს ჩვენს რწმენაზე, გრძნობებსა და ქცევაზე, თავად ეს სურათები კი დამოკიდებულია იმ კონკრეტულ სიტყვებზე, რომლებსაც მათ აღსანიშნავად ვიყენებთ.

რა არის ის ძირითადი ფაქტორები, რომლებიც კომუნიკაციის ან დარწმუნების მცდელობის ეფექტურობას ზრდიან? ძირითადად, მნიშვნელოვანია ცვლადების შემდეგი სამი კლასი: (1) კომუნიკაციის წყარო (ვინ ამბობს), (2) კომუნიკაციის ბუნება (როგორ ამბობს) და (3) მსმენელების მახასიათებლები (ვის ეუბნება). მართლაც რომ ვთქვათ: ვინ რას ეუბნება ვის? თითოეული ამ ცვლადთაგან ცალ-ცალკე განვიხილოთ.

კომუნიკაციის წყარო

სარწმუნოობა წარმოიდგინეთ შემდეგი სცენა: თქვენს კარზე ზარი რეკავს და როცა ალებთ, გხვდებათ შუახნის მამაკაცი კაშკაშა ფერებში კუბოკრული სპორტული ქურთუკით. ჰალსტუხი შესნილი აქვს, საყელო გაცვეთილია, შარვალი დასაუთოებელი აქვს, თვითონ გასაპარსია, თვალები კი თქვენთან საუბრის დროს აქეთ-იქით გაურბის. მას ხელში თუნუქის სახურავჩაჭრილი პატარა ქილა უჭირავს და ცდილობს, დაგარწმუნოთ, რამდენიმე დოლარი შესწიროთ საქველმოქმედო ორგანიზაციას, რომლის სახელიც არასოდეს გასმენიათ. მიუხედავად იმისა, რომ მისი სიტყვები ლოგიკურად უღერს, რა ალბათობაა, რომ თქვენ მას ფულს მისცემთ?

ახლა რამდენიმე წუთით უკან გადავწიოთ საათი: თქვენ ალებთ კარს ზარის პასუხად და იქ დგას შუახნის მამაკაცი კონსერვატიული, უნაკლოდ შეკერილი და კარგად დაუთოებული საქმიანი კოსტიუმით. ის თვალებში გიყურებთ, წარგიდგებათ, როგორც ქალაქის ეროვნული ბანკის ვიცე-პრეზიდენტი, და გთხოვთ რამდენიმე დოლარის შეწირვას საქველმოქმედო ორგანიზაციისთვის (რომლის სახელიც

არასოდეს გსმენიათ) ზუსტად იმავე სიტყვებით, როგორც წელანდელი მამაკაცი კუბოკრული ქურთუკით მყვირალა ფერებში. უფრო მეტად მოსალოდნელია თუ არა, რომ შესწირავთ ფულს?

ამ ფენომენმა რამდენიმე წლის წინ გამაკვირვა, როცა პოეტი ალენ გინზბერგი ვნახე ერთ-ერთ ლამის „ტოკ-შოუში“. გინზბერგი ეგრეთ წოდებული ბიტნიკების თაობის ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული პოეტი იყო; მისმა ლექსმა “Howl” შეძრა და განვითარების სტიმული მისცა 1950-იანი წლების ლიტერატურას. გინზბერგი „ტოკ-შოუში“ სწორედ ამ ყველაფერზე საუბრობდა: მორჩა ტრაზახს საკუთარი ჰომოსექსუალობის გამო და თაობათა შორის უფსკრულზე დაიწყო საუბარი. კამერამ ახლო პლანით აჩვენა. ის იყო მსუქანი, წვერმოშვებული, პატარა თვალებში ველური გამომეტყველებით (დაბოლილი იყო?); გრძელი თმა გვერდებზე უწესრიგოდ ჰქონდა ჩამოშლილი მელოტი თავიდან; ეცვა გახეული ფერადი მაისური და ეკეთა მიძივები. თუმცა, ის გულწრფელად – და ჩემი აზრით, ძალიან ჭკვიანურადაც – საუბრობდა ახალგაზრდობის პრობლემების შესახებ, სტუდიაში მყოფი მაყურებლები იცინოდნენ. ისინი მას, როგორც ჯამბაზს, ისე უყურებდნენ. მე მივხვდი, რომ სახლში მყოფი ადამიანების უმრავლესობაც, რომლებიც ტახტზე წამოწოლილები უსმენდნენ პოეტის გამოსვლას, სავარაუდოდ, ვერ მიიღებდნენ მას სერიოზულად – არა აქვს მნიშვნელობა, რამდენად ჭკვიანური იყო მისი საუბარი და რამდენად გულწრფელად გამოხატავდა ის სათქმელს. მისი გარეგნობა წინასწარ განსაზღვრავდა მსმენელების რეაქციას. ჩემში არსებულ მეცნიერს სურდა, ჩაენაცვლებინა ველურ-გამომეტყველებიანი პოეტი კონსერვატიული გარეგნობის ბანკირით კარგად მორგებულ ბიზნეს-კოსტიუმში და მას ემოძრავებინა ტურები, როცა გინზბერგი იმავე სიტყვებს იტყოდა კამერის მიღმა. ჩემი აზრით, ასეთ პირობებში გინზბერგის სათქმელს კარგად შეხვდებოდნენ.

არაა საჭირო. ასეთი ექსპერიმენტები უკვე ჩატარებულია. მართლაც, მოსაზრებები, რომ პრესტიჟულობა გავლენას ახდენს დარწმუნებაზე, უძველესი დროიდან მოდის. ჩვ. წ-ალ-მდე 300 წელზე მეტი ხნის წინათ არისტოტელე, მსოფლიოში პირველი სოციალური ფსიქოლოგი, წერდა:

„ჩვენ უფრო იოლად და მეტად ვუჯერებთ კარგ ადამიანებს: საზოგადოდ, ეს ასეა, რა საკითხზეც არ უნდა იყოს საუბარი და აბსოლუტურად ჭეშმარიტია ისეთ შემთხვევებში, როცა ზუსტად დარწმუნებულობა შეუძლებელია და აზრები იყოფა... არაა მართალი, როგორც ზოგიერთი ავტორი ასკვნის რიტორიკის შესახებ მსჯელობისას, რომ მოსაუბრის პიროვნული სიკარგე არაფერს მატებს დარწმუნების ძალას; პირიქით, ხასიათი შეიძლება მივიჩნიოთ დარწმუნების ყველაზე ეფექტურ საშუალებად, რაც კი გააჩნია მოსაუბრეს.“³⁰

2300 წელი გავიდა, ვიდრე არისტოტელეს დაკვირვება მეცნიერულად შემოწმდებოდა. ეს გააკეთეს კარლ ჰოვლანდმა და უოლტერ ვაისმა (Carl Hovland and Walter Weiss).³¹ ის, რაც ამ მკვლევრებმა მოიმოქმედეს, ძალიან მარტივი იყო: მათ ადამიანთა დიდ რაოდენობას მოასმენინეს რაღაც კონკრეტული თვალსაზრისის მტკიცება – მაგალითად, რომ ატომურ ენერგიაზე მომუშავე წყალქვეშა ნავების

აგება იოლად შესაძლებელია (ეს ექსპერიმენტი ჩატარდა 1951 წელს, როცა ატომური ენერჯის ამგვარი მიზნებისთვის გამოყენება მხოლოდ ოცნება იყო). ცდის პირთა ერთ ნაწილს უთხრეს, რომ ამას ამბობს ადამიანი, რომლის ნათქვამიც ძალიან **სარწმუნოა**; დანარჩენებს კი უთხრეს, რომ ნათქვამი მიეწერება წყაროს, რომლის სარწმუნოობაც ძალიან დაბალია. კერძოდ, ეს ფრაზა, რომ ახლო მომავალში შეიძლება ატომური ენერჯიაზე მომუშავე წყალქვეშა ნავების აგება, ერთ შემთხვევაში მიეწერებოდა საქვეყნოდ ცნობილ და ძალიან პატივსაცემ ატომური ფიზიკის სპეციალისტს, ჯ. რობერტ ოპენჰაიმერს, ხოლო მეორე შემთხვევაში საბჭოთა კავშირის კომუნისტური პარტიის ოფიციალურ გაზეთ „პრავდას“ – რომელიც ცნობილი იყო ობიექტურობისა და სანდოობის ძალიან დაბალი დონით. იმ ადამიანთა დიდმა პროცენტმა, რომელთაც უთხრეს, რომ ნათქვამი ოპენჰაიმერს ეკუთვნოდა, აზრი შეიცვალეს; მათ უფრო ძლიერ ირწმუნეს ატომური წყალქვეშა ნავების აგების შესაძლებლობა. იმათგან კი, ვისაც იმავე გამონათქვამის შესახებ უთხრეს, რომ „პრავდას“ ეკუთვნოდა, ძალიან მცირე რაოდენობამ შეიცვალა აზრი.

იგივე ფენომენი რამდენჯერმე დადასტურდა სხვადასხვა მკვლევრის მიერ სხვადასხვა თემის გამოყენებით და კომუნიკატორთა განსხვავებული ტიპისათვის ნათქვამის მიწერით. კარგად დაგეგმილი ექსპერიმენტები აჩვენებს, რომ მცირეწლოვანთა სასამართლოს მოსამართლეს უფრო მეტად უჯერებენ, როცა საქმე ეხება მცირეწლოვანთა დანაშაულს, რომ ცნობილ პოეტსა და კრიტიკოსს ადვილად გამოუვა, ლექსის ღირსებების შესახებ აზრი შეგვაცვლევინოს, რომ სამედიცინო უზრუნალი ადვილად დაგვარწმუნებს, როცა საქმე ეხება საკითხს, უნდა გაიყიდოს თუ არა ანტიჰისტამინები რეცეპტის გარეშე. რა აქვთ ისეთი ფიზიკოსს, მოსამართლეს, პოეტს ან სამედიცინო უზრუნალს, რაც არა აქვს „პრავდას“? ესე იგი, რა ფაქტორი განასხვავებს მათ ეფექტურობას ერთმანეთისგან? არისტოტელემ თქვა, რომ ჩვენ ვუჯერებთ „კარგ ადამიანებს“, რაშიც ის გულისხმობდა მაღალი მორალური პრინციპების მქონე ადამიანებს. ჰოვლანდი და ვაისი იყენებდნენ ტერმინს სარწმუნო, რაც ართმევს მორალურ დატვირთვას, რომელიც ჰქონდა არისტოტელესეულ განმარტებას. ოპენჰაიმერი, მცირეწლოვანთა საქმეების მოსამართლე და პოეტი სარწმუნონი არიან; ეს იმას ნიშნავს, რომ არაა აუცილებელი, ისინი კარგი ადამიანები იყვნენ, მაგრამ ისინი უნდა იყვნენ მცოდნე და სანდო ერთდროულად. ლოგიკურია, რომ საკუთარი თავის დარწმუნების უფლებას მისცემ კომუნიკატორს, რომელიც სანდოა და რომელმაც იცის, რაზე ლაპარაკობს. ლოგიკურია, რომ ადამიანებზე გავლენას ახდენს ჯ. რობერტ ოპენჰაიმერი, როცა ის ლაპარაკობს ატომური ენერჯიაზე, ასევე ლოგიკურია, რომ ადამიანებზე გავლენას მოახდენს ტ. ს. ელიოტი, როდესაც ის პოეზიაზე საუბრობს. ისინი არიან მცოდნე, სანდო ადამიანები.

თუმცა, ერთი და იგივე კომუნიკატორი ყველა ადამიანზე თანაბარ გავლენას არ ახდენს. რასაკვირველია, ერთი და იგივე კომუნიკატორი ზოგიერთმა ადამიანმა სარწმუნოობის მაღალი დონის მქონედ შეიძლება მიიჩნიოს, სხვებმა კი სარწმუნოობის დაბალი დონის მქონედ. გარდა ამისა, კომუნიკატორის ზოგიერთი პერიფერიული მახასიათებელი მსმენელთა ნაწილისთვის ყურადღების გადამტანი შეიძლება

გამოდგეს; ასეთი თვისებები კომუნიკატორს ან შესამჩნევად ეფექტურს გახდის, ან, პირიქით, ძალიან არაეფექტურს.

ეს ფენომენი ძალიან კარგად გამოჩნდა ექსპერიმენტში, რომელიც მე ჩავატარე ბარტონ გოლდენტან (Burton Golden)³² ერთად, ჩვენ მეექვსეკლასელებს მივმართეთ სიტყვით, რომელშიც არითმეტიკის საჭიროებასა და მნიშვნელობაზე ვსაუბრობდით. კომუნიკატორს ვაცნობდით მათ, ერთ შემთხვევაში, როგორც წარმატებულ ინჟინერს პრესტიჟული უნივერსიტეტიდან, მეორე შემთხვევაში კი, როგორც ჭურჭლის მრეცხავს. როგორც მოსალოდნელი იყო, ინჟინერი უფრო ეფექტურად ახერხებდა ბავშვების აზრის შეცვლას, ვიდრე ჭურჭლის მრეცხავი. ეს შედეგი წინა კვლევების შესაბამისია; თავისთავად, ეს აშკარაა და არც ისე საინტერესო. მაგრამ, ამას გარდა, ჩვენ კომუნიკატორის რასასაც ვცვლიდით: ზოგიერთ ცდაში კომუნიკატორი თეთრკანიანი იყო; სხვა შემთხვევებში, შავკანიანი. ექსპერიმენტამდე რამდენიმე კვირით ადრე ბავშვებმა (რომლებიც თეთრკანიანები იყვნენ) შეავსეს კითხვარი, რომელიც ზომავდა მათ წინასწარგანწყობას შავკანიანი ადამიანების მიმართ. შედეგები განმაცვიფრებელი აღმოჩნდა: იმ ბავშვებზე, რომლებსაც ყველაზე ძლიერი წინასწარგანწყობები აღმოაჩნდათ შავკანიანთა წინააღმდეგ, შავკანიანი ინჟინერი ნაკლებ გავლენას ახდენდა, ვიდრე თეთრკანიანი ინჟინერი, თუმცა ორივე მათგანი ერთსა და იმავეს ამბობდა. მეტიც, იმ ბავშვებზე, რომლებსაც ყველაზე სუსტი წინასწარგანწყობები აღმოაჩნდათ შავკანიანთა წინააღმდეგ, შავკანიანი ინჟინერი უფრო მეტ გავლენას ახდენდა, ვიდრე თეთრკანიანი ინჟინერი. ალოგიკური ჩანს, რომ ისეთ პერიფერიულ თვისებას, როგორიცაა კანის ფერი, შეუძლია გავლენის მოხდენა პიროვნების სარწმუნოობაზე. შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ რაციონალურ სამყაროში პრესტიჟული ინჟინერი შეძლებდა მეექვსეკლასელებზე გავლენის მოხდენას მისი კანის ფერის მიუხედავად, მაგრამ ეს სამყარო ნამდვილად არაა რაციონალური. მსმენელთა შავკანიანებისადმი დამოკიდებულება განსაზღვრავს, მეტ გავლენას მოახდენს მათზე შავკანიანი კომუნიკატორი თუ ნაკლებს მის იდენტურ თეთრკანიან კომუნიკატორთან შედარებით.

ასეთი ქცევა არაა მაინცდამაინც ადაპტური. თუ თქვენი ცხოვრების ხარისხი დამოკიდებულია იმაზე, რამდენად ახდენს გავლენას არითმეტიკის შესახებ მსჯელობა თქვენს შეხედულებებზე, კომუნიკატორის ცოდნა უნდა იყოს ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი. რამდენადაც მეტად შეუძლიათ სხვა არარელევანტურ ფაქტორებს (მათ შორის, კანის ფერს) თქვენი დარწმუნების ხარისხის გაზრდა ან შემცირება, მით უფრო არაადაპტურია თქვენი ქცევა. რეკლამის დამამზადებლები ამგვარ არაადაპტურ ქცევას ეყრდნობიან და ხშირად ირელევანტურ ფაქტორებს იყენებენ მოსაუბრის სარწმუნოობის გასაზრდელად. მაგალითად, მსახიობები, რომლებიც ექიმების როლს ასრულებდნენ ტელევიზიულ ფერ კიდევ მაშინ, როცა ტელევიზია პირველ ნაბიჯებს დგამდა, ახლა რეგულარულად ჩნდებიან ისეთი პროდუქტების რეკლამებში, როგორიცაა ასპირინი და სურდოს საწინააღმდეგო წამლები.

კომუნიკატორის ასეთი პერიფერიული მახასიათებლები ხშირადაა ხაზგასმული რეკლამებში. ხშირად ისეც ხდება, რომ კომუნიკატორის მხოლოდ ამ ასპექტებს აღიქვამს მაყურებელი. 1950 და 1960-იანი წლების განმავლობაში საუზმის გასაყიდ რეკლამებში ყველაზე ხშირად ჩნდებოდა ყოფილი ოლიმპიური ჩემპიონი დეკატლონში ბობ რიჩარდსი, რომელსაც გაცილებით უკეთ გამოსდიოდა “Wheaties”-ის გაყიდვა, ვიდრე ჯანსაღი კვების სპეციალისტი რომელიმე პროფესორს, და ეს არ იყო დამოკიდებული საკითხის ცოდნაზე. 1970-იან წლებში რიჩარდსი შეცვალა დეკატლონის ახალმა ოქროს მედალოსანმა ჩემპიონმა ბრუს ჯენერმა. რამდენად ეფექტურები აღმოჩნდნენ ეს ადამიანები? ზუსტად არ ვიცით – მაგრამ როცა ბრუს ჯენერიც შეიცვალა 1980-იან წლებში, “Wheaties”-ის მწარმოებლებმა რეკლამისთვის მაინც არ აირჩიეს ჯანსაღი კვების სპეციალისტი და დაიქირავეს მერი ლუ რეტონი, ოლიმპიური ოქროს მფლობელი ტანვარჯიშში. და არავის გაჰკვირვებია, როცა “Wheaties”-ის მწარმოებლებმა შემდეგში დაიქირავეს ისეთი ცნობილი სპორტსმენები, როგორებიც არიან ალექს როდრიგესი, მაიკლ ფელპსი და ლებრონ ჯეიმსი სარეკლამო რგოლებში გამოსაჩენად. როგორც ჩანს, ისინი, ვისაც “Wheaties”-ის გაყიდვა ევალება, დარწმუნებული არიან, რომ სპორტსმენები ეფექტური კომუნიკატორები არიან.

გამართლებულია ასეთი დარწმუნებულობა? ნუთუ რეკლამა ადამიანებზე გავლენას მოახდენს მხოლოდ იმიტომ, რომ მას ცნობილი სპორტსმენი აკეთებს? მაშინაც კი, თუ ჩვენ ძალიან მოგვწონს ეს სპორტსმენები სათამაშო მოედანზე, შეიძლება, დავიჯეროთ, რომ ისინი სიმართლეს გვეუბნებიან იმ პროდუქტებზე, რომელთა რეკლამასაც აკეთებენ? სხვა რომ არაფერი, ის მაინც ხომ ვიცით, რომ სპორტის ვარსკვლავს, რომელიც საუზმის ფაფის ან სპორტული ფეხსაცმლის რეკლამას აკეთებს, დიდძალ ფულს უხდიან ამისთვის? ჩემი აზრით, ადამიანთა უმეტესობა იტყვის, „არავითარ შემთხვევაში. მე არ ვაპირებ, ვჭამო “Wheaties” ან ვიყიდო “Nike”-ის ფეხსაცმელი მხოლოდ იმიტომ, რომ ალექს როდრიგესი ამბობს, რომ ის ჭამს “Wheaties”-ს და მოსწონს “Nike”. შეიძლება სხვა ადამიანები დაარწმუნონ და იყიდონ გარკვეული პროდუქტები მხოლოდ იმიტომ, რომ ცნობილი სპორტსმენი ამბობს ამას, მაგრამ მე ნამდვილად არ ვენდობი თუნდაც ჩემი ყველაზე საყვარელი სპორტსმენის რჩევას, როგორ უნდა დავხარჯო ასე ძნელად ნაშოვნი ფული.“ შეუძლიათ კი ადამიანებს, ნამდვილად იწინასწარმეტყველონ საკუთარი ქცევა? ვიდრე ამას ვუპასუხებდეთ, უფრო დეტალურად განვიხილოთ ნდობის ფაქტორი.

სანდობის გაზრდა ნდობა მნიშვნელოვანი ფაქტორია იმის განსასაზღვრად, ეფექტური იქნება თუ არა კომუნიკატორი. მაგალითად, არონსონისა და გოლდენის ექსპერიმენტში გადამწყვეტი მიზეზი იმისა, რომ მეექვსეკლასელებზე შავკანიანი ინჟინერი ნაკლებ გავლენას ახდენს, ვიდრე თეთრკანიანი, შეიძლება იყოს, რომ ისინი, უბრალოდ, შავკანიანებს არ ენდობიან. თუ ეს მართალი აღმოჩნდება, მაშინ ჩვენ რომ შევძლოთ და მსმენელებს აშკარა და დამოუკიდებელი მტკიცებულება

v საუზმის ფაფების მწარმოებელი ცნობილი ფირმა.

მივაწოდოთ ამ ადამიანის სანდოობაზე, ეს ადამიანი ძალიან ეფექტური კომუნიკატორი გახდება.

როგორ შეუძლიათ კომუნიკატორებს, ნათლად დაგვანახონ, რომ მათი ნდობა შეიძლება? ერთი გზა იქნება, თუ ისინი საკუთარი პირადი ინტერესის არარსებობას დაგვანახებენ. თუ ადამიანი არაფერს იძენს (და კარგავს კიდევ რაიმეს) ჩვენი დარწმუნებით, ჩვენ დავუჯერებთ მას და ეფექტური კომუნიკატორი იქნება. მოვიყვანოთ მაგალითი. დავუშვათ, კრიმინალური წარსულის მქონე ადამიანი, ახლახანს ბრალდებული ძარცვაში, ჰეროინის მომხმარებელი, გვესაუბრება აშშ-ს სასამართლო სისტემის უსამართლობაზე. მოახდენს თქვენზე გავლენას? ალბათ, ვერა. ადამიანთა უმეტესობა მას არამიმზიდველად და არასანდოდ ჩათვლის: ის ამკარად არ შესაბამება კარგი ადამიანის არისტოტელესეულ განმარტებას. მაგრამ, ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ ის ამტკიცებს, კრიმინალური სამართალი ძალიან რბილია – დამნაშავეები თითქმის ყოველთვის იგებენ პროცესს, თუ ჭკვიანი ადვოკატი ჰყავთ და მაშინაც კი, თუ მათ დამნაშავედ სცნობენ, პატიმრობას ძალიან ხანმოკლე ვადით უსჯიან. მოახდენს ის თქვენზე გავლენას?

დარწმუნებული ვარ, მოახდენს; მე ჩავატარე ზუსტად ასეთი ექსპერიმენტი ელინ უოლსტერთან და დარსი აბრაჰამსთან (Elaine Walster and Darcy Abrahams)³³ ერთად, ჩვენი ჰიპოთეზა დადასტურდა. ექსპერიმენტისთვის ჩვენს ცდის პირებს ვაჩვენეთ გაზეთიდან ამოჭრილი ინტერვიუ, რომელშიც ახალი ამბების რეპორტიორი ესაუბრებოდა „მხარბეჭიან“ ჯო ნაპოლიტანოს, რომელიც ჩვენ მიერ ზემოთ მოყვანილ აღწერილობას შეესაბამება. ერთ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში „მხარბეჭიანი“ ჯო მოითხოვს უფრო მკაცრ სასამართლოს და უფრო მკაცრ სასჯელს. მეორე შემთხვევაში ის ამტკიცებს, რომ სასამართლო უნდა იყოს უფრო რბილი და სასჯელიც ნაკლებად მკაცრი. ჩვენ ჩავატარეთ ექსპერიმენტების პარალელური სერიაც, როდესაც პატივსაცემი საჯარო მოხელე მსჯელობდა ანალოგიურად. როდესაც „მხარბეჭიანი“ ჯო ამტკიცებდა, რომ საჭიროა უფრო რბილი სასამართლო, ის სრულებით არაეფექტური იყო; ის მსმენელთა მოსაზრებებს საპირისპირო მიმართულებითაც კი ცვლიდა. მაგრამ როდესაც ის ამტკიცებდა, რომ უფრო მკაცრი და ძლიერი სასამართლო გვჭირდება, ის ძალიან ეფექტური იყო – ისევე ეფექტური, როგორც პატივსაცემი საჯარო მოხელე იმავე საკითხზე მსჯელობის დროს. ეს კვლევა აჩვენებს, რომ არისტოტელე სავსებით მართალი არ იყო. კომუნიკატორი შეიძლება იყოს არამიმზიდველი, ამორალური ადამიანი, მაგრამ მაინც ეფექტური იყოს, თუ ნათელია, რომ ის არაფერს იგებს (ან კარგავს კიდევაც) ჩვენი დარწმუნებით.

რატომ იყო ჩვენს ექსპერიმენტში „მხარბეჭიანი“ ჯო ასეთი ეფექტური? მოდი, დაწვრილებით განვიხილოთ. ადამიანთა უმრავლესობისთვის არ იქნება გასაკვირი, თუ ცნობილი დამნაშავე კრიმინალური სამართლის სისტემის შერბილებას დაუჭერს მხარს. რადგან მათ ამ კრიმინალის წარსულისა და ინტერესების შესახებ იციან, მისგან ელიან კიდევაც ამგვარ მსჯელობას. თუმცა, როდესაც ისინი ამის საპირისპირო მოსაზრებებს ისმენენ, მათი მოლოდინი არ მართლდება. ამ-

გვარი დაპირისპირებიდან რომ აზრი გამოიტანონ, მსმენელებმა შეიძლება დაასკვნან, რომ დამნაშავე შეიცვალა, ან მათ შეიძლება იფიქრონ, რომ კრიმინალი ზეწოლის ქვეშ იმყოფება, რადგან ასეთ ანტიკრიმინალურ განცხადებას აკეთებს. რადგან არავითარი მტკიცებულება არ არსებობს ზემოთ მოყვანილი ვარაუდებიდან რომელიმეს დასადასტურებლად, სხვაგვარი ახსნა უფრო გონივრული გვეჩვენება: იქნებ ამ საკითხის ჭეშმარიტება იმდენად აშკარაა, რომ ადამიანს გულწრფელად სჯერა ამ პოზიციის, მიუხედავად იმისა, რომ მის წარსულსა და ინტერესებს აშკარად ეწინააღმდეგება.

ამ ფენომენის კიდევ ერთი დადასტურებაა უფრო გვიანდელი ექსპერიმენტი. ელის იგლიმ (Alice Eagly) და მისმა კოლეგებმა³⁴ სტუდენტებს აჩვენეს დისკუსიის ჩანაწერი, სადაც ბიზნეს ინტერესების მქონე და გარემოს დამცველთა ჯგუფები კამათობენ ერთი კომპანიის საქმიანობის შესახებ, რომელიც მდინარეს აბინძურებს. შემდეგ სტუდენტები კითხულობდნენ სტატიას მოცემულ საკითხზე. ერთ შემთხვევაში ამბობდნენ, რომ ავტორი ბიზნესის სფეროდან იყო და ბიზნესმენტა ჯგუფს ესაუბრებოდა. მეორე შემთხვევაში მისი საქმიანობა და აუდიტორია იცვლებოდა, შესაბამისად იცვლებოდა ექსპერიმენტის მონაწილეთა მოლოდინებიც მისი სათქმელის შესახებ. შედეგებმა დაადასტურა ზემოთ მოყვანილი მსჯელობა; როცა სათქმელი მათ მოლოდინებს ეწინააღმდეგებოდა, მსმენელები კომუნიკატორს უფრო გულწრფელად მიიჩნევდნენ და მისი მოსაზრებები უფრო მეტად დაარწმუნებდა მათ. მაგალითად, ძნელი წარმოსადგენია მოწვევის საწინააღმდეგო კამპანიისთვის უფრო დამარწმუნებელი კომუნიკატორი, ვიდრე ვინმე ისეთი, რომელმაც მილიონობით ამერიკელი მწვევლის ხარჯზე შეიძინა ქონება. პატრიკ რეინოლდსი, რომლის პაპამაც დააარსა რ. ჯ. რეინოლდსის თამბაქოს კომპანია და რომელმაც მემკვიდრეობით მიიღო რამდენიმე მილიონი დოლარი ამ კომპანიისგან, მოწვევის წინააღმდეგ საზოგადოებრივ მოძრაობას ჩაუდგა სათავეში და წააქეზებდა მოწვევასთან დაკავშირებული დაავადების მსხვერპლთ, სარჩელი შეეტანათ სიგარეტის მწარმოებელი კომპანიების წინააღმდეგ!³⁵

ადამიანის მიმართ ნდობა იმ შემთხვევაშიც იზრდება, თუ მსმენელები აბსოლუტურად დარწმუნებული არიან, რომ ეს ადამიანი არ ცდილობს მათზე გავლენის მოხდენას. დავუშვათ, გამყიდველი გეძახით და რჩევას გაძლევთ გარკვეული პროდუქციის შესახებ. იყიდით? ძნელი დასაჯერებელია. ერთი მხრივ, გამყიდველი ნამდვილად ექსპერტია და ეს მოახდენს თქვენზე გავლენას, რომ იყიდოთ. მეორე მხრივ, გამყიდველი რაღაცას იღებს თქვენთვის ამ რჩევის მოცემით (საკომისიოს), ეს კი მას არაეფექტურს ხდის. ახლა კი დავუშვათ, თქვენ შემთხვევით მოისმინეთ, როგორ ესაუბრებოდა ის თავის ახლო მეგობარს რომელიღაც კონკრეტული პროდუქციის შესახებ. ამ შემთხვევაში ის ნამდვილად არ ცდილობდა თქვენზე გავლენის მოხდენას, და ამიტომ თქვენ უფრო ადვილად უჯერებთ მის ნათქვამს.

რამდენიმე წლის წინათ რეალურად არსებულმა საბროკერო ფირმამ "E. F. Hutton" სწორედ ეს სცენარი გამოიყენა ძალიან წარმატებული სატელევიზიო რეკლამების გადასაღებად. რეკლამა იწყება ორი ადამიანის ჩვენებით, რომლებიც ხალხმ-

რავალ, ხმაურიან რესტორანში სხედან და თავისთვის საუბრობენ. როდესაც ერთი ადამიანი იწყებს ლაპარაკს “E. F. Hutton,-ისგან მიღებულ რჩევაზე, უცაბედი ჩურჩული გადაუვლის ოთახს და ყველა – მიმტანები, მიმტანის დამხმარეები, მოსადილე ადამიანები – მიიწევს მოსაუბრისკენ, რომ რჩევას ყური მოჰკრას. „როდესაც “E. F. Hutton” საუბრობს, ხალხი უსმენს“, აცხადებს დიქტორი. აზრი ნათელია: რესტორანში მყოფ ყველა ადამიანს სურს რჩევის გაგება, რომელიც მათთვის არ ყოფილა განკუთვნილი, შედეგად ინფორმაცია კიდევ უფრო ღირებულია. როდესაც კომუნიკატორები არ ცდილობენ ჩვენზე გავლენის მოხდენას, მათი გავლენის ძალა იზრდება.

სწორედ ეს აღმოაჩინეს ელვინ უოლსტერმა და ლეონ ფესტინგერმა (Leon Festinger)³⁶ “Hutton”-ის რეკლამის გადაღებამდე რამდენიმე წლით ადრე. ექსპერიმენტში მათ დადგეს ორი მაგისტრანტი სტუდენტის საუბრის სცენა, ერთი მათგანი რალაც საკითხის შესახებ ექსპერტულად გამოთქვამდა აზრს. ბაკალავრიატის სტუდენტს საშუალება მისცეს, მოესმინა ეს საუბარი. ერთ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში ცდის პირისთვის ნათელი იყო, რომ მოსაუბრეებმა იცოდნენ მისი მეორე ოთახში ყოფნის შესახებ; აქედან გამომდინარე, ცდის პირმა იცოდა, რომ შეიძლებოდა, მის გასაგონად და მასზე გავლენის მოხდენის განზრახვით ეთქვათ რამე. მეორე შემთხვევაში კი ექსპერიმენტული სიტუაცია ისე იყო მოწყობილი, რომ ცდის პირს სჯეროდა, რომ მისი მეორე ოთახში ყოფნის შესახებ მოსაუბრეებმა არაფერი იცოდნენ. ასეთ შემთხვევაში, ცდის პირის აზრი გაცილებით უფრო მეტად იცვლებოდა შემთხვევით მოსმენილი თვალსაზრისის სასარგებლოდ.

მიმზიდველობა სად ქრება ეს დასკვნები, როცა ალექს როდრიგესი ან ლებრონ ჯეიმსი გვარწმუნებენ, ვჭამოთ “Wheaties” ან ჩავიცვათ “Nike”? აშკარაა, რომ ისინი ჩვენზე გავლენის მოხდენას ცდილობენ. მეტიც, ისინი საკუთარი პირადი ინტერესის გამო მოქმედებენ; თუ ამ სიტუაციას უფრო დეტალურად განვიხილავთ, ვნახავთ, რომ “Wheaties” და “Nike” დიდ ფულს უხდიან სპორტსმენებს მათი პროდუქტების რეკლამისათვის. ჩვენ ველოდებით, რომ ისინი რეკომენდაციას გაუწევენ ამ პროდუქტებს, ჩვენ ისიც ვიცით, რომ მათ უნდათ, ჩვენ ეს რეკლამა ვნახოთ. ამ ფაქტორებმა ნაკლებად სანდო უნდა გახადოს ისინი. მაგრამ ამის გამო გახდებიან თუ არა ნაკლებად ეფექტური?

არაა აუცილებელი. თუმცა, ადამიანთა უმეტესობას არ სჯერა მათი გულწრფელობის, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ მათ მიერ რეკლამაში ნაჩვენებ პროდუქტებს არ იყიდიან. კომუნიკატორის ეფექტურობის დასადგენად კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რამდენად მიმზიდველი და მოსაწონია ის ჩვენთვის – მისი ცოდნისა თუ სანდოობის მიუხედავად. რამდენიმე წლის წინ ჯადსონ მილსმა (Judson Mills) და მე მარტივი ლაბორატორიული ექსპერიმენტი ჩავატარეთ, რომლიდანაც ჩანდა, რომ მშვენიერ ქალს – მხოლოდ იმიტომ, რომ ის მშვენიერია – შეეძლო დიდი გავლენის მოხდენა მსმენელთა მოსაზრებებზე ისეთ თემებთან დაკავშირებით, რომლებიც სრულებით არ უკავშირდებოდა მის სილამაზეს და უფრო მეტიც, მისი გავლენა გაცილებით მეტი იყო, როცა ის ღიად აცხადებდა, რომ სურდა აუდიტორიაზე გავლენის მოხდენა.³⁷ შემდეგ ელის იგლიმ, შელი ჩაიკენმა (Shelly Chaiken) და მათმა

კოლეგებმა ჩაატარეს ექსპერიმენტები, რომლებმაც არა მხოლოდ დაადასტურა ვარაუდები, რომ უფრო მოსაწონი კომუნიკატორები უფრო დამარწმუნებლები არიან, არამედ ისიც აჩვენა, რომ მიმზიდველი წყაროებისგან მოელიან სასურველი პოზიციების მხარდაჭერას.³⁸

როგორც ჩანს, ჩვენ კომუნიკატორის მიმზიდველობას ინფორმაციის სასურველობასთან ვაკავშირებთ. ჩვენზე გავლენას ახდენენ ადამიანები, რომლებიც მოგვწონს. როდესაც ჩვენ მოგვწონს კომუნიკატორი (და არა მისი ცოდნა საკითხის შესახებ), ჩვენ ისე ვიქცევით, თითქოს ვცდილობთ, ვასიამოვნოთ მას. შესაბამისად, რაც უფრო მეტად უნდა კომუნიკატორს ჩვენი მოსაზრებების შეცვლა, მით მეტად ვცვლით მას – მაგრამ მხოლოდ ტრივიალური საკითხების შესახებ. სხვაგვარად რომ ავხსნათ, სპორტსმენებს შეუძლიათ, გავლენა მოახდინონ ჩვენ მიერ ფაფის არჩევაზე, ხოლო მშვენიერ ქალებს შეუძლიათ, დაგვითანხმონ აბსტრაქტულ საკითხზე, გვინდა თუ არ გვინდა ამის აღიარება. მაგრამ ნაკლებადაა მოსალოდნელი, მათ შეძლონ ჩვენ მიერ პრეზიდენტობის კანდიდატისთვის ხმის მიცემაზე გავლენის მოხდენა ან აბორტის მორალურობის თაობაზე მათი პოზიციის თავს მოხვევა. რომ შევჯამოთ ეს ნაწილი, შეგვიძლია შემდეგი ფენომენების ჩამოთვლა:

- ჩვენს შეხედულებებზე გავლენას ახდენენ ერთდროულად მცოდნე და სანდო ადამიანები.
- კომუნიკატორის სანდოობა (და ეფექტურობა) შეიძლება გაიზარდოს, თუ ის იცავს პოზიციას, რომელიც აშკარად ეწინააღმდეგება მის პირად ინტერესს.
- კომუნიკატორის სანდოობა (და ეფექტურობა) შეიძლება გაიზარდოს, თუ ის არ ცდილობს ჩვენს მოსაზრებებზე გავლენის მოხდენას.
- როდესაც საქმე ეხება ტრივიალურ მოსაზრებებს და ქცევას, თუ მოგვწონს ეს ადამიანი და გვსურს მასთან იდენტიფიცირება, მის მოსაზრებებსა და ქცევას უფრო მეტად შეუძლია ჩვენზე გავლენის მოხდენა.
- და კიდევ, როდესაც საქმე ეხება ტრივიალურ მოსაზრებებს და ქცევას, თუ მოგვწონს ეს ადამიანი, მას შეუძლია ჩვენზე გავლენის მოხდენა, თუნდაც აშკარა იყოს, რომ ის ცდილობს გავლენის მოხდენას და სარგებლობას იღებს ამ გავლენისგან.

კომუნიკაციის ბუნება

კომუნიკაციის ეფექტურობის განსაზღვრისას მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, როგორაა წარმართული კომუნიკაცია. რამდენიმე ასპექტი არსებობს, რითიც კომუნიკაციები შეიძლება განსხვავდებოდნენ ერთმანეთისგან. მე ყველაზე მნიშვნელოვნად ეს ხუთი ასპექტი მიმაჩნია: (1) კომუნიკაცია მაშინ უფრო დამარწმუნებელია, როდესაც ის მსმენელთა ლოგიკური აზროვნების უნარზე აკეთებს აქცენტს, თუ მაშინაა უფრო დამარწმუნებელი, როცა მსმენელებში ემოციების აღძვრას ისახავს მიზნად? (2) ადამიანებზე მაშინ უფრო მეტ გავლენას ახდენს კომუნიკაცია, როცა

ის პიროვნულ გამოცდილებას უკავშირდება, თუ მაშინ, როცა მას აშკარა და ეჭვ-შეუვალი სტატისტიკური მონაცემები უჭერს მხარს? (3) კომუნიკაციამ არგუმენტის მხოლოდ ერთი მხარე უნდა წარმოადგინოს, თუ საწინააღმდეგო მოსაზრების გაბათილებასაც უნდა შეეცადოს? (4) თუ ორივე მხარეა წარმოდგენილი, როგორც დებატებში, მათი წარმოდგენის თანმიმდევრობას აქვს თუ არა მნიშვნელობა? (5) რა დამოკიდებულებაა კომუნიკაციის ეფექტურობასა და იმ განსხვავებას შორის, რომელიც არსებობს მსმენელთა საწყისი შეხედულებებსა და კომუნიკაციისას მხარდაჭერულ შეხედულებას შორის?

ლოგიკური გავლენა ემოციურის წინააღმდეგ წლების წინ ერთ პატარა ქალაქში ცვხოვრობდი, სადაც მიდიოდა დებატები, შეერიათ თუ არა სასმელი წყლისთვის ფლორიდები, როგორც კბილების დაზიანების საწინააღმდეგო საშუალება. ფლორიდების შერევის მხარდამჭერებს ჰქონდათ კამპანია, რომელიც ძალიან ლოგიკური და გონივრული ჩანდა. ის შედგებოდა ცნობილი დანტისტების გამონათქვამებისგან, რომლებიც ფლორიდების სარგებლობას აღწერდა და განიხილავდა მონაცემებს, როგორ მცირდება კბილების დაზიანება იმ ადგილებში, სადაც წყალში ფლორიდებია შერეული, მათ კამპანიაში იყო ექიმების და ჯანდაცვის სფეროს ავტორიტეტების მტკიცებებიც, რომ ფლორიდებს არავითარი ზიანი არ მოაქვს. ოპონენტები უფრო ემოციურ მიდგომას იყენებდნენ. მაგალითად, ერთ ბუკლეტში ეხატა საკმაოდ მახინჯი ვირთხა, ქვეშ კი ეწერა, „ნუ მისცემთ უფლებას, სასმელ წყალში ვირთხების საწამლავი ჩაგიყარონ.“ საბოლოოდ, რეფერენდუმში წყალში ფლორიდების შერევის მოთხოვნა სასტიკად დამარცხდა. რასაკვირველია, ეს ინციდენტი არ ნიშნავს საბოლოო დასკვნას, რომ ემოციურ მიდგომას აშკარა უპირატესობა აქვს, უფრო იმის გამო, რომ ეს არ იყო მეცნიერულად გაკონტროლებული კვლევა. ჩვენ არ ვიცით, როგორ მისცემდნენ ადამიანები ხმას, ბუკლეტები საერთოდ რომ არ გავრცელებულიყო, იქნებ ფლორიდების საწინააღმდეგო ბუკლეტები უფრო მეტ ადამიანს შეხვდა, იქნებ ისინი უფრო ადვილად იკითხებოდა, ვიდრე მათი ოპონენტების ბუკლეტები და ასე შემდეგ. ამ სფეროში ჩატარებული კვლევები არ გვაძლევს დასკვნების გაკეთების საშუალებას, მაგრამ მაინც არსებობს რაღაც მონაცემები, რომლებშიც ემოციური გავლენის უპირატესობა ჩანს. მაგალითად, ერთ კვლევაში ჯორჯ ჰარტმანი (George Hartmann)³⁹ ცდილობდა, გაეზომა, რამდენად შეიძლება ადამიანებს ხმა მიაცემინოთ რომელიმე კონკრეტული პოლიტიკური კანდიდატისთვის ემოციური ან ლოგიკური დარწმუნების შედეგად. მან აჩვენა, რომ ის ადამიანები, რომლებმაც ძირითადად ემოციური გავლენა განიცადეს, უფრო ხშირად აძლევდნენ ხმას მითითებულ კანდიდატს, ვიდრე ისინი, რომლებმაც ძირითადად ლოგიკური გავლენა განიცადეს.

სიტყვა ძირითადად შემთხვევით არაა გამოყოფილი; ის განსაზღვრავს ძირითად საკვლევ საკითხს ამ სფეროში – კერძოდ, იმას, რომ არ არსებობს ემოციურის და რაციონალურის ზუსტი და ერთმანეთის გამომრიცხავი განმარტებები. მაგალითად, ფლორიდების შერევის მაგალითში ადამიანთა უმრავლესობა დაგვეთანხმება, რომ ფლორიდების მოწინააღმდეგეთა ბუკლეტი მთლიანად შიშის გამოწვევას

ისახავდა მიზნად; და მაინც, ის არ იყო მთლიანად ალოგიკური, რადგან ფლორიდი, რომელიც მცირე რაოდენობით გამოიყენება კბილის დაზიანების პრევენციისთვის, დიდი კონცენტრაციებით გამოიყენება ვირთხების საწამლაკვში. მეორე მხრივ, პროფესიონალი ადამიანების მოსაზრებების დამოწმება არ შეიძლება იყოს მთლიანად თავისუფალი ემოციური გავლენისგან; შვების მომგვრელია (ემოციურ დონეზე), იცოდე, რომ ექიმები და დანტისტები მხარს უჭერენ ფლორიდების გამოყენებას.

ვინაიდან პრაქტიკაში ძნელია ლოგიკურის და ემოციურის ოპერაციონალურად განსხვავება, ზოგიერთი მკვლევარი გადაერთო ასევე საინტერესო და უფრო ადვილად გამოსაკვლევ პრობლემაზე: რა გავლენას ახდენს კონკრეტული ემოციის სხვადასხვა დონეები შეხედულების ცვლილებაზე. დავუშვათ, გინდათ შიშის გამოწვევა-თქვენს მსმენელებში მათთვის შეხედულების შესაცვლელად. რა იქნება უფრო ეფექტური, მცირედი შიშის გამოწვევა თუ სასიკვდილოდ შეშინება? მაგალითად, თუ თქვენ გინდათ, დაარწმუნოთ ადამიანები, უფრო ფრთხილად მართონ ავტომობილი, რა იქნება უფრო ეფექტური, თუ ვაჩვენებთ საშინელ კადრებს ავტოსაგზაო შემთხვევების მსხვერპლთა დამტვრეული და სისხლიანი ცხედრებით, თუ იქნებ უმჯობესია კომუნიკაციის ნაკლებად დამძიმება – ავტომობილის შეჭყეყილი ფრთის ჩვენება, მსჯელობა დაზღვევის გადასახადის მატებაზე მანქანის დაუდევრად მართვის გამო, მითითება, რომ შესაძლებელია მართვის მოწმობის ჩამორთმევა, თუ დაუდევრად მართავენ მანქანას? სალი აზრი ორივე ამ მეთოდის მხარესაა. ერთი მხრივ, შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ კარგად შეშინება მოქმედების მოტივაციას აღუძრავს ადამიანებს; მეორე მხრივ, ძალიან შეშინება დამასუსტებელი შეიძლება იყოს; მან, შეიძლება, ხელი შეუშალოს ადამიანს ძირითად სათქმელზე ყურადღების გამახვილებაში, მის გაგებასა და მის მიხედვით მოქმედებაში. ოდესღაც, ამა თუ იმ სიტუაციაში, ჩვენ ყველას გვჯეროდა, რომ „ეს მხოლოდ სხვას შეემთხვა – მე არ შეიძლება იგივე დამემართოს.“ ამგვარად, ადამიანები აგრძელებენ მანქანის დიდი სიჩქარით მართვას და მაშინაც მართავენ მანქანას, თუ სასმელის მცირე დოზა აქვთ მიღებული. შეიძლება, ეს იმიტომ ხდება, რომ ამ მოქმედებათა შესაძლო უარყოფითი შედეგები იმდენად დიდია, რომ ცდილობენ, მათ შესახებ არ იფიქრონ. ამგვარად, შეიძლება დავამტკიცოთ, რომ თუ კომუნიკაცია ძლიერ შიშს იწვევს, ჩვენ არ მივაქცევთ მას ყურადღებას.

რას გვეუბნება ფაქტები? დიდი რაოდენობით ექსპერიმენტული მონაცემები არსებობს, საიდანაც ჩანს, რომ თუ სხვა ყველა პირობა თანაბარია, რაც მტადაა ადამიანი კომუნიკაციის შედეგად შეშინებული, მით მტადაა მოსალოდნელი, რომ პოზიტიურ პრევენციულ ქმედებას მიმართოს. ამ სფეროს ყველაზე გამორჩეული მკვლევარები იყვნენ ჰოვარდ ლევენტალი (Howard Leventhal)⁴⁰ და მისი კოლეგები. ერთ ექსპერიმენტში ისინი ცდილობდნენ, დაერწმუნებინათ ადამიანები, თავი დაენებებინათ სიგარეტის მოწვევისთვის და გაეკეთებინათ მკერდის რენტგენი. ზოგიერთ ცდის პირი იყო მსუბუქი შიშის პირობებში: მათ მხოლოდ რეკომენდაციები მოასმენინეს, რომ საჭიროა მოწვევის შეწყვეტა და მკერდის რენტგენის გაკეთება. ზოგიერთს განაცდევინეს ზომიერი შიში: აჩვენეს ფილმი ახალგაზრდა მამაკაცის

მონაწილეობით, რომელსაც მკერდის რენტგენის გაკეთების შედეგად ფილტვის კიბო დაუდგინდა. ძლიერი შიშის პირობებში მყოფმა ადამიანებმა კი ნახეს იგივე ფილმი, რაც ზომიერი შიშის პირობებში მყოფებმა – მაგრამ მათ დამატებით ნახეს ფილტვის კიბოს ოპერაციის საშინელი კადრებიც. შედეგებიდან გამომჩნდა, რომ ის ადამიანები, ვისაც ყველაზე მეტად შეეშინდა, ყველაზე ხშირად ანებებდნენ თავს მოწევას და იკეთებდნენ მკერდის რენტგენს.

ეს ყველა ადამიანის შემთხვევაში ასეა? არა. არსებობს მიზეზი, დავიჯეროთ, რომ ძლიერი შიში უმოქმედობას იწვევს: დიახ – ოლონდ გარკვეულ ადამიანებთან, გარკვეულ პირობებში. ლევენტალმა და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს, რომ ადამიანები, რომლებსაც ზომიერად კარგი შეხედულება აქვთ საკუთარ თავზე (მაღალი თვითშეფასება), არიან ისინი, რომლებზეც ზემოქმედებს ძლიერი შიში. ადამიანები, რომლებსაც საკუთარი თავის შესახებ არც თუ ისე კარგი შეხედულება აქვთ, იშვიათად მოქმედებენ დაუყოვნებლივ ძლიერი შიშის პირობებში – თუმცა (და ეს საინტერესოა), გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ ისინი ზუსტად ისევე იქცევიან, როგორც მაღალი თვითშეფასების მქონე ცდის პირები. ესე იგი, თუ დაუყოვნებლივ მოქმედება არ არის საჭირო და მოგვიანებითაც შეიძლება რაიმეს გაკეთება, დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანები ამას გააკეთებენ ძლიერი შიშის განცდისას. საკუთარ თავზე უარყოფითი წარმოდგენის მქონე ადამიანებს შეიძლება ძალიან გაუჭირდეთ საფრთხისთვის თავის გართმევა. ძლიერი შიში მთლიანად იპყრობს მათ და თავს ისე გრძობენ, თითქოს საწოლში ძვრებიან და საბანს თავზე იფარებენ. სუსტი ან ზომიერი შიში ისეთი რამეა, რასაც შედარებით ადვილად უმკლავდებიან განცდის მომენტშივე. მაგრამ, თუ საკმარისი დრო აქვთ – ანუ, თუ არაა აუცილებელი დაუყოვნებლივ მოქმედება – მოსალოდნელია, რომ ისინი იმოქმედებენ, თუ კომუნიკაციამ ნამდვილად სიკვდილამდე დააშინა.

ლევენტალისა და მისი თანამშრომლების შემდეგი ანალიზი ადასტურებს ამ ანალიზს. ერთ კვლევაში ცდის პირებს აჩვენებდნენ ფილმებს სერიოზული ავტოკატასტროფების ჩანაწერებით. ზოგი ცდის პირი ამ ფილმებს დიდ ეკრანზე და ახლო მანძილიდან უყურებდა; სხვები შორიდან უყურებდნენ გაცილებით პატარა ეკრანზე. მაღალი და საშუალო თვითშეფასების მქონე ცდის პირთა შორის ისინი, ვინც დიდ ეკრანზე ნახა ფილმები, უფრო ხშირად მიმართავდნენ შედეგად დამცველ მოქმედებებს, ვიდრე ისინი, ვინც პატარა ეკრანზე ნახა ფილმები. დაბალი თვითშეფასების მქონე ცდის პირები უფრო ხშირად მაშინ მოქმედებდნენ, როცა პატარა ეკრანზე უყურებდნენ ფილმებს; ისინი, ვინც დიდ ეკრანზე უყურებდა ფილმს, გადალას უჩიოდნენ და აცხადებდნენ, რომ ძალიან უჭირთ იმის გაფიქრებაც კი, რომ საკუთარი თავი წარმოედგინათ საავტომობილო კატასტროფის მსხვერპლის როლში. ამგვარად, დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანებს იმდენად ეშინიათ, რომ მოქმედება უჭირთ, როცა დაუყოვნებელი რეაქციაა საჭირო.

შედარებით ადვილი იქნება მაღალი თვითშეფასების ადამიანისთვის, რომ მოიქცეს, როგორც დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანი. ჩვენ შეგვიძლია, ვაგრძნობინოთ მათ, რომ არაფრის გაკეთება არ შეუძლიათ საფრთხის შემცველი სიტუ-

აციის შესაცვლელად ან შესამსუბუქებლად. ეს აიძულებს ადამიანთა უმეტესობას, რომ ქვიშაში ჩარგოს თავი – მათაც კი, ვისაც მაღალი თვითშეფასება აქვთ. საპირისპიროდ, დაუშვავთ, რომ გასურთ საავტომობილო კატასტროფების რიცხვის შემცირება, ან ადამიანთა დახმარება, რომ თავი დაანებონ მოწევას, გარს კი დაბალი თვითშეფასების ადამიანები გახვევიათ. როგორ მოიტყვევით? თუ თქვენ კომუნიკაციას ააგებთ ნათელ, კონკრეტულ და ოპტიმისტურ ინსტრუქციებზე, თქვენს მსმენელებს გაუჩნდებათ განცდა, რომ შეუძლიათ, დაუპირისპირდნენ შიშს და გაუძლავდნენ საფრთხეს. ეს მოსაზრებები დადასტურდა; ლევენტალის და მისი კოლეგების ექსპერიმენტებში გამოჩნდა, რომ შიშის გამომწვევი კომუნიკაცია, რომელიც ამავე დროს შეიცავს კონკრეტულ ინსტრუქციებს, როგორ, როდის და სად უნდა იმოქმედონ, გაცილებით უფრო ეფექტურია, ვიდრე რეკომენდაციები, რომლებიც არ შეიცავს ამგვარ ინსტრუქციებს. მაგალითად, კოლეჯის საერთო საცხოვრებელში ჩატარდა კამპანია, რომლის ფარგლებშიც სტუდენტებს არწმუნებდნენ, ჩაეტარებინათ ტეტანუსის აცრა, იგი შეიცავდა კონკრეტულ ინსტრუქციებს, სად და როდის იყო ეს შესაძლებელი. კამპანიის მასალებში იყო რუკა, რომელზეც ჩანდა სტუდენტური ჯანდაცვის სამსახურის მისამართი და მითითება, როგორ შეეძლო თითოეულ სტუდენტს მისთვის ხელსაყრელი დროის შერჩევა. შედეგებიდან გამოჩნდა, რომ ძლიერი შიშის გამომწვევა უფრო ეფექტურია, ვიდრე მსუბუქი შიშისა, თუ გვინდა სტუდენტებში ტეტანუსის აცრის მხარდამჭერი დამოკიდებულების ჩამოყალიბება, გაიზარდა სტუდენტების მიერ გამოთქმული განზრახვები, რომ აპირებენ აცრის ჩატარებას. ძალიან დაკონკრეტებული ინსტრუქციები, როგორ უნდა გაიკეთონ აცრა, არ ახდენდა გავლენას ამ მოსაზრებებსა და განზრახვებზე, მაგრამ ინსტრუქციები დიდ გავლენას ახდენდა ნამდვილ ქცევაზე: ცდის პირთა იმ ნაწილიდან, რომლებსაც ჰქონდათ ინსტრუქცია, როგორ უნდა მოქცეულიყვნენ, 28 პროცენტმა სინამდვილეში გაიკეთა ტეტანუსის აცრა; იმათგან კი, ვისაც კონკრეტული ინსტრუქციები არ მიუღია, მხოლოდ 3 პროცენტი მივიდა აცრის გასაკეთებლად. საკონტროლო ჯგუფიდან, რომლებმაც მხოლოდ სამოქმედო ინსტრუქციები მიიღეს – შიშის გამომწვევის გარეშე – არავინ მისულა ასაცრელად. ამგვარად, მხოლოდ კონკრეტული ინსტრუქციები არაა საკმარისი მოქმედებისთვის. შიში აუცილებელი კომპონენტია ამგვარ სიტუაციებში სამოქმედოდ.

ასეთივე შედეგები მიიღეს ლევენტალის სიგარეტის ექსპერიმენტში. ლევენტალმა აღმოაჩინა, რომ ძლიერი შიშის შემცველი კომუნიკაცია მოწვევის შეწყვეტის უფრო ძლიერ განზრახვას წარმოშობს. თუმცა, თუ ამას არ მოჰყვა კონკრეტული ქცევის რეკომენდაციები, ქცევის ცვლილებას არ გამოიწვევს. სწორედ ასევე, კონკრეტული ინსტრუქციები („სიგარეტის კოლოფის ნაცვლად ურნალი იყიდე,“ „მოწვევის სურვილს თუ იგრძნობ, ბევრი წყალი დალიე“ და ა.შ.) შიშის გამომწვევი კომუნიკაციის გარეშე შედარებით არაეფექტური აღმოჩნდა. საუკეთესო შედეგები მოაქვს შიშის აღძვრისა და კონკრეტული ინსტრუქციების კომბინაციას; ამგვარ პირობებში ჩაყენებული სტუდენტები ექსპერიმენტული პროცედურის დასრულების შემდეგ ოთხი თვის განმავლობაში ნაკლებს ეწეოდნენ.

ამგვარად, ზოგიერთ სიტუაციაში შიშის გამომწვევ მოწოდებას, რომელსაც ახლავს კონკრეტული ინსტრუქციები, შეუძლია გამოიწვიოს სწორი ქცევა და იწვევს კიდევაც. მაგრამ, როგორც ლევენტალმა და მისმა კოლეგებმა დაადგინეს, შიშის გამოწვევის გავლენა კონტექსტზე დამოკიდებული. არსებობს სიტუაციები, რომლებშიც შიშის გამოწვევა კონკრეტულ ინსტრუქციებთან ერთადაც კი, არ იწვევს სასურველ შედეგს.

ზოგჯერ შიში ვერ ახდენს გავლენას, რადგან საკმარისად საშიში არაა. მაგალითად, გლობალური დათბობა სერიოზული საფრთხეა, რომელსაც მეცნიერთა უმეტესობა საათიან ბომბად მიიჩნევს. ტემპერატურა მატულობს, მყინვარები დნება და ზღვის დონე მალა იწევს, რის გამოც შემდგომ წლებში ბევრი დასახლებული ცენტრი წყალქვეშ აღმოჩნდება. ზოგიერთი დაავადება, მაგალითად, მალარია, სწრაფად გავრცელდება, რადგან მისი გადამტანი მწერები იმ ადგილებსაც მოედებიან, სადაც მანამდე გრილი ტემპერატურა იყო. ქარიშხლები კიდევ უფრო გახშირდება და გაძლიერდება, ასევე გვალვა და სიციხე, რაც დახოცავს ადამიანებს და გაანადგურებს საკვების წარმოებას. ასე შემდეგ და ასე შემდეგ. და, მაინც! მიუხედავად ასეთი მძიმე წინასწარმეტყველებისა, რომელიც ხატოვნადაა აღწერილი ოსკაროსან ფილმში „უხერხული სიმართლე“ (“An Inconvenient Truth”), ამერიკელთა უმეტესობას საკმარისად არ ეშინია იმისათვის, რომ მოქმედება მოითხოვოს. გამოკითხვებში⁴¹ ჩანს, რომ ადამიანებს უფრო მეტად ეშინიათ ტერორიზმის, გველების, ობობების, სიკვდილის, პირადი მარცხის და სიტყვით გამოსვლისაც კი. ათასობით გამოკითხულ ადამიანს შორის მხოლოდ ძალიან მცირე ნაწილმა ახსენა, რომ გლობალური დათბობისა ეშინია. რატომ უნდა ხდებოდეს ასე?

დენიელ გილბერტი (Daniel Gilbert)⁴² ვარაუდობს, რომ პასუხი უნდა ვეძიოთ ჩვენს აზროვნებაში. კერძოდ, ჩვენი გონება ისეა მოწყობილი, რომ ეშინოდეს და საპასუხო მოქმედებებს ეძიებდეს გარკვეული ტიპის საფრთხეებზე, როგორიცაა ტერორიზმი და გველები, მაგრამ არა ისეთ საფრთხეებზე, როგორიცაა გრიპი ან წამლების უკუჩვენებები. ვინაიდან, ბოლო ორი საფრთხე გაცილებით უფრო მეტ ადამიანს შეიწირავს ყოველწლიურად, ვიდრე ტერორიზმი, ხოლო გლობალურ დათბობას შეუძლია ადამიანთა დიდი ნაწილის დახოცვა და ტანჯვა, მისი უგულვებლყოფა ან უარყოფა არაა ადაპტური ქცევა. პრობლემა ნაწილობრივ იმაშიც მდგომარეობს, რომ ჩვენ შეგვიძლია რეაგირება ქვის ხანის საფრთხეებზე — საფრთხეზე, რომლებიც აშკარად და ახლა ხდება (გეფხვები, გველები, კომბლებიანი გამოქვაბულის ადამიანები), მაგრამ არა თანდათანობით საფრთხეებზე (როგორიცაა გვალვა ან ხშირი ქარიშხლები). ჩვენ დაპროგრამებული ვართ, რომ რეაგირება მოვახდინოთ ადამიანურ საფრთხეებზეც, როგორიცაა ტერორიზმი, რომლებიც წინასწარგანზრახულია და ამიტომ ჩვენში მორალური აღშფოთების განცდას აღძრავს. გილბერტი ვარაუდობს, რომ ადამიანები იმ შემთხვევაში მოითხოვდნენ მოქმედებას გლობალური დათბობის საწინააღმდეგოდ, თუ გლობალური დათბობა მოზღვავებული ტერორიზმის შედეგი იქნებოდა და არა მანქანების გამონაბოლქვისა და ტყეების გაჩეხვის შედეგი. ალბათ უფრო მეტი ადამიანი

მოითხოვდა მოქმედებას, თუ სტერეოტიპული ტერორისტის მსგავსად, გლობალურ დათბობასაც ექნებოდა წვერ-ულვაში.

მეთიუ მაკგლოუნის (Matthew McGlone)⁴³ და მისი კოლეგების ექსპერიმენტმა შეამოწმა ეს ვარაუდი. თუმცა, გლობალური დათბობისთვის წვერ-ულვაში არ მიუხატავთ, მაგრამ ასე მოექცნენ სხვა საფრთხეს, ღორის გრიპის ვირუსს, რომელიც 2009 წელს პანდემიად გადაიქცა. იმავე წლის აპრილში გრიპის სწრაფად გავრცელების საპასუხოდ, დაავადებათა კონტროლისა და პრევენციის ცენტრებმა რეკომენდაციების სერიები შეიმუშავეს. მათ შორის იყო ხელის ხშირად დაბანა, ინფიცირებულ ადამიანებთან კონტაქტის თავიდან არიდება და რაც მთავარია, ვაქცინაცია. ამ ექსპერიმენტში, მას შემდეგ, რაც რეკომენდაციები გავრცელდა, მაგრამ ვაქცინა ვერ კიდევ არ იყო ხელმისაწვდომი, მაკგლოუნმა და მისმა გუნდმა შექმნა საინფორმაციო ბუკლეტები, რომლებშიც სხვადასხვაგვარად იყო წარმოდგენილი ფაქტები ღორის გრიპის შესახებ. არსებითად, ექსპერიმენტში მონაწილე ადამიანთა ერთი ნაწილისთვის გრიპი აღწერილი იყო, როგორც რაღაც, რაც ადამიანებს ემართებათ ხოლმე („ათასობით ადამიანი შეიძლება ემსხვერპლოს წელს ღორის გრიპს“). ხოლო მეორე ნაწილისთვის ფორმულირება ისე შეიცვალა, რომ გრიპი აღწერილი ყოფილიყო, როგორც მტაცებელი („ღორის გრიპმა წელს ათასობით ადამიანი შეიძლება დახოცოს“). იმ ადამიანებს, რომლებმაც მიიღეს ბუკლეტი, რომელშიც გრიპი აღწერილი იყო, როგორც აგრესორი, გაცილებით უფრო მეტად ემინოდათ ღორის გრიპის, უფრო მეტად ხედავდნენ შესაძლებლობას, რომ თავად შეიძლება დამართნოდათ ეს, და უფრო ხშირად გეგმავდნენ გრიპზე აცრას. ამგვარად, შიშის გამოწვევი მოწოდება განსაკუთრებით ეფექტურია, თუ ის უკავშირდება ჩვენში ღრმად ფესვგადგმულ თავდასხმის შიშს.

შიში და ტერორიზმის საფრთხე მაკგლოუნის და ლევენტალის კვლევები გვიჩვენებს, რამდენად ეფექტურია შიშის გავლენა, როდესაც ის მოქმედების კონკრეტულ ინსტრუქციებთან დაწყვილებულად. მაგრამ რა ხდება მაშინ, როცა ჩვენ მთლიანად ვართ შიშით შეპყრობილი და არ ვიცით, როგორ მოვიქცეთ? II სექტემბრის ტერორისტული აქტის შემდეგ ამერიკელთა უმეტესობა, როგორც მოსალოდნელიც იყო, შოკირებული, გაბრაზებული და შეშინებული იყო. სხვა საკითხებთან ერთად, ისიც გვანტერესებდა, როდის უნდა ველოდოთ შემდეგ თავდასხმას და რა შეიძლება გავაკეთოთ საფრთხის შესამცირებლად. ცარიელი ნიშა დაიკავეს შინაგან საქმეთა სამინისტროს უსაფრთხოების დეპარტამენტმა და შეერთებული შტატების გენერალურმა პროკურორმა. მათ ევალუბათ ტერორისტთა განზრახვების შესახებ ინფორმაციის მოგროვება, განგამის ატეხა, მითითება, რა უნდა გავაკეთოთ. ადამიანთა უმეტესობას მხოლოდ ის სურს, რომ მათი რეკომენდაციები შეასრულოს.

როგორც ვნახეთ, გაფრთხილებები და ინსტრუქციები ეფექტური რომ იყოს, ისინი სანდო ფაქტებს უნდა ემყარებოდეს და სარწმუნო კომუნიკატორის მიერ უნდა იყოს წარმოდგენილი. კომუნიკატორმა ნათლად უნდა განმარტოს, რაში მდგომარეობს საფრთხე და რა კონკრეტული მოქმედებები უნდა შეასრულონ ადამიანებმა კატასტროფის თავიდან ასაცილებლად. როდესაც ქარიშხალი გვიახლოვ-

დება, ჩვენ გვეუბნებიან, რომ უნდა ავტედოთ ფანჯრები, ან მივატოვოთ კიდევაც სახლი, თუ ის შტორმის გზაზე მდებარეობს. როდესაც მდინარეებს კალაპოტიდან გადმოსვლა ემუქრება, ჩვენ გვაფრთხილებენ, რომ მალე ადგილებს უნდა შევაფაროთ თავი. ჩემთვის რომ ეთქვას, რომ კვირის ბოლოს ტერორისტები აპირებენ თავდასხმას სავაჭრო ცენტრზე, საყიდლებზე წასვლისგან თავს შევიკავებდი. ჩემთვის რომ ეთქვას, რომ ტერორისტების აპირებენ თვითმფრინავებზე, მატარებლებზე და ავტობუსებზე თავდასხმას, მე, სავარაუდოდ, გადავდებდი მგზავრობას.

გაფრთხილება არაეფექტური ხდება, თუ გაურკვეველია, რაში მდგომარეობს საფრთხე, საიდან მოდის ის და რა შეიძლება გაკეთდეს საფრთხის შესაჩერებლად. 2001 წლის 11 სექტემბრის შემდეგ წლებში მაღალი რანგის სამთავრობო პირებმა რამდენჯერმე გააკეთეს გაფრთხილება, რომ შესაძლოა, მზადდება ტერორისტული თავდასხმა. ამ გაფრთხილებებიდან არცერთი არ შეესაბამებოდა ეფექტურობისთვის აუცილებელ კრიტერიუმთაგან რომელიმეს მაინც. ესე იგი, ამ გაფრთხილებებში ბუნდოვანი რჩებოდა, რაში მდგომარეობდა საფრთხე, გაურკვეველი იყო თავდასხმის დრო და ადგილი, გაურკვეველი იყო, რა უნდა მოემოქმედებინათ ადამიანებს, რომ თავდასხმის მსხვერპლნი არ გამხდარიყვნენ. უსაფრთხოების დეპარტამენტის ხელმძღვანელმა გაგვაფრთხილა, რომ ფხიზლად ვყოფილიყავით, მაგრამ ამავე დროს, არ შეგვეცვალა ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრების წესები. რას ნიშნავს ეს ფრაზა? ალბათ, იმას ნიშნავს, რომ მე არ უნდა გადავდო ჩემი მგზავრობა ნიუ-იორკში, მაგრამ თვითმფრინავში რომ ავალ, აუცილებლად უნდა შევამოწმო, ჩემს გვერდით მჯდომ ადამიანს ასაფეთქებელი ხომ არა აქვს დამალული საცვლებში!

სიტუაცია ასეთი საშიში რომ არ ყოფილიყო, ამგვარ გაფრთხილებებში იუმორის დანახვაც შეიძლებოდა. მართლაც, ასეთი გაფრთხილებები კარგი მასალაა ჯონ სტიუარტისა და დევიდ ლეტერმანის^{vi} გადაცემებისთვის. მაგალითად, 2003 წელს მთავრობამ საფრთხის დონე ასწია და მოსთხოვა მოქალაქეებს, ფანჯრებსა და კარებზე მიემაგრებინათ დიდი ცელოფანები და წებოვანი ფირი, რათა საჭიროების შემთხვევაში, მაგალითად, მომწამლავი გაზისა და ჯილენის ბაცილის გაშვებისას შესაძლებელი ყოფილიყო ფანჯრების და კარის დაგმანვა თავის დასაცავად. ზოგიერთი ექსპერტი აფრთხილებდა, რომ თუ ასე მოიქცევიან, ადამიანები შეიძლება გაიფუდონ. ამ გაფრთხილებას მთავრობის მოხელეები შემდეგნაირად პასუხობდნენ, „გასაგებია, მაგრამ ჩვენ მხოლოდ ვთქვით, მიამაგრეთო, ხომ არ გვითქვამს, გამოიყენეთო!“

რასაკვირველია, სიტუაცია ნამდვილად საშიშია. სერიოზული ტერორისტული თავდასხმის შესაძლებლობა რეალობაა. გარდა ამისა, ჩვენი სამთავრობო პირების ქცევა არა მხოლოდ უუნაროა; მე ვიტყვოდი, ისინი საბიანოს უფრო მეტს აკეთებენ, ვიდრე სასიკეთოს. ხალხის შეშინება მოქმედებების გონივრული კურსის დასახვის გარეშე იწვევს შფოთვის დონის მატებას, მაგრამ არ იწვევს კონსტრუქციულ მოქ-

vi ცნობილი ამერიკელი კომედიური გადაცემების წამყვანები, რომლებიც ცნობილი არიან პოლიტიკური სატირით. სტიუარტი "The Daily Show"-ს წამყვანია, ლეტერმანი კი "Late Show with David Letterman"-ის.

მედებას. რაც ყველაზე ცუდია, ადამიანებს არ შეუძლიათ მუდმივი შფოთვის მდგომარეობასთან შეგუება. ამიტომ, ასეთი ბუნდოვანი გაფრთხილება ცრუ განგაში რომ აღმოჩნდეს, ადამიანთა უმრავლესობა უარყოფს მას, მოსწყინდებათ, მობეზრდებათ და სხვა დროს აღარ მოუსმენენ.⁴⁴

სტატისტიკური მონაცემების დამოწმება პირადი მაგალითის წინააღმდეგ დაფუძვლავ, მიდიხართ ახალი მანქანის საყიდლად და ორი რამ, რაც ყველაზე მეტად გაინტერესებთ, არის მისი საიმედოობა და გამძლეობა. ესე იგი, არ აქცევთ ყურადღებას გარეგნობას, სტილსა და კილომეტრაჟს; თქვენ გაინტერესებთ, რამდენად ხშირად ხდება მანქანა შესაკეთებელი. გონივრული და ლოგიკური რჩევის მისაღებად მიმართაფთ „*მომხმარებლის შეფასებებს*“ და იგებთ, რომ შეკეთება ყველაზე იშვიათად ვოლვოს სჭირდება. ბუნებრივია, თქვენ გადაწყვეტთ ვოლვოს შეძენას. მაგრამ დავუშვათ, რომ ყიდვამდე ერთი დღით ადრე, სადილზე ხართ მეგობრებთან ერთად და ერთ-ერთ მათგანს თქვენს განზრახვას აცნობთ. ის არ იჯერებს: „მეხუმრები?“ გეკითხებათ ის. „ჩემმა ბიძაშვილმა შარშან იყიდა ვოლვო და მას შემდეგ მუდამ პრობლემები აქვს. ჯერ საწვავის მიწოდების სისტემა გაუფუჭდა; შემდეგ ტრანსმისია გამოვიდა მწყობრიდან; ძრავა საშინელ ხმებს გამოსცემს; ახლა კი უკვე ზეთიც გასდის და ვერც ხვდებიან, საიდან. ჩემ საბრალო ბიძაშვილს მანქანის დაქოქვისაც კი ეშინია, არ იცის, კიდე რა დაემართება...“

მოდით, წარმოვიდგინოთ, რომ „*მომხმარებლის შეფასებები*“ დაფუძნებულია ვოლვოს 1000 მფლობელის გამოცდილებაზე. თქვენი მეგობრის ბიძაშვილის უიღბლობის ამბავიც რომ დაფუძნათ, 1001 ავტომფლობელის გამოცდილება დაგვიგროვდება. ამან ერთი უარყოფითი შეფასება დაუმატა მთლიან სტატისტიკას. ლოგიკურად თუ ვიმსჯელებთ, ამან თქვენს გადაწყვეტილებაზე გავლენა ვერ უნდა მოახდინოს. მაგრამ რიჩარდ ნისბეთის (Richard Nisbett)⁴⁵ და მისი კოლეგების კვლევების მონაცემებიდან (საიდანაც აღებულია თვითონ ეს მაგალითი) ჩანს, რომ ასეთი შემთხვევები მათი ცოცხალი აღწერის გამო იმაზე უფრო მნიშვნელოვანი გვეჩვენება, ვიდრე სტატისტიკური სტატუსის გამო ლიგიკურად იქნებოდა. ამგვარი შემთხვევები ხშირადაა შეცდომაში შემყვანი. თუ თქვენი მეგობრის ბიძაშვილის მაგალითი მესხიერებაში ჩაგებეჭდათ, გაგიჭირდებათ, რომ წახვიდეთ და ვოლვო იყიდოთ.

ამას გარდა, რაც უფრო ცოცხალია მაგალითი, მით მეტია მისი დამარწმუნებელი ძალა. ამის დადასტურებას რეალურ ცხოვრებისეულ მაგალითზე გავჩვენებთ. რამდენიმე წლის წინათ მე და ჩემი სტუდენტები ცვდილობდით ბინათმფლობელების დარწმუნებას, მიეღოთ საჭირო ზომები ენერჯის ეფექტურად გამოყენებისთვის.⁴⁶ ჩვენ ვთანამშრომლობდით აუდიტორებთან ადგილობრივი კომპანიებიდან და ვასწავლიდით მათ ცოცხალი მაგალითების გამოყენებას ბინათმფლობელთათვის რეკომენდაციების მიცემის დროს. მაგალითად, აუდიტორთა უმრავლესობა უბრალოდ უთითებს კარების გარშემო ნაპრალებზე და ღრიჭოების ამოვსებას ურჩევს. ამის ნაცვლად, ჩვენ გავწვრთენით რამდენიმე აუდიტორი და ვასწავლეთ მათ, რომ ბინათმფლობელებისთვის უნდა ეთქვათ შემდეგი შინაარსის ტექსტი: „თუ ყველა თქვენი კარის გარშემო არსებულ ღრიჭოებს შევავრთებთ, სასტუმრო ოთახის

კედელში კალათბურთის ბურთის ტოლი ხვრელი გვექნება. თქვენ რომ ამ ზომის ხვრელი გქონდეთ კედელში, მონიდომებლით თუ არა მის ამოქოლვას? სწორედ ესაა ღრიჭობების ამოვსება.“ შედეგები გასაოცარი აღმოჩნდა. ჩვენ მიერ გაწვრთნილი აუდიტორების მიერ დარწმუნების შემთხვევების რაოდენობა ოთხჯერ გაიზარდა; ადრე თუ ბინათმფლობელების მხოლოდ 15 პროცენტი თანხმდებოდა რეკომენდებული სამუშაოების ჩატარებაზე, აუდიტორების მიერ კომუნიკაციის გაუმჯობესების შემდეგ მათი რიცხვი 61 პროცენტამდე გაიზარდა. ადამიანთა უმეტესობაზე ცოცხალი და ნათელი პირადი მაგალითი უფრო მეტ გავლენას ახდენს, ვიდრე სტატისტიკური მონაცემების კრებული. ამგვარად, თქვენი მეგობრის მონათხრობი ვოლვოზე, ან კალათბურთის ბურთის ტოლი ხვრელის წარმოდგენა ოთახის კედელში ძალიან დიდ გავლენას ახდენს. შეიძლება, ამიტომაცაა, რომ პირადი მაგალითი („40 ფუნტი დავიკელი ჯენი ქრეიგის დიეტით!“) ასეთი ეფექტურია, მაშინაც კი, თუ მას სტატისტიკური უარყოფა ახლავს („ეს არ არის ტიპური შედეგი.“)

ერთი მხარის არგუმენტები ორივე მხარის არგუმენტების საწინააღმდეგოდ. დავუშვათ, აპირებთ, სიტყვით გამოხვიდეთ და მსმენელები დაარწმუნოთ, რომ სიკვდილით დასჯა აუცილებელია. როდის უფრო მეტ ადამიანს დაარწმუნებთ, მაშინ, როცა მხოლოდ თქვენს თვალსაზრისს ჩამოაყალიბებთ და სიკვდილით დასჯის საწინააღმდეგო არგუმენტებს უბრალოდ უგულებელყოფთ, თუ მაშინ, როცა მოწინააღმდეგე მხარის არგუმენტებსაც განიხილავთ და მათ მცდარობას დაასაბუთებთ? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემამდე დაწვრილებით განვიხილოთ, რა ფაქტორებია ამაში ჩართული. თუ კომუნიკატორი საწინააღმდეგო მხარის არგუმენტებსაც ახსენებს, მას უფრო ობიექტურ და სამართლიან ადამიანად ჩათვლიან; ეს გაზრდის მის მიმართ ნდობას და ამის გამო გაიზრდება მისი ეფექტურობა. მეორე მხრივ, თუ კომუნიკატორი მხოლოდ ახსენებს საკითხის მოწინააღმდეგე მხარის არგუმენტებს, მსმენელებმა შეიძლება, იფიქრონ, რომ საკითხის გადაწყვეტა ცალსახად სწორი არ ყოფილა; ამან, შეიძლება, მსმენელთა ნაწილი დააბნიოს და მათ ყოყმანი დაიწყონ, რაც კომუნიკაციის დამარწმუნებლობას ნამდვილად შეამცირებს. თუ ამ შესაძლებლობებს გავითვალისწინებთ, მკითხველისთვის გასაოცარი აღარ უნდა იყოს, რომ მარტივი დამოკიდებულება ერთი მხარის არგუმენტებსა და კომუნიკაციის ეფექტურობას შორის არ არსებობს. ეს იმაზეცაა დამოკიდებული, რამდენად არიან ინფორმირებული მსმენელები: რაც უფრო მეტადაა ინფორმირებული მსმენელი, მით ნაკლებადაა მოსალოდნელი, რომ მისი დარწმუნება შესაძლებელია ერთი მხარის არგუმენტების მოყვანით და მით მეტადაა მოსალოდნელი, რომ ისინი დავარწმუნოთ, თუ მნიშვნელოვან არგუმენტებს შევარჩევთ საწინააღმდეგო მხარის პოზიციიდან და მათი მცდარობის დასაბუთებას დავიწყებთ. ეს ლოგიკური ჩანს: მოსალოდნელია, რომ კარგად ინფორმირებულმა ადამიანმა კონტრ-არგუმენტების შესახებაც იცოდეს. როდესაც კომუნიკატორი მათ არ ახსენებს, მსმენელთა შორიც მყოფი მცოდნე ადამიანები ასკვნიან, რომ კომუნიკატორი მალავს ინფორმაციას, ან არ შეუძლია ამგვარი არგუმენტების დასაბუთებულად უარყოფა. მეორე მხრივ, არაინფორმირებულმა ადამიანებმა არ იციან საწინააღმდეგო არგუმენტების არ-

სებობის შესახებ. თუ კონტრ-არგუმენტებს საერთოდ არ ვახსენებთ, მსმენელთა შორის მყოფ ნაკლებად ინფორმირებულ ადამიანებს დავარწმუნებთ; ხოლო თუ კონტრ-არგუმენტების შესახებაც ვისაუბრებთ, ისინი, შეიძლება, დავაბნოთ.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია მსმენელთა საწყისი პოზიცია. როგორც მოსალოდნელი იყო, თუ მსმენელთა ნაწილი წინასწარაა განწყობილი, რომ უნდა დაუჯეროს კომუნიკატორის არგუმენტს, ერთი მხარის არგუმენტების წარმოდგენას უფრო მეტი გავლენა ექნება მის მოსაზრებებზე, ვიდრე ორივე მხარის არგუმენტების წარმოდგენას. თუმცა, თუ მსმენელი საწინააღმდეგო მხარისაკენ იხრება, მას უფრო მეტად დაარწმუნებს ორივე მხარის არგუმენტების მოყვანა და დასაბუთებული უარყოფა. როგორც ჩანს, პოლიტიკოსთა უმრავლესობამ კარგად იცის ამ ფენომენის შესახებ; ისინი ძალიან განსხვავებულად აგებენ სიტყვას, იმის მიხედვით, ვინ იქნება მათი მსმენელი. როდესაც პარტიის მხარდამჭერებს ესაუბრებიან, ისინი მგზნებარედ წარმოადგენენ ხოლმე საკუთარი კანდიდატურისა და პარტიის პლატფორმის მხარდამჭერ არგუმენტებს. ოპოზიციას თუ ახსენებენ, მხოლოდ დამცინავი ტონით. მეორე მხრივ, ტელევიზიით გამოსვლისას ან შერეული ტიპის აუდიტორიის წინ გამოსვლებში ისინი უფრო დიპლომატიურ პოზიციას იჭერენ და საწინააღმდეგო თვალსაზრისსაც საკმაოდ ზუსტად აყალიბებებენ, სანამ მის გაკრიტიკებაზე გადავიდოდნენ.

არგუმენტების წარმოდგენის თანმიმდევრობა. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ქალაქის საბჭოს არჩევნებში მონაწილეობთ. ოპონენტთან ერთად მიგიწვიეს, რომ სიტყვით მიმართოთ სამოქალაქო საზოგადოებას. არჩევნები ფარულია – საზოგადოების ბევრ წევრს ჯერ არ გადაუწყვეტია, ვის აძლევს ხმას – არჩევნების შედეგი თქვენს სიტყვაზეცაა დამოკიდებული. თქვენ ბევრი იმუშავებთ სიტყვის დაწერაზე და ივარჯიშებთ მის წარმოთქმაზე. როგორც კი სცენაზე აღიხართ და თქვენს ადგილს იკავებთ, ცერემონიის წამყვანი გეკითხებათ, როგორ გირჩევენიათ, ჯერ თქვენ ისაუბროთ, თუ ჯერ თქვენმა ოპონენტმა. ერთი წუთის განმავლობაში თქვენ ყოყმანობთ პასუხზე. თქვენ ფიქრობთ: *პირველი თუ გამოვალ, ეს იქნება უპირატესობა, რადგან პირველი შთაბეჭდილება გადამწყვეტია; თუ მსმენელებს ჩემს მხარეზე ადრევე გადმოვიბიძრებ, ჩემს ოპონენტს მსმენელთათვის მხოლოდ საკუთარი თავის წარდგენა კი არ დასჭირდება, არამედ ჩემ მიერ მოხდენილი შთაბეჭდილების გაქარწყლებაც – ეს კი ორმაგი სამუშაოა. მეორე მხრივ, თუ მე ბოლოს ვილაპარაკებ, მექნება გარკვეული უპირატესობა, რადგან ხალხს აუდიტორიიდან გასვლისას ემახსოვრება ჩემი ბოლო სიტყვები. ჩემი ოპონენტის ნათქვამი, რაც არ უნდა კარგად ესაუბრა მას, ჩემს რიტორიკაში ჩაიკარგება, რადგან ჩემი სიტყვები უფრო დასამახსოვრებელი იქნება. თქვენ ბუტბუტებთ: „მე მინდა, გამოვიდე პირველი... არა, ბოლო... არა, პირველი... არა, ერთი წუთით.“ თქვენ დაბნეული ჩადიხართ სცენიდან, იღებთ მობილურ ტელეფონს და ურეკავთ მეგობარ სოციალურ ფსიქოლოგს. ცხადია, მან უნდა იცოდეს, რომელ თანმიმდევრობას აქვს უპირატესობა.*

ვშიშობ, რომ თუ მოკლე პასუხს ელოდებით, ამჯერადაც იმედგაცრუება გელით. მეტიც, თუ თქვენ თავიდან ბოლომდე მოისმენთ, რაც ამ თემაზე სოციალურ

ფსიქოლოგს აქვს თქვენთვის მოსაყოლი, ამასობაში თქვენი სიტყვით გამოსვლის დროც გავა. ასეა, ყველაფრის ახსნას იმდენი დრო სჭირდება, ამასობაში შეიძლება არჩევნებიც დასრულდეს!

საჭირო აღარაა, განვმარტოთ, რომ საკითხი ძალიან რთულია, ის დასწავლასაც შეიცავს და შენარჩუნებასაც. შევეცდები, რაც შეიძლება, მარტივად ავხსნა. საკითხი სწორედ ისე დგას, როგორც თქვენ, ჩვენმა წარმოსახვითმა პოლიტიკოსმა, აღწერეთ. მართალია, რომ თუ სხვა ყველა პირობა თანაბარია, მსმენელების მეხსიერებას ბოლო გამომსვლელის სიტყვა უკეთესად ამახსოვრდება, მხოლოდ იმ მიზეზის გამო, რომ ის უფრო ახლოსაა დროში. მეორე მხრივ, მეორე მასალის დასწავლა არ იქნება ისეთი დეტალური, როგორც პირველი მასალის დასწავლა, უბრალოდ იმიტომ, რომ პირველი მასალის არსებობა ხელს უშლის და შეაკავებს დასწავლის პროცესს. ამგვარად, დასწავლის ფენომენის შესახებ არსებული ცოდნიდან გამომდინარე, შეგვიძლია, დავასკვნათ, რომ თუ ყველა სხვა პირობა თანაბარია, პირველი არგუმენტი იქნება უფრო ეფექტური; ამას ეწოდება **პირველობის ეფექტი**. მაგრამ, მეორე მხრივ, შენარჩუნების ფენომენის შესახებ არსებული ცოდნიდან გამომდინარე, შეგვიძლია, დავასკვნათ, რომ თუ ყველა სხვა პირობა თანაბარია, ბოლო არგუმენტი იქნება უფრო ეფექტური; ამას ეწოდება **სიახლოვის ეფექტი**.

ის ფაქტი, რომ ამ ორ მიდგომას საწინააღმდეგო წინასწარმეტყველებები აქვს, არ ნიშნავს, რომ სულ ერთია, რომელი არგუმენტი იქნება პირველი; არც იმას ნიშნავს, რომ სწორი წინასწარმეტყველების გაკეთება უიმედო საქმეა. ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ თუ საკმარისი ცოდნა გვექნება როგორც შეკავების, ისე შენარჩუნების შესახებ, შეგვიძლება, ვიწინასწარმეტყველოთ, რა პირობებში იქნება წამყვანი პირველობის ეფექტი და როდის – სიახლოვის ეფექტი. გადამწყვეტი ცვლადი არის დრო; ანუ იმ დროის ხანგრძლივობა, რომელიც აშორებს ერთმანეთისგან სიტუაციის შემადგენელ მოვლენებს: (1) დრო პირველ კომუნიკაციასა და მეორე კომუნიკაციას შორის და (2) დრო მეორე კომუნიკაციის დასასრულსა და იმ მომენტს შორის, როცა მსმენელებმა საბოლოოდ უნდა მიიღონ გადაწყვეტილება. აი, ესაა გადამწყვეტი პუნქტები: (1) შეკავება (ხელის შეშლა) ყველაზე ძლიერია, როცა ორ კომუნიკაციას შორის ძალიან მცირე დროა; ასეთ შემთხვევაში პირველი კომუნიკაცია მაქსიმალურად უშლის ხელს მეორე კომუნიკაციის დასწავლას და პირველობის ეფექტს აქვს ადგილი – პირველ მოსაუბრეს აქვს უპირატესობა. (2) შენარჩუნება ყველაზე ძლიერია და სიახლოვის ეფექტი ჭარბობს, როცა მსმენელებმა მეორე კომუნიკაციის მოსმენის შემდეგ დაუყოვნებლივ უნდა მიიღონ გადაწყვეტილება.

კარგი. ჯერ კიდევ ტელეფონით საუბრობთ? გეგმა ასეთია: თუ თქვენ და თქვენმა ოპონენტმა საკუთარი არგუმენტები ერთმანეთის მიყოლებით უნდა გააცნოთ აუდიტორიას, ხოლო არჩევნებამდე რამდენიმე დღე კიდევ რჩება, მაშინ თქვენ პირველი უნდა გამოხვიდეთ. თქვენი საუბრის პირველობა ხელს შეუშლის მსმენელების უნარს, ისწავლონ თქვენი ოპონენტის არგუმენტები; არჩევნებამდე რამდენიმე დღე კიდევაა, ამიტომ მეხსიერებასთან დაკავშირებული ეფექტები, შეგვიძლია, უგულვებელვყოთ. მაგრამ, თუ არჩევნები დაუყოვნებლივ უნდა ჩატარდეს, როგორც

კი მეორე გამომსვლელი დაასრულებს საუბარს, ხოლო ამ ორ გამოსვლას შორის ხანგრძლივი შესვენებაა ყავით, მაშინ კარგი იქნება, თუ მეორე გამომსვლელი თქვენ იქნებით. გამოსვლებს შორის შესვენებისა და ყავის გამო, პირველი საუბრის მიერ მეორის დასწავლისთვის ხელის შეშლა მინიმალური იქნება; მსმენელებმა კი გადაწყვეტილება მეორე საუბრის დასრულებისთანავე უნდა მიიღონ, ამიტომ, თუ მეორე მოსაუბრე თქვენ იქნებით, შენარჩუნება თქვენს სასარგებლოდ იმუშავებს. აქედან გამომდინარე, სიახლოვის ეფექტი იქნება უფრო მნიშვნელოვანი: თუ სხვა ყველაფერი თანაბარია, უკანასკნელი საუბარი უფრო დამარწმუნებელი იქნება.

ეს მოსაზრებები დადასტურდა ნორმან მილერის და დონალდ კემპბელის (Norman Miller and Donald Campbell)⁴⁸ ექსპერიმენტებში. ამ ექსპერიმენტში გაათამაშეს სასამართლო სხდომა, რომლის მონაწილეებსაც ნამდვილი სასამართლოს ჩანაწერის შეკვეცილი ვერსია წარუდგინეს, რომელშიც განიხილებოდა წუნდებული ინჰალატორის მწარმოებლებისთვის მიყენებული ზიანი. ბრალდების მხარის არგუმენტები ეყრდნობოდა მოსარჩელის მოწმეების ჩვენებებს, დაცვის მოწმეების ჯვარედინ დაკითხვას მოსარჩელის ადვოკატის მიერ და მოსარჩელის ადვოკატის შესავალ და დასკვნითი სიტყვებს. დაცვის მხარის არგუმენტები შედგებოდა დაცვის მოწმეების ჩვენებისგან, დაცვის ადვოკატის ჯვარედინი დაკითხვებისგან და მისი შესავალი და დასკვნითი სიტყვებისგან. ამ ჩანაწერის შეკვეცილი ვერსია ისე იყო აგებული, რომ ბრალდების არგუმენტები ერთად იყო თავმოყრილი ერთ ბლოკში და დაცვის არგუმენტები იყო მეორე ბლოკში. მკვლევრები ცვლიდნენ დროის ხანგრძლივობას არგუმენტების ამ ორი ბლოკის წაკითხვას შორის და ბოლო არგუმენტის წაკითხვასა და განაჩენის გამოტანას შორის. სიახლოვის ეფექტი იყო მიღწეული, როცა პირველ და მეორე ჯგუფის არგუმენტებს შორის დიდი დრო გავიდა და მეორე არგუმენტსა და განაჩენს შორის მცირე დრო. პირველობის ეფექტი იყო მიღწეული, როცა პირველ და მეორე ჯგუფის არგუმენტებს შორის მცირე ინტერვალი იყო, ხოლო მეორე არგუმენტიდან განაჩენამდე დიდი დრო გავიდა. ამ ექსპერიმენტის თემა (სასამართლო სხდომა) ხაზს უსვამს, რა დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა შეიძლება ჰქონდეს ამ ორ ფენომენს. ბევრ შემთხვევაში სასამართლოზე საწყის სიტყვასაც პროკურორი ამბობს (შესავალი და მტკიცებულებების წარმოდგენა) და ბოლოსაც (საბოლოო არგუმენტები), ამგვარად მას ენიჭება ორივე უპირატესობა, პირველობის ეფექტიც და სიახლოვისაც. ვინაიდან წარმოდგენის თანმიმდევრობამ შეიძლება მოახდინოს გავლენა სასამართლოს განაჩენზე, დამნაშავედ ჩათვლიან ბრალდებულს თუ უდანაშაულოდ, ჩემი რჩევა იქნება, ისე შეიცვალოს სასამართლოში საქმის გარჩევის პროცედურა, რომ ალიკვეთოს პირველობის ან სიახლოვის ეფექტების გამო უსამართლობის დაშვების ყოველგვარი შესაძლებლობა.

განსხვავების ზომა. დავუშვათ, საუბრობთ აუდიტორიასთან, რომლის მოსაზრებაც მკვეთრად განსხვავდება თქვენი მოსაზრებისგან. როდის იქნებით უფრო ეფექტური, იმ შემთხვევაში, თუ ყველაზე უფრო რადიკალური ფორმით წარუდგენთ თქვენს მოსაზრებას, თუ იმ შემთხვევაში, როცა ისე წარმოადგენთ თქვენს პოზიციას, რომ აუდიტორიის მოსაზრებისგან ძალიან განსხვავებული არ გამოჩნ-

დეს? მაგალითად, დაეუშვათ, თქვენ მიგაჩნიათ, რომ ადამიანებმა ყოველდღიურად ბევრი უნდა ივარჯიშონ, რომ ჯანმრთელები იყვნენ; ნებისმიერი ფიზიკური აქტივობა კარგია, მაგრამ დღეში, სულ მცირე, ერთი საათი ვარჯიში საჭიროა. თქვენი აუდიტორია შედგება კოლეჯის პროფესორებისგან, ვისაც, ალბათ, მიაჩნია, რომ ადამიანისთვის წიგნის გადაფურცვლა უკვე საკმარისი ვარჯიშია. როდის მოახერხებთ მათი აზრის უფრო მეტად შეცვლას, თუ დაუწყებთ მტკიცებას, რომ ადამიანმა უნდა დაიწყოს ყოველდღიური დატვირთული სავარჯიშო პროგრამა, რომელშიც შედის სირბილი, ცურვა და ვარჯიში, თუ მაშინ, როცა შესთავაზებთ მოკლე და ნაკლებად დამლელ სავარჯიშო რეჟიმს? მოკლედ, რომელია მსმენელის მოსაზრებებსა და კომუნიკატორის რეკომენდაციებს შორის განსხვავების ყველაზე ხელსაყრელი დონე? ეს უმნიშვნელოვანესი საკითხია ნებისმიერი პროპაგანდისტის ან განმანათლებლისათვის.

მოდით, ამ სიტუაციას მსმენელთა თვალთ შევხედოთ. როგორც მე-2 თავში ვახსენეთ, ადამიანთა უმეტესობას ძლიერი სურვილი აქვს, იყოს სწორი – ჰქონდეს „სწორი“ შეხედულებები და შეასრულოს გონივრული მოქმედებები. როცა ვიღაც არ გვეთანხმება რამეში, თავს ცუდად ვგრძნობთ, რადგან ეს ნიშნავს, რომ ჩვენი შეხედულებები ან მოქმედებები არასწორი ან არასწორ ინფორმაციაზე დაფუძნებული შეიძლება გამოდგეს. რაც უფრო დიდია შეუთანხმებლობა, მით მეტია ჩვენი დისკომფორტი. როგორ შეიძლება ამ დისკომფორტის შემცირება? ჩვენი შეხედულებების ან მოქმედებების შეცვლით. რაც უფრო დიდია შეუთანხმებლობა, მით მეტად შეიცვლება ჩვენი შეხედულებები. მსჯელობის ამ ხაზის თანახმად, კომუნიკატორი დაიწყებს მტკიცებას, რომ ყოველდღიურად საჭიროა ინტენსიური ვარჯიში; რაც მეტია განსხვავება, მით მეტი იქნება შეხედულებების ცვლილება. მართლაც, რამდენიმე მკვლევარმა დაადგინა, რომ ასეთი წრფივი დამოკიდებულება ნამდვილად არსებობს. ამგვარი დამოკიდებულების კარგი მაგალითია ფილიპ ზიმბარდოს (Philip Zimbardo)⁴⁹ ექსპერიმენტი. ექსპერიმენტის ცდის პირებად მიწვეულ კოლეჯის სტუდენტ გოგონებს სთხოვდნენ, რომ ლაბორატორიაში მეგობარიც მოეყვანათ. მეგობრების ყოველ წყვილს აცნობდნენ არასრულწლოვანთა დანაშაულის კერძო შემთხვევას და შემდეგ თითოეულ მონაწილეს ცალ-ცალკე ეკითხებოდნენ რეკომენდაციებს მოცემულ შემთხვევასთან დაკავშირებით. ყველა მონაწილე დაარწმუნეს, რომ მისი ახლო მეგობარი მის აზრს არ იზიარებს – განსხვავება მათ აზრებს შორის ან ძალიან მცირეა, ან უკიდურესად დიდი. ზიმბარდომ აღმოაჩინა, რომ რაც მეტია ამკარა განსხვავება, მით მეტად იცვლიდნენ მონაწილეები აზრს იმ მიმართულებით, რაც მეგობრების აზრად მიაჩნდათ.

თუმცა, თუ კვლევების შესახებ ლიტერატურას უფრო ყურადღებით შევისწავლით, აღმოვაჩინებთ, რომ რამდენიმე ექსპერიმენტი არ ეთანხმება ზემოთ წარმოდგენილ მსჯელობას. მაგალითად, ჯეიმს უაითეკერმა (James Whittaker)⁵⁰ აღმოაჩინა არასწორხაზოვანი დამოკიდებულების არსებობა განსხვავებულობასა და შეხედულების ცვლილებას შორის. არასწორხაზოვანში ვგულისხმობ, რომ როდესაც მცირე განსხვავებულობა ოდნავ იზრდება, ასევე ოდნავ იცვლება შეხედულებები; მაგრამ

როცა განსხვავებულობა აგრძელებს ზრდას, შეხედულებების ცვლილება თანდათან ნელდება; და ბოლოს, როცა განსხვავებულობა ძალიან დიდია, შეხედულებების ცვლილება ძალიან მცირეა. როდესაც განსხვავებულობა უკიდურესად გაიზარდა, შეხედულება თითქმის საერთოდ არ შეცვლილა.

უაითევერის აღმოჩენაზე დაყრდნობით კარლ ჰოვლანდი, ო. ჯ. ჰარვეი და მუზაფერ შერიფი (Carl Hovland, O. J. Harvey, and Muzafer Sherif)⁵¹ ამტკიცებდნენ, რომ თუ კონკრეტული კომუნიკაცია ძალიან განსხვავდება ადამიანის უკვე არსებული პოზიციისგან, ის აღმოჩნდება მისაღებობის განედს მიღმა და ინდივიდზე დიდ გავლენას ვერ მოახდენს. ჰოვლანდისა და მისი კოლეგების ექსპერიმენტში კომუნიკაცია ეფუძნებოდა ემოციურად დაძაბულ საკითხს – რომლის შესახებაც მონაწილეებს საკუთარი დამოკიდებულება ჰქონდათ: მათი შტატი ან „მშრალ“ კანონს მიიღებდა, ან არსებული მდგომარეობა შენარჩუნდებოდა – იგულისხმება კანონი, რომელიც კრძალავს ალკოჰოლური სასმელების გავრცელებასა და გაყიდვას. ამ საკითხის შესახებ შტატის მოსახლეობის აზრი თითქმის თანაბრად იყო გაყოფილი, ექსპერიმენტის მონაწილეები რეპრეზენტაციულად იყვნენ შერჩეული: ზოგიერთი მონაწილე ძალიან იყო მონდომებული, რომ მშრალი კანონი მიეღოთ, სხვებს ძალიან უნდოდათ, რომ ეს კანონი არ მიეღოთ, ნაწილს კი შუალედური პოზიცია ჰქონდა. ამ სამი პოზიციის მიხედვით მონაწილეები სამ ჯგუფად გაყვეს. თითოეული ჯგუფის წევრებთან მოაწყვეს ამ სამი პოზიციიდან თითოეულის მხარდამჭერი კომუნიკაცია, ისე რომ ყველა ჯგუფში აღმოჩნდნენ ადამიანები, რომელთათვისაც ეს კომუნიკაცია საკუთარ პოზიციასთან მიახლოებული აღმოჩნდა, ზოგისთვის ის ზომიერად განსხვავებული აღმოჩნდა საკუთარი პოზიციისგან, ზოგისთვის კი საკუთარი პოზიციისგან ძალიან განსხვავებული იყო. კერძოდ, ზოგ ჯგუფს ესაუბრნენ აკრძალვის უსაფუძვლობაზე, ამტკიცებდნენ, რომ ალკოჰოლური სასმელის გაყიდვა შეუზღუდავად უნდა ხდებოდეს; ზოგიერთ ჯგუფს ესაუბრნენ „მშრალი“ კანონის აუცილებლობაზე, ამბობდნენ, რომ ალკოჰოლური სასმელი სრულებით უნდა აიკრძალოს; ზოგიერთ ჯგუფს კი შუალედურ პოზიციაზე ესაუბრნენ, ეუბნებოდნენ, რომ ალკოჰოლის მიღება დაშვებული უნდა იყოს, მაგრამ გარკვეული შეზღუდვებითა და აკრძალვებით. შეხედულებები ყველაზე მეტად მამინ შეიცვალა, როცა კომუნიკაციის შინაარსსა და ჯგუფის წევრების მოსაზრებებს შორის ზომიერი განსხვავება არსებობდა.

მეცნიერისთვის ეს ამბლელებელი მდგომარეობაა. როცა კვლევის შედეგების დიდი ნაწილი ერთი მიმართულებით მიდის, ხოლო თითქმის ამავე რაოდენობის კვლევების შედეგები მეორე მიმართულებით, ეს არ ნიშნავს, რომ რამე არასწორი უნდა იყოს; ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ არსებობს მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც არ მიგვიღია მხედველობაში – ეს ნამდვილად ამბლელებელია, რადგან მეცნიერს შესაძლებლობა აქვს, დეტექტივის როლი მოიხრგოს. მკითხველს პატიებას ვთხოვ, რადგან ამ თემაზე მინდა გავაგრძელო საუბარი – არა მხოლოდ ამ თემის მნიშვნელოვნების გამო, არამედ იმიტომაც, რომ ეს გვაძლევს საშუალებას, გავანალიზოთ სოციალური ფსიქოლოგიის, როგორც მეცნიერების, ერთ-ერთი ყველაზე

რისკიანი ასპექტი. დეტექტივის თამაშის გაგრძელების ორი გზა არსებობს. შეგვიძლია, შევკრიბოთ ერთნაირი შედეგების მქონე ყველა ექსპერიმენტი და სხვა მიმართულებით წამყვანი ყველა ექსპერიმენტი და გულდასმით (წარმოვიდგინოთ ხელში გამადიდებელი შუშა) შევისწავლოთ თითოეული, მოვძებნოთ ერთი რაიმე ფაქტორი, რომელიც საერთოა „ა“ ჯგუფის ექსპერიმენტებისთვის და რომელიც არ არის „ბ“ ჯგუფის ექსპერიმენტებში; შემდეგ ჩვენ შეგვიძლება, კონცეპტუალურად ვიმსჯელოთ და ვცადოთ დადგენა, რატომაა ეს ფაქტორი განსხვავების მიზეზი. ან, პირიქით, შეგვიძლია დავიწყოთ მოსაზრებების განხილვით, რატომ შეიძლება იყოს განსხვავების გამომწვევი რომელიმე ფაქტორი ან ფაქტორები, ამის შემდეგ კი გადავხედოთ არსებულ ლიტერატურას და წარმოსახვითი ფარნით ხელში დავიწყოთ ძებნა, ამ ფაქტორების მიხედვით თუ განსხვავდება „ა“ ჯგუფის ექსპერიმენტები „ბ“ ჯგუფის ექსპერიმენტებისგან.

როგორც მეცნიერს, პირადად მე, მეორე გზა მირჩევნია. შესაბამისად, ჩემს ორ სტუდენტთან – ჯუდიტ ტერნერთან და მერილ კარლსმიტთან (Judith Turner and Merrill Carlsmith) – ერთად დავიწყე ფიქრი, რომელ ფაქტორს ან ფაქტორებს შეეძლო ამგვარი განსხვავების გამოწვევა. ჩვენ დავიწყეთ ზემოთ განხილული თეორიით: რაც მეტია განსხვავებულობა, მით მეტია მსმენელთა დისკომფორტი. მაგრამ ჩვენ დავასკვნით, რომ ეს ყოველთვის არ ნიშნავს იმას, რომ მსმენლები აზრს შეიცვლიან. არსებობს, სულ მცირე, ოთხი გზა, რითაც მსმენელებს შეუძლიათ დისკომფორტის შემცირება: (1) მათ შეუძლიათ, შეიცვალონ აზრი; (2) მათ შეუძლიათ, აიძულონ კომუნიკატორი, თავად შეიცვალოს აზრი; (3) მათ შეუძლიათ, საკუთარი პირვანდელი აზრის მხარდაჭერა მოძებნონ სხვა ადამიანებში, მიუხედავად იმისა, რას ამბობს კომუნიკატორი; (4) მათ შეუძლიათ, დაამცირონ კომუნიკატორი – დაარწმუნონ საკუთარი თავი მის სისულელესა ან ამორალურობაში – და აქედან გამომდინარე, უარი თქვან ამ ადამიანის პოზიციის მიღებაზე.

კომუნიკაციის ბევრ სიტუაციაში, მათ შორის ამგვარ ექსპერიმენტებშიც, ინფორმაციის გადაცემა ხდება ან ნაწერი სახით (მაგალითად, გაზეთის ან ჟურნალის სტატია), ან კომუნიკატორის საშუალებით, რომელიც მიუწევდომელია მსმენელთათვის (ტელევიზიით, სალექციო კათედრიდან და სხვა). გარდა ამისა, ცდის პირები ხშირად არიან მარტონი, ან არ აქვთ სხვა მსმენელებთან ურთიერთობის საშუალება. ამგვარად, ასეთ პირობებში შეუძლებელია, რომ კომუნიკაციის მიმღებებმა გავლენა მოახდინონ კომუნიკატორის შეხედულებებზე, ან იპოვონ სოციალური მხარდაჭერა. ამიტომ, ცდის პირებს დისკომფორტის შემცირების ორი ძირითადი გზა რჩებათ: შეიცვალონ შეხედულება, ან დაამცირონ კომუნიკატორი.

ასეთ პირობებში კომუნიკატორის დამცირება ადვილი იქნება თუ ძნელი? ძალიან ძნელი იქნება მოსაწონი და პატივსაცემი ახლო მეგობრის დამცირება; ასევე ძნელი იქნება ისეთი ადამიანის დამცირება, რომელიც განსახილველი საკითხის ძალიან სანდო ექსპერტად ითვლება. თუმცა, თუ კომუნიკატორის სარწმუნოება საეჭვოა, ძნელი იქნება, არ დაამცირო ის. ამ მსჯელობებს მივყევით და ვივარაუდებთ, რომ თუ კომუნიკატორის სარწმუნოება მაღალი იქნება, რაც მეტია განსხ-

ვაკება კომუნიკატორის შეხედულებებსა და მსმენელთა შეხედულებებს შორის, მით მეტ გავლენას მოახდენს კომუნიკატორი მსმენელთა აზრებზე. თუმცა, თუ კომუნიკატორის სარწმუნოება არაა ძალიან მაღალი, ის თითქმის აუცილებლად გახდება დამცირების საგანი. ეს იმას არ ნიშნავს, რომ კომუნიკატორი ვერ მოახდენს გავლენას მსმენელთა შეხედულებებზე. კომუნიკატორი ნამდვილად შეძლებდა მსმენელთა აზრების შეცვლას, თუ მისი შეხედულებები ძალიან განსხვავებული არ იქნებოდა მსმენელთა აზრებისგან. მაგრამ, რაც უფრო მეტად იქნება ამგვარი კომუნიკატორის პოზიცია მსმენელთა პოზიციისგან განსხვავებული, მით მეტად შეიტანენ მსმენელები ეჭვს მის ჭკუაში, განათლებასა და ნორმალურობაში. რაც უფრო მეტად შეაქვთ ეჭვი კომუნიკატორის ჭკუაში, განათლებასა და ნორმალურობაში, მით ნაკლებადაა მოსალოდნელი, რომ ის გავლენის მოხდენას შეძლებს.

მოდით, დავუბრუნდეთ ჩვენს მაგალითს ფიზიკური ვარჯიშის შესახებ: წარმოიდგინეთ 73 წლის მამაკაცი, რომელსაც ისეთი აღნაგობა აქვს, საკუთარი ასაკის ნახევარსაც კი არავინ მისცემს, მან სულ ახლახანს გაიმარჯვა ბოსტონის მარათონში. მას რომ ეთქვა ჩემთვის, რომ კარგი ფორმის შესანარჩუნებლად და ხანგრძლივი და ჯანმრთელი ცხოვრებისათვის ყოველდღე, სულ მცირე, 2 საათი აქტიურად ვარჯიშია საჭირო, მე დავუჯერებდი მას. თანაც როგორ დავუჯერებდი! ის გაცილებით უფრო მეტად დამაჯერებდა, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ მეტყოდა, რომ დღეში მხოლოდ 10 წუთი უნდა მევარჯიშა. მაგრამ ახლა დავუშვათ, რომ ასეთივე კომუნიკაცია მოდის ვინმე ნაკლებ სარწმუნო ადამიანის, მაგალითად, სკოლის გუნდის მწვრთნელისგან. მას რომ ეთქვა ჩემთვის, დღეში 10 წუთი ივარჯიშეო, მისი სიტყვები ჩემს მისაღებობის განედში აღმოჩნდებოდა და შეიძლება, გავლენა მოეხდინა ჩემს შეხედულებებსა და ქცევაზე. მაგრამ მას რომ ერჩია ჩემთვის ყოველდღიური ვარჯიშის პროგრამის შედგენა, რომელსაც დღეში 2 საათი დასჭირდებოდა, მე მას ჩავთვლიდი შარლატანად, ენთუზიასტად, ახირებულ ადამიანად – და უშფოთველად გავავრძელებდი ჩემს ზარმაც ყოფას. ამგვარად, მე ვეთანხმები ჰოვლანდს, ჰარვეისა და შერიფს: ადამიანები ძალიან განსხვავებულ კომუნიკაციას საკუთარი მისაღებობის განედის გარეთ მყოფად თვლიან – თუმცა, მხოლოდ მაშინ, როცა კომუნიკატორი არაა ძალიან სარწმუნო.

მე და ჩემმა სტუდენტებმა, ამ მოსაზრებებით შეიარაღებულებმა, შევისწავლეთ ამ საკითხის შესახებ არსებული ექსპერიმენტები, განსაკუთრებულ ყურადღებას ვაქცევდით, როგორ იყო აღწერილი კომუნიკატორი. ნახეთ, რა აღმოვაჩინეთ, ყველა ის ექსპერიმენტი, რომელშიც პირდაპირი სწორხაზოვანი დამოკიდებულება არსებობდა განსხვავებულობასა და აზრის შეცვლას შორის, აღწერდა კომუნიკაციის წყაროს, როგორც უფრო სარწმუნოს, ვიდრე ის ექსპერიმენტები, რომელთა შედეგებიც არასწორხაზოვან დამოკიდებულებას აჩვენებდა. ამან დაადასტურა ჩვენი მოსაზრებები სარწმუნოების როლის შესახებ. მაგრამ ამაზე არ შევჩერებულვართ: ჩვენ დავგვემეთ ექსპერიმენტი, რომელშიც სისტემურად ვიკვლიეთ განსხვავებულობის ზომა და კომუნიკატორის სარწმუნოება.⁵² ამ ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტ გოგონებს ვთხოვდით, წაეკითხათ რამდენიმე სტროფი ბუნდოვანი თანა-

მედროვე პოეზიიდან და შეეფასებინათ ისინი. შემდეგ თითოეულ გოგონას აძლევდნენ წასაკითხად ესეს თანამედროვე პოეზიის კრიტიკაზე, რომელშიც განსაკუთრებულად ახსენებდნენ ლექსს, რომელიც მან შეფასა, როგორც ცუდი. ზოგიერთი ცდის პირისათვის ესეში ეს ლექსი ბრწყინვალედ იყო შეფასებული; ეს ქმნიდა დიდ განსხვავებას კომუნიკატორის შეხედულებასა და სტუდენტების მიერ ამ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში გამოთქმულ აზრს შორის. ზოგიერთ შემთხვევაში ესეში ოდნავ დადებითად იყო ეს ლექსი შეფასებული; ეს ქმნიდა საშუალო განსხვავებას ესეს ავტორის და სტუდენტების აზრებს შორის. მესამე ექსპერიმენტულ სიტუაციაში ესეს ავტორი არ აქვებს ამ ლექსებს და მსუბუქად აკრიტიკებს – ამ კომუნიკაციის ცდის პირები მცირედი განსხვავების პირობებში იმყოფებიან. ბოლოს, ექსპერიმენტში მონაწილე გოგონების ნახევარს უთხრეს, რომ ამ ესეს ავტორი პოეტი ტ. ს. ელიოტი,^{vii} პოეზიის ძალიან ცნობილი კრიტიკოსი; ცდის პირთა მეორე ნაწილს კი უთხრეს, რომ ესეს ავტორი კოლეჯის სტუდენტია. ამის შემდეგ ცდის პირებს კიდევ ერთხელ მისცეს ლექსების შეფასების საშუალება. როდესაც ცდის პირები თვლიდნენ, რომ ტ. ს. ელიოტი იყო კომუნიკატორი, ესეს ყველაზე დიდი გავლენა მაშინ ჰქონდა სტუდენტებზე, როდესაც მასში მოცემული შეფასება ძალიან განსხვავდებოდა მათ მიერ გაკეთებული შეფასებისგან; როდესაც ესეს ავტორად საშუალო დონის სარწმუნოობის მქონე კოლეჯის სტუდენტი იყო მიჩნეული, ესე იწვევდა აზრის მცირედ ცვლილებას, როცა ის ძალიან მცირედით განსხვავდებოდა სტუდენტების აზრისაგან, დიდ ცვლილებას, როცა ის საშუალოდ განსხვავდებოდა და მხოლოდ მცირედ ცვლილებას, როცა ის უკიდურესად განსხვავდებოდა.

რომ შევაჯამოთ ყოველივე ზემოთქმული, ურთიერთგამომრიცხავი შედეგები არსებობს შემდეგი მიზეზების გამო: როდესაც კომუნიკატორს მაღალი სარწმუნოობა ახასიათებს, რაც უფრო მეტია განსხვავება მის აზრსა და აუდიტორიის აზრს შორის, მით მეტად დაარწმუნებს ის აუდიტორიას; მეორე მხრივ, როცა კომუნიკატორის სარწმუნოობა არაა მაღალი, ის გამოიწვევს შეხედულების მაქსიმალურად შეცვლას საშუალო განსხვავებულობის პირობებში.

მსმენელთა მახასიათებლები

ყველა მსმენელი, მკითხველი და მაცურებელი არაა ერთნაირი. ზოგი ადამიანის დარწმუნება უფრო რთულია. გარდა ამისა, როგორც უკვე ვნახეთ, კომუნიკაციის ფორმა, რომელიც ერთ ადამიანს მოსწონს, შეიძლება, არ აღმოჩნდეს მოსაწონი მეორისთვის. მაგალითად, გავიხსენოთ, რომ მსმენელთა ცოდნის დონე და მათი წინასწარ არსებული შეხედულებები დიდ როლს ასრულებს იმის განსაზღვრაში, ორივე მხარის პოზიციების აღმწერი კომუნიკაცია იქნება უფრო ეფექტური, თუ ერთი მხარის არგუმენტების მომყვანი.

vii (1888 – 1965), პოეტი, მწერალი, დრამატურგი, ლიტერატურის კრიტიკოსი და მოაზროვნე, ნობელის პრემიის ლაურეატი.

თვითშეფასება. რა გავლენას ახდენს ადამიანის პიროვნული თვისებები მის დარწმუნებადობაზე? პიროვნული ცვლადი, რომელიც ყველაზე თანმიმდევრულად უკავშირდება დარწმუნებადობას, არის თვითშეფასება. ადამიანები, რომლებიც საკუთარ თავს არაადექვატურად მიიჩნევენ, უფრო ადვილად ექცევიან დამარწმუნებელი კომუნიკაციის გავლენის ქვეშ, ვიდრე ისეთი ადამიანები, რომლებსაც საკუთარ თავზე მაღალი წარმოდგენა აქვთ.⁵³ ეს საკმაოდ ლოგიკური ჩანს; თუ ადამიანს არ მოსწონს საკუთარი თავი, აქედან გამომდინარე, ის დიდად არ აფასებს საკუთარ აზრებს და ნაკლებადაა დარწმუნებული მათ ჭეშმარიტებაში. შედეგად, თუ მის აზრებს უპირისპირდებიან, მას მოუნდება ამ აზრების უარყოფა. გაიხსენეთ, რომ ადამიანებს სუფთა, იყვინ მართლები. სემი, რომელსაც აქვს მაღალი თვითშეფასება, თუ შესძენს საკუთარი აზრებისგან განსხვავებულ კომუნიკაციას, იღებს გადაწყვეტილებას, როდის ექნება მეტი შესაძლებლობა, იყოს მართალი, იმ შემთხვევაში, თუ შეიცვლის შეხედულებას, თუ იმ შემთხვევაში, თუ არ შეიცვლის. მაღალი თვითშეფასების მქონე ადამიანს გარკვეული კონფლიქტი შეექმნება, თუ დაპირისპირებულ პოზიციაში აღმოჩნდება მაღალი სარწმუნოების მქონე კომუნიკატორთან. ეს კონფლიქტი შეიძლება გადაწყვიტოს აზრის შეცვლით, ან შეიძლება მყარად დარჩეს თავის პოზიციაზე. მაგრამ სემს რომ ჰქონოდა დაბალი თვითშეფასება, ძალიან მცირე კონფლიქტი ექნებოდა, ან საერთოდ არ ექნებოდა. ის საკუთარ თავზე ძალიან მაღალი წარმოდგენის არაა, ამიტომ მას სჯერა, რომ მაშინ უფრო მეტი შესაძლებლობა ექნება, იყოს მართალი, თუ კომუნიკატორს დაეთანხმება.

პოლიტიკური ორიენტაცია. ყველამ, ვინც უყურებს სატელევიზიო საინფორმაციო გადაცემებს, იცის, რომ რესპუბლიკელების და დემოკრატების აზრი განსხვავდება თითქმის ყველა საკითხში. ჯონ ჯოსტმა (John Jost) და მისმა კოლეგებმა⁵⁴ განიხილეს უამრავი კვლევა, ჩატარებული როგორც ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ისე ევროპაში, ამ კვლევების საფუძველზე ისინი ამტკიცებენ, რომ ეს განსხვავებები აზროვნების სხვადასხვა გზას ასახავს და კონსერვატიული და ლიბერალური აზროვნების მქონე ადამიანებს ერთი და იმავე არგუმენტებით ვერ დაარწმუნებ. 44 წლის მანძილზე 22 000-ზე მეტ ადამიანზე ჩატარებული კვლევების მონაცემების ანალიზის შედეგად, ჯოსტი ამტკიცებს, რომ ლიბერალებთან შედარებით კონსერვატორებს გაურკვევლობისა და საფრთხის თავიდან არიდების მეტი ფსიქოლოგიური მოთხოვნილება აქვთ. ამგვარად, მათ უფრო მეტად დაარწმუნებს არგუმენტები, რომლებიც უკავშირდება შიშს, საკითხებს მარტივ ტერმინებში აღწერს და შავად და თეთრად ყოფს. მეორე მხრივ, ლიბერალები რეაგირებენ უფრო ნიუანსებზე და ფაქტებზე დაფუძნებულ არგუმენტებზე, რომლებშიც ლოგიკური დასაბუთება უფროა და არა ძლიერი ემოციები. მნიშვნელოვანია, აღინიშნოს, რომ ეს ზოგადი ტენდენციებია; ყველა ჩვენგანზე მოქმედებს შიში გარკვეულ ზომამდე, ადამიანთა უმეტესობა ლოგიკური დასაბუთების გავლენის ქვეშ ხანდახან მაინც ექცევა. ძირითად ორიენტაციაში არსებული ამგვარი განსხვავებები გვეხმარება, ავხსნათ ის განმაცვიფრებელი ფაქტი, რომ ლიბერალები და კონსერვატორები ასე იშვიათად ახერხებენ ერთმანეთის აზრების შეცვლას.

მსმენელთა წინა გამოცდილება. მსმენელებთან დაკავშირებული მეორე საკმაოდ მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რა გონებრივი განწყობა აქვს აუდიტორიას კომუნიკაციის დაწყებამდე. მსმენელები, შეიძლება, კარგად განეწყონ კომუნიკაციის მიმართ მხოლოდ იმიტომ, რომ ისინი კარგად გამოკვებულნი და დასვენებული და ბედნიერი არიან. მართლაც, როგორც ირვინგ ჯენისმა (Irving Janis) და მისმა კოლეგებმა⁵⁵ აღმოაჩინეს, როდესაც ადამიანებს აძლევენ სასურველი საკვების მიღების საშუალებას დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ტექსტის კითხვისას, მეტ გავლენას იღებენ წაკითხულისგან, ვიდრე ადამიანები საკონტროლო ჯგუფში (რომლებსაც არ აჭმევენ). სწორედ ასევე, რიჩარდ პეტისი (Richard Petty) და მისი კოლეგების⁵⁶ კვლევა ადგენს, რომ კარგ ხასიათზე მყოფი ადამიანები ადვილად ექვემდებარებიან დარწმუნებას. ჯეფრი კოჰენმა (Geoffrey Cohen) და მისმა კოლეგებმა⁵⁷ აღმოაჩინეს, რომ ის ადამიანები, რომლებმაც თვითშეფასების განმტკიცება მიიღეს (მაგალითად, გაიგეს, რომ ისინი ძალიან მოსწონთ), უკეთ ექვემდებარებიან დამარწმუნებელი არგუმენტების გავლენას.

პირიქით, არსებობს გზები, როგორ უნდა გახდნენ მსმენელები ნაკლებად ყურადღებიანი და ნაკლებად დარწმუნებადი. როგორც უკვე აღვნიშნე, ადამიანთა უმრავლესობა ამბობს, რომ მათ შეუძლიათ წინააღმდეგობა გაუწიონ დამარწმუნებელ კომუნიკაციას, როგორცაა სატელევიზიო რეკლამები. შესაბამისად, მათი დარწმუნებადობის შემცირების ერთი საშუალებაა, გავაფრთხილოთ ისინი, რომ მათ დარწმუნებას აპირებენ.⁵⁸ ეს მეთოდი ყველაზე კარგად ისეთ შემთხვევაში იმუშავებს, როცა კომუნიკაციის შინაარსი განსხვავდება მსმენელთა აზრებისა და რწმენისაგან. მე ვფიქრობ, რომ ფრაზა „ახლა კი, მოისმინეთ შეტყობინება ჩვენი საონსორისაგან“ ნაკლებად დამარწმუნებელს გახდის ამ შეტყობინებას, ვიდრე იმ შემთხვევაში იქნებოდა, ეს შესავალი რომ არ გაეკეთებინა კომუნიკატორს. გაფრთხილება, თითქოს, ამბობს, „ფრთხილად იყავით, თქვენს დარწმუნებას ვაპირებ“, ადამიანებიც ამგვარ შეტყობინებებს თავდაცვის რეაქციებით პასუხობენ. ეს ფენომენი ნაჩვენებია იყო ჯონათან ფრიდმანის და დევიდ სირსის (Jonathan Freedman and David Sears)⁵⁹ ექსპერიმენტში. თინეიჯერებს უთხრეს, რომ მათ უნდა მოესმინათ საჯარო გამოსვლისთვის თემაზე „რატომ არ უნდა მიეცეთ თინეიჯერებს მანქანის მართვის უფლება.“ ათი წუთის შემდეგ მათთან შედგა კომუნიკაცია მოცემულ თემაზე. საკონტროლო პირობებში იგივე კომუნიკაცია 10 წუთით ადრე გაფრთხილების გარეშე დაიწყო. საკონტროლო პირობებში მყოფი ცდის პირები უფრო მეტად დარწმუნდნენ ამ კომუნიკაციის შედეგად, ვიდრე ისინი, ვინც წინასწარ გააფრთხილეს.

ადამიანებს აქვთ ტენდენცია, დიცივან საკუთარი თავისუფლების განცდა. ჯეკ ბრემის (Jack Brehm) წინააღმდეგობის თეორიის⁶⁰ თანახმად, როცა ჩვენს თავისუფლების განცდას ემუქრებიან, მის აღდგენას ვცდილობთ. მაგალითად, მე მსურს, მივიღო საჩუქრები დაბადების დღეზე. მაგრამ თუ დაბალი მოსწრების მქონე სტუდენტმა (რომელსაც ჩემს კურსში შეფასების მიღება გაუჭირდება) მომიტანა ძვირფასი საჩუქარი დაბადების დღეზე, სწორედ მაშინ, როცა საგამოცდო ნაწერების შესწორება უნდა დამეწყოს, თავს უხერხულად ვიგრძნობ. ჩემი თავისუფლების ან ავტონო-

მიის განცდას საფრთხე დაემუქრა. სწორედ ასევე, დამარწმუნებელი კომუნიკაცია, თუ ის თავსმოხვეული და ძალადობრივია, აღიქმება, როგორც არჩევანის თავისუფლების შეზღუდვა, რაც გაააქტიურებს თავდაცვას და წინააღმდეგობის გაწევას. მაგალითად, თუ აგრესიული გამყიდველი მეუბნება, რომ რამე უნდა იყიდო, ჩემი პირველი რეაქცია იქნება ჩემი დამოუკიდებლობის დამტკიცება მალაზიის დატოვების გზით.

ლილიან ბენსლის და რუი ვუს (Lillian Bensley and Rui Wu)⁶¹ ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტები უყურებდნენ ალკოჰოლური სასმელების მოხმარების საწინააღმდეგო ორი მოწოდებიდან ერთ-ერთს. ერთი იყო მკაცრი და დოგმატური მოწოდება, რომელიც ამტკიცებდა, რომ ალკოჰოლის უსაფრთხო დოზა არ არსებობს და არავინ არასოდეს არ უნდა დალიოს ალკოჰოლი. მეორე მოწოდება იყო უფრო რბილი და ხაზს უსვამდა დალევის სიხშირის კონტროლის მნიშვნელობას. მეორე მოწოდება უფრო ეფექტური აღმოჩნდა ადამიანებზე გავლენის მოსახდენად, რომ მათ შეემცირებინათ ალკოჰოლის მოხმარება. ეს განსაკუთრებით კარგად გამოვლინდა იმათ მაგალითზე, ვინც ბევრს სვამდა – ესენი იყვნენ ის ადამიანები, რომლებსაც უნდა განეცადათ ყველაზე მძაფრი წინააღმდეგობა მკაცრი მოწოდების მოსმენისას.

წინააღმდეგობა საინტერესო ფორმებით ვლინდება ხოლმე. დავუშვათ, ქუჩაში მივდივარ და გამვლელმა თავაზიანად მთხოვა, ხელი მოვაწერო პეტიციას. ბევრი არაფერი ვიცი ამ საკითხის შესახებ და როდესაც ახსნა დაიწყო, მეორე ადამიანმა გააწყვეტინა საუბარი და ზეწოლას ახდენს ჩემზე, რომ ხელი არ მოვაწერო. წინააღმდეგობის თეორია ვარაუდობს, რომ ამ ზეწოლის საწინააღმდეგოდ და ჩემი არჩევანის თავისუფლების განცდის გასამტკიცებლად, მე ამას ხელს მოვაწერ. სწორედ ეს სცენარი დადგა მედელინ ჰეილმანმა (Madeline Heilman)⁶² და შედეგებმა დაადასტურა მისი ჰიპოთეზა, რომ ასეთ სიტუაციაში, რაც უფრო ძლიერი იქნებოდა პეტიციის ხელის მოწერისთვის ხელის შეშლის მცდელობა, მით მეტი იქნებოდა ალბათობა, რომ ცდის პირები ხელს მოაწერდნენ. რასაკვირველია, ამ თავშიც და წინაშიც ვნახეთ, რომ ადამიანებზე გავლენას ახდენს ნაგულისხმევი სოციალური გავლენა, რომელსაც ისინი ემორჩილებიან, როგორც, მაგალითად, ახის ექსპერიმენტში. მაგრამ, როცა ეს გავლენა იმდენად თავსმოხვეულია, რომ ადამიანების თავისუფლების განცდას უქმნის საფრთხეს, ისინი არა მხოლოდ წინააღმდეგობას გაუწევენ მას, არამედ საწინააღმდეგო მიმართულებითაც კი მოქმედებენ.

თავისუფლებისა და ავტონომიის ამ მოთხოვნილებას სხვა ასპექტიც აქვს, რომელიც უნდა აღინიშნოს. თუ ყველა სხვა პირობა თანაბარია, როდესაც ვიღებთ ინფორმაციას, რომელიც მნიშვნელოვანი რწმენების საპირისპიროა, ადამიანებს აქვთ ტენდენცია, თუ ეს შესაძლებელია, გამოიგონონ საწინააღმდეგო არგუმენტები.⁶³ ამგვარად, მათ შეუძლიათ, დაიცვან საკუთარი შეხედულებები ცვლილებისაგან და ასე დაიცვან საკუთარი ავტონომიის განცდა. თუმცა, ამგვარი წინააღმდეგობის დაძლევა შესაძლებელია. ლეონ ფესტინგერი და ნათან მაკობი (Leon Festinger and Nathan Maccoby)⁶⁴ ატარებდნენ ექსპერიმენტს, რომელშიც სცადეს, ხელი შეეშალათ მსებ-

ნელებისთვის მათთვის წარდგენილი ინფორმაციის უარსაყოფად არგუმენტების გამოგონებაში. ამას მიაღწიეს აუდიტორიის ყურადღების გადატანით, როცა კომუნიკაციას ახორციელებდნენ. სტუდენტთა ორ ჯგუფს, რომლებიც კოლეჯის საძმოს მიეკუთვნებოდნენ, სთხოვეს, მოესმინათ ფირზე ჩაწერილი არგუმენტი კოლეჯებში არსებული საძმოების მავნე ზეგავლენის შესახებ. არგუმენტი იყო ერთდირებული, ძლიერი და, როგორც ხვდებით, მათი აზრისაგან ძალიან განსხვავებული. ამ კომუნიკაციის პროცესში ერთ-ერთი ჯგუფის ყურადღება გაფანტეს. კერძოდ, მათ აჩვენეს საინტერესო და გასართობი მუნიციპალიტეტი. ფესტივალური და მაკობი მსჯელობდნენ, რომ როდესაც ჯგუფი ორ საქმეს აკეთებდა ერთდროულად – უსმენდა საძმოების შესახებ არგუმენტის აუდიოჩანაწერს და უყურებდა გასართობ ფილმს – მათი გონება იმდენად უნდა ყოფილიყო დაკავებული, რომ არ უნდა შეძლებოდათ არგუმენტების შეთხზვა აუდიოჩანაწერში მოსმენილი არგუმენტის უარსაყოფად. მეორე მხრივ, საკონტროლო ჯგუფის წევრებს ფილმი არ უშლიდა ხელს; აქედან გამომდინარე, ისინი უკეთ შეძლებდნენ საწინააღმდეგო არგუმენტების შეთხზვას და მოფიქრებას, როგორ გაეწიათ წინააღმდეგობა კომუნიკაციისთვის. ექსპერიმენტის შედეგებმა დაადასტურა ეს მსჯელობა. ის სტუდენტები, რომლებსაც ყურადღებას უფანტავდა ფილმის ყურება, უფრო მეტად იცვლიდნენ აზრს საძმოებთან დაკავშირებით, ვიდრე ისინი, რომლებსაც ხელს არ უშლიდნენ.

მოდით, უფრო დეტალურად განვიხილოთ ამ საკითხის მეორე მხარე. როგორ უნდა დავხვდეთ ადამიანებს, შეეწინააღმდეგონ მათზე გავლენის მოხდენის მცდელობებს? ამგვარი წინააღმდეგობის გაწევის დახვეწილი მეთოდი უილიამ მაკგაიერს (William McGuire) და მის კოლეგებს ეკუთვნის. ამ მეთოდს სახელად ჰქვია **ინოკულაციის ეფექტი**. ჩვენ უკვე ვნახეთ, რომ ორივე მხარის არგუმენტების წარმოდგენით (და უარყოფით) უკეთესად ხდება მსმენელთა უმრავლესობის დარწმუნება, ვიდრე ერთი მხარის მხარდამჭერი არგუმენტების წარმოდგენით. ამ ფენომენის გავრცობის შედეგად მაკგაიერმა ივარაუდა, რომ თუ ადამიანებს წინასწარ მივაწვდით მოკლე კომუნიკაციას იმ საკითხის შესახებ, რაც მერე შეეძლება, უარყოფ, მათ უფრო მეტი „იმუნიტეტი“ ექნებათ შემდგომში იმავე არგუმენტის მხარდასაჭერი კომუნიკაციის მოსმენისას, ზუსტად ისევე, როგორც ვირუსის მცირე რაოდენობის შეყვანით ხდება იმუნიზაცია, რომ მომავალში ადამიანის ორგანიზმი დაუპირისპირდეს იმავე ვირუსის სრულ შემოტევას. მაკგაიერის და დიმიტრი პაპაგეორგისის (Dimitri Papageorgis)⁶⁵ ექსპერიმენტში ადამიანთა ჯგუფი საკუთარ აზრებს ამბობდა; შემდეგ ამ აზრებს მსუბუქად უტყვევდნენ – შეტევა მოგერიებული იყო. შემდეგში ამ ადამიანებს წაუყენეს მძლავრი არგუმენტები მათი საწყისი პოზიციის წინააღმდეგ. ამ ჯგუფის წევრებში გაცილებით ნაკლები იყო აზრის შეცვლის ტენდენცია, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის წევრებში, რომლებსაც პირველი მსუბუქი შეტევა არ განუცდიდათ. ამ ადამიანებმა განიცადეს ინოკულაციის ეფექტი აზრის შეცვლის წინააღმდეგ და შედარებით იმუნურები გახდნენ. ამგვარად, ორივე მხარის არგუმენტების წარმოდგენა მხოლოდ პროპაგანდის ტექნიკა არაა, თუ მას სწორად გამოვიყენებთ,

შეგვიძლია გავზარდოთ მსმენელთა წინააღმდეგობის უნარი შემდეგში საწინააღმდეგო პროპაგანდის მიმართ.

საინტერესო ექსპერიმენტში ალფრედ მაკალისტერმა (Alfred McAlister) და მისმა კოლეგებმა⁶⁶ მეშვიდე კლასის მოსწავლეებთან გააკეთეს ინოკულაცია თანატოლების გავლენის წინააღმდეგ, რომლებიც სიგარეტის მოწვევას აძლებენ. მაგალითად, მოსწავლეებს აჩვენებენ რეკლამებს (იმ დროისთვის პოპულარულს), რომელთა არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ჭეშმარიტად თავისუფალი ქალები მწველები არიან – „შენ გრძელი გზა განვლე, პატარავ!“ შემდეგ მოჰყვებოდა ინოკულაცია, მათ ასწავლიდნენ რომ ქალი ვერ იქნებოდა თავისუფალი, თუ ის დამოკიდებული იქნებოდა ნიკოტინზე. ასევე, ბევრმა თინეიჯერმა იმის გამოც დაიწყო მორწევა, რომ მოწვევა „მაგარია“ (მარლბოროს კაცის მსგავსად), თანატოლების ზეწოლაც იმაში ვლინდებოდა, რომ „ქათმებს“ ეძახდნენ ყველას, ვინც არ ეწეოდა. საპასუხოდ, მაკალისტერმა მოაწყო სიტუაცია ამ პროცესის დასაპირისპირებლად; მეშვიდეკლასელები ჩააყენეს როლური თამაშის სიტუაციაში, რომელშიც მათ ამ არგუმენტისთვის რაიმე უნდა დაეპირისპირებინათ, მაგალითად, „მართლაც, ქათამი ვიქნებოდი, შენთვის თავის მოსაწონებლად რომ მომეწია.“ ამგვარი ინოკულაცია ძალიან ეფექტური გამოდგა თანატოლთა გავლენისგან თავის დასახსნელად. იმ დროისთვის, როცა მოსწავლეები მეცხრე კლასში გადავიდნენ, მათგან ორჯერ ნაკლები რაოდენობა ეწეოდა, ვიდრე სხვა, ამის მსგავსი სკოლის მოსწავლეთა საკონტროლო ჯგუფში.

კვლევების⁶⁷ შედეგად დადგინდა, რომ ინოკულაცია ყველაზე კარგად მაშინ წარმოქმნის წინააღმდეგობას, როცა შეხედულება, რომელსაც უპირისპირდებიან, კულტურული ტრუიზმია. კულტურული ტრუიზმი არის რწმენა, რომელსაც საზოგადოების დიდი ნაწილი სიმართლედ მიიჩნევს დასაბუთების გარეშე, ასეთებია, „შეერთებული შტატები ყველაზე შესანიშნავი ქვეყანაა მსოფლიოში“ ან „ადამიანები ბევრს რომ მუშაობდნენ, წარმატებებს მიაღწევდნენ.“ კულტურული ტრუიზმები იშვიათად იწვევს ეჭვს; შედეგად, შედარებით ადვილია, დაგვაიწყდეს, რატომ გვჯერა ამგვარი რწმენების. ამგვარად, თუ ამ რწმენებს სერიოზულად დავუპირისპირდებით, მათი შერყევა ადვილია. საკუთარი რწმენის შენარჩუნების მოტივაციას შეგვიქმნის, თუ გვეცოდინება, რომ მათ საფრთხე შეიძლება დაემუქროს, ყველაზე ადვილი ხერხი კი ამის გასაგებად არის ამ რწმენისადმი მსუბუქად შეტევა. წინასწარი ჩვენება, როდესაც ჩვენს რწმენას მსუბუქად დაემუქრება რამე, ხელს უწყობს შემდგომში წინააღმდეგობის წარმოქმნას, რადგან (1) ჩვენ გვექმნება ჩვენი რწმენის დაცვის მოტივაცია და (2) ჩვენ ვიძინთ ამ რწმენის დაცვის გარკვეულ პრაქტიკას, რადგან რწმენის დაცვისას გვაიძულებენ, დავფიქრდეთ, რატომ გვაქვს ეს რწმენა. შემდეგ, უფრო სერიოზულ თავდასხმას უფრო მომზადებულები შევხვდებით.

ამ მნიშვნელოვან პუნქტს ხშირად უგულებელყოფენ ან ვერ იგებენ, როგორც ხშირად ხდებოდა ცივი ომის დროს. მაგალითად, კორეის ომის შემდეგ, როცა ძალიან გვეშინოდა, რომ არსებობდა შესაძლებლობა, ჩვენი სამხედრო ტყვეებისთვის

სისტემატურად „გამორეცხათ ტვინი“ ჩინელ კომუნისტებს, სენატის კომიტეტმა მიიღო გადაწყვეტილება, კომუნისტური პროპაგანდისგან თავის დასაცავად წინააღმდეგობა ჩაენერგა ახალგაზრდებისთვის, ამიტომ გადაწყვიტეს, სკოლებში შემოეღოთ ახალი საგანი „პატრიოტიზმი და ამერიკანიზმი“. მაგრამ, კვლევების მასალის გათვალისწინებით სულ სხვა დასკვნამდე მივდივართ. კერძოდ, მე ვამტკიცებ, რომ საუკეთესო გზა, დაეხმარო ადამიანებს ანტიდემოკრატიული პროპაგანდისთვის წინააღმდეგობის გაწევაში, არის მათი დემოკრატიის რწმენის ექვემდებარება, ცალმხრივი კომუნისტური პროპაგანდისთვის წინააღმდეგობის გაწევის საუკეთესო გზა იქნება კომუნიზმის შესახებ კურსების სწავლება⁶⁸ სკოლაში ორივე მხარის არგუმენტების განხილვით. ცივი ომის პერიოდში ამგვარ შეთავაზებას ნამდვილად დივერსიად მიიჩნევდნენ ის პოლიტიკოსები, რომლებსაც აშინებდა პერსპექტივა, რომ ახალგაზრდებს რამე დადებითი არ გაეგოთ კომუნიზმის შესახებ. შიშს იწვევდა ის, რომ ამ შემთხვევაში ახალგაზრდები უფრო კეთილგანწყობილად შეხვდებოდნენ პროპაგანდას. თუმცა, ისტორიული მოვლენები ადასტურებს სოციალური ფსიქოლოგიის ვარაუდს, რომ თუ ადამიანს უნდა, შეასუსტოს პროპაგანდის გავლენა, ყველა მხარის აზრების თავისუფალი განხილვა ყველაზე უკეთესი გზაა. ყველაზე ადვილია ისეთი ადამიანის ტვინის გამორეცხვა, რომლის აზრები და რწმენაც ემყარება ლოზუნგებს, რომლებსაც სერიოზულად არასოდეს არავინ დაპირისპირებია.

მოსაზრებები დამოკიდებულებების წინააღმდეგ

ადვილია თუ არა ადამიანის დარწმუნება? ამ კითხვის პასუხი იმაზეცაა დამოკიდებული, საქმე მოსაზრებებთან გვაქვს თუ დამოკიდებულებებთან. ტერმინი **მოსაზრებები**, რომელიც ამ თავში რამდენჯერმე ვახსენეთ, ნიშნავს, რომ ადამიანს სჯერა რაღაცის ფაქტობრივი სიმართლის. მაგალითად, ჩემი მოსაზრებაა, რომ ბოსტნეულის ჭამა სასარგებლოა, რომ უსაფრთხოების ქამრების გამოყენება ამცირებს ავტოსაგზაო კატასტროფების შედეგად დაღუპულთა რაოდენობას, რომ ნიუ-იორკში ძალიან ცხელა ზაფხულში. ამგვარი მოსაზრებები ძირითადად შემეცნებითია; ეს უფრო ისეთი რამეებია, რომლებიც თავში იბადება და არა გულში. ისინი არაა მუდმივი – მათი შეცვლა შესაძლებელია საწინააღმდეგო მოსაზრების **მხარდამჭერი** კარგი და ნათელი არგუმენტებით. ასე, მაგალითად, მომხმარებელთა უფლებების დამცველს რაღვ ნადერს (ძალიან სარწმუნო წყარო ავტომობილების უსაფრთხოების საკითხში) რომ ეთქვა ჩემთვის, უსაფრთხოების ქამრები, როგორცაა დღეისათვის ამზადებენ, დიდად არ ამცირებს ავტოსაგზაო კატასტროფებში დაღუპულთა რაოდენობასო, მე შევიცვლიდი აზრს ამ საკითხზე.

მეორე მხრივ, დაუშვათ, ადამიანს აქვს მოსაზრება, რომ ებრაელები „თაღლითობით“ აწარმოებენ ბიზნესს, რომ აზიელები გულახდილები არ არიან, რომ მოხუცები საზოგადოების ტვირთია, რომ ამერიკის შეერთებული შტატები ყველაზე დიადი (ან ყველაზე საშინელი) ქვეყანაა მსოფლიო ისტორიაში, რომ ნიუ-იორკი

ჯუნგლებია. რითი განსხვავდება ეს მოსაზრებები წინა აბზაცში ჩამოთვლილისაგან? ისინი ერთდროულად ემოციურიცაა და შეფასებითიც; სხვაგვარად რომ ითქვას, ისინი გულისხმობს მოწონებას ან დაწუნებას. თუ გვჯერა, რომ აზიელები მატყუარები არიან, ეს ნიშნავს, რომ არ მოგვწონს აზიელები. მოსაზრება, რომ ნიუ-იორკი ჯუნგლებია, განსხვავდება მოსაზრებისგან, რომ ნიუ-იორკში ცხელა ზაფხულში. მოსაზრება, რომ ნიუ-იორკი ჯუნგლებია, არაა მხოლოდ შემეცნებითი; ის შეიცავს უარყოფით შეფასებას და შიშის ან შფოთვის გარკვეულ ხარისხს. მოსაზრებას, რომელიც შეიცავს შეფასებას ან ემოციურ კომპონენტს, **დამოკიდებულება** ჰქვია. მოსაზრებებთან შედარებით დამოკიდებულებები/ატიტუდები ძალიან ძნელი შესაცვლელია.

დავუშვათ, სემი არის ძალიან ფრთხილი მყიდველი, რომელსაც ძალიან ადარდებს ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული საკითხები. წლების განმავლობაში ის მივიდა დასკვნამდე, რომ უნდა დაუჯეროს რაღაც ნადერის გამოკვლევას ბევრ საკითხში, მათ შორის, უსაფრთხო ტრანსპორტის, ჰოთ-დოგებში ქოლესტერინის შემცველობის, საშიში ელექტრო ხელსაწყოების, ჰაერის დაბინძურების და სხვა. მაგრამ, ასევე, დავუშვათ, რომ სემს სჯერა თეთრკანიანთა რასობრივი უპირატესობის, მას სჯერა, რომ თეთრკანიანები ყველა სხვა რასასთან შედარებით ინტელექტუალურად უპირატესი არიან. რა მოხდებოდა, თუ ნადერი ჩაატარებდა კვლევას კულტურაზე ნაკლებად დამოკიდებული ინტელექტის ტესტებით და შედეგად მიიღებდა, რომ რასობრივი უმცირესობები იგივე ქულებს იღებენ, როგორც თეთრკანიანები? ეს ინფორმაცია შეცვლიდა თუ არა სემის დამოკიდებულებებს? ალბათ, არა. როგორ? სემი ხომ სანდო მკვლევარად თვლის ნადერს? ჩემი აზრით, ეს საკითხი ემოციებზეა დამყარებული, ამიტომ ნადერის მიერ მიღებული ინტელექტის ტესტირების შედეგები ისე ადვილად არ მოახდენს გავლენას სემზე, როგორც ნადერის კვლევის შედეგები მანქანების, ქოლესტერინის ან დაბინძურების შესახებ. დამოკიდებულებების შეცვლა კიდევ უფრო ძნელია, ვიდრე მოსაზრებების.

ტელევიზორის ყურების გავლენა

იმ დროის მოცულობა, რასაც ჩვენ, ამერიკელები ტელევიზორთან ვატარებთ, გასაოცრად ბევრია.⁶⁹ ჩვეულებრივ სახლში ტელევიზორი ჩართულია დღეში 7 საათზე მეტ ხანს,⁷⁰ საშუალო სტატისტიკური ამერიკელი კვირაში 30 საათს ტელევიზორის ყურებაში ატარებს – ეს წელიწადში 1500 საათზე მეტია. სკოლადამთავრებულ მოზარდს გაცილებით მეტი დრო აქვს ვატარებული ტელევიზორის ყურებაში, ვიდრე მშობლებთან ან მასწავლებლებთან⁷¹ ურთიერთობაში.

მედიას აქვს გავლენა, მის მიერ ნაჩვენები რეალობა შეიცავს გარკვეულ ღირებულებებს. ტელევიზიის ყველაზე ინტენსიური ანალიზი ჩატარებული აქვთ ჯორჯ გერბნერს (George Gerbner) და მის კოლეგებს.⁷² ეს მკვლევრები 1960-იანი წლების ბოლოდან ანალიზებდნენ ათასობით პოპულარულ სატელევიზიო პროგრამას და გმირს. მათი მონაცემები, მთლიანობაში, გვაჩვენებს, რომ ტელევიზიის მიერ ასა-

ხულ რეალობას შეცდომაში შეჰყავს ამერიკელი მაცურებელი. მაგალითად, 1960-იანი და 1970-იანი წლების პროგრამებში ნაჩვენები მამაკაცების რაოდენობის შეფარდება ქალებთან თითქმის სამი ერთთან იყო, ქალები კი ნაჩვენები იყვნენ, როგორც ახალგაზრდა და მამაკაცებთან შედარებით ნაკლებად გამოცდილნი. ტელევიზიით თითქმის არ აჩვენებდნენ არათეთრკანიანებს (განსაკუთრებით ლათინოამერიკელებს და აზიელ ამერიკელებს) და ხანშიშესულ ადამიანებს, უმცირესობის ჯგუფები არაპროპორციულად მცირედ იყვნენ ნაჩვენები. თითქმის ყველა პროგრამაში მთავარი გმირები წარმოდგენილნი არიან, როგორც პროფესიონალი მენეჯერები; თუმცა, შეერთებულ შტატებში მოსახლეობის 67 პროცენტი ოფისის მოხელეები და მომსახურების სფეროს მუშაკები იყვნენ, სატელევიზიო პერსონაჟებიდან მხოლოდ 25 პროცენტს ჰქონდა ეს პროფესიები. და ბოლოს, დანაშაულს ათჯერ უფრო მეტად უჩვენებდნენ ტელევიზიით, ვიდრე რეალურ ცხოვრებაში იყო. სატელევიზიო პერსონაჟების ნახევარზე მეტი ყოველკვირეულად ძალადობრივად უპირისპირდებოდა ერთმანეთს; რეალობაში ნებისმიერ წელს ამერიკელთა ერთ პროცენტზე ნაკლები ხდება კრიმინალური ძალადობის მსხვერპლი. FBI-ს სტატისტიკიდან ჩანს, რომ ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში ქვეყანაში მცირდება ძალადობრივი დანაშაულის სიხშირე, რაც შეეხება ტელევიზიას, აქ ძალადობრივი დანაშაული მატულობს. დევიდ რინტელსმა⁷³ სატელევიზიო სცენარისტმა და ამერიკის მწერალთა გილდიის ყოფილმა პრეზიდენტმა საუკეთესოდ შეაჯამა ეს ყველაფერი ფრზაში: „ყოველდღე, რვიდან თერთმეტ საათამდე, ტელევიზორში ერთი ხანგრძლივი ტყუილია“.

ხალხსაც სჯერა ამ ტყუილის. ჩატარდა კვლევა, რომლის მიზანიც იყო ტელევიზორის ხშირად (დღეში 4 საათზე მეტი) და იშვიათად (დღეში 2 საათზე ნაკლები) მაცურებელი ადამიანების დამოკიდებულებების და რწმენების შედარება. აღმოჩნდა, რომ ისინი, ვინც ხშირად უყურებდნენ ტელევიზორს: 1) გამოხატავდნენ უფრო მეტ რასისტულ დამოკიდებულებებს; 2) ფიქრობდნენ, რომ უფრო მეტი ადამიანი მუშაობდა ექიმებად, იურისტებად და სპორტსმენებად, ვიდრე სინამდვილეშია; 3) ფიქრობდნენ, რომ ქალებს ჰქონდათ გაცილებით ნაკლები უნარები და ინტერესები, ვიდრე მამაკაცებს; 4) გადაჭარბებულად აფასებდნენ ძალადობას. კვლევის შედეგებიდან ჩანს, რომ რაც უფრო ხანგრძლივად უყურებენ ადამიანები ტელევიზორს, მით უფრო მეტად ფიქრობენ, რომ სამყარო დაწყვეტილი ადგილია, სადაც ადამიანები ცდლობენ უმტრონ ერთმანეთს და, თუ შეძლებენ, მოერიონ სხვას. სხვა სიტყვებით, ტელევიზორის ხშირად მაცურებელი ადამიანებისთვის რეალობა ჰგავს ტიპურ „რეალთი შოუს“. ეს დამოკიდებულებები და რწმენები ასახავს ამერიკული ცხოვრების იმ არაზუსტ აღწერილობას, რომელსაც ტელევიზია გვაწვდის. თუ გავითვალისწინებთ, რომ ტელევიზიით ადამიანის ბუნების ბნელ მხარეს გვაჩვენებენ ხოლმე, გასაკვირი არაა, რომ ტელევიზორის ხშირად მაცურებელი ადამიანები ნაკლებად ბედნიერნი არიან, ვიდრე იშვიათად მაცურებელნი.⁷⁴

ადამიანთა უმრავლესობისთვის ტელევიზია არის საზოგადოების ზოგიერთი ასპექტის შესახებ ინფორმაციის მიღების ერთადერთი წყარო. მაგალითად, განვიხი-

ლოთ დანაშაული. სატელევიზიო პროგრამების დიდი ნაწილი შედგება „კრიმინალური გადაცემებისგან“ – თხუთმეტი წლის ასაკში ტელევიზიით უკვე ნანახი გვაქვს 13 000-ზე მეტი მკვლელობა. მეტიც, რამდენიმე კვლევამ აჩვენა, რომ კრიმინალურ სიუჟეტებში არსებობს პოლიციელის და დამნაშავეის თითქმის უცვლელი სახეები. მაგალითად, ტელევიზიით ნაჩვენები პოლიციელები გასაოცრად ეფექტურები არიან, ხსნიან თითქმის ყველა დანაშაულს, და შეუმცდარები არიან: გადაცემის დასასრულისთვის არადადნაშავე პერსონაჟი არადროს რჩება ციხეში. სატელევიზიო დამნაშავეები დანაშაულს სწადიან ფსიქოპათოლოგიის ან დაუკმაყოფილებელი სიხარბის გამო. ტელევიზია ხაზს უსვამს დამნაშავეთა პიროვნულ პასუხისმგებლობას მათ მოქმედებებზე და უგულვებელყოფს დანაშაულთან დაკავშირებულ სიტუაციურ ფაქტორებს, როგორცაა სიღარიბე და უმშვერობა. ამგვარ ასახვას მნიშვნელოვანი სოციალური შედეგები მოსდევს. ადამიანები, რომლებიც ხშირად უყურებენ ტელევიზორს, იღებენ ამ რწმენებს და ეს გავლენას ახდენს მათ მოლოდინებზე, თუ ისინი სასამართლოში იმუშავენ, უფრო მკაცრ პოზიციებს იკავებენ. ტელევიზორის ხშირად მაყურებელი ადამიანები პირიქით იგებენ უდანაშაულობის პრეზუმპციას. მათ სჯერათ, რომ ბრალდებული აუცილებლად უნდა იყოს რაიმეში დამნაშავე, სხვაგვარად იგი სასამართლოზე ვერ მოხვდებოდა.⁷⁵

ტელევიზიის ისტორია გვიჩვენებს, რომ როგორც კი ქვეყნის რომელიმე რეგიონის მოსახლეობისთვის ტელევიზორი ხელმისაწვდომი ხდებოდა, ეს ემთხვეოდა ძარცვების მკვეთრ გაზრდას ამ რეგიონებში.⁷⁶ რატომ უნდა მომხდარიყო ასე? ყველაზე გონივრული ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ ტელევიზიით გადის სხვადასხვა პროდუქტის შესახებ რეკლამები; ტელევიზია მაღალი და საშუალო კლასის ცხოვრებას ნორმად წარმოაჩენს. სიმდიდრისა და პროდუქციის მოხმარების ფართოდ გავრცელებულობის ილუზიამ უქონელ მაყურებელს შეიძლება გაუჩინოს გაღიზიანება და ბრახი, თუ ის საკუთარ ცხოვრებას ტელევიზიით ნაჩვენებ ცხოვრების სტილს შეადარებს, ამავდროულად, მათ უჩნდებათ მოტივაცია, ნებისმიერი ხერხით „გაიზიარონ ამერიკული ოცნება“.

უნდა გთხოვოთ, რომ სიფრთხილით მოეკიდოთ ტელევიზიის გავლენის შესახებ კვლევების მონაცემთა ინტერპრეტაციას. ზემოთ აღწერილი ექსპერიმენტებისგან განსხვავებით, ტელევიზიის კვლევა კორელაციურია. ტელევიზორის ყურების დრო იზომება რამდენიმე სხვა ცვლადთან ერთად – ბედნიერება, დამოკიდებულება და დანაშაულის მიმართ, რწმენა დანაშაულის შესახებ და სხვა. თითქმის შეუძლებელია დამოკიდებულებების მიმართულებების დადგენა. მაგალითად, ლოგიკური გვეჩვენება, დავასკვნათ, რომ ის ადამიანები, ვინც ტელევიზორს ხანგრძლივად უყურებენ, შედეგად ნაკლებად ბედნიერები იქნებიან. თუმცა, ისიც შესაძლებელია, რომ ტელევიზორის ხანგრძლივად ყურებას სწორედ ის იწვევდეს, რომ ადამიანი თავს უბედურად გრძნობს.

ადამიანის აზროვნება ყოველთვის ლოგიკური არაა. მართალია, ჩვენ, ადამიანებს, შეგვიძლია ზუსტი და დეტალურ გათვალისწინებით აზროვნება, ჩვენ ასევე შეგვიძლია, დავამახინჯოთ და გულისყურით არ მოვეკიდოთ აზროვნების პრო-

ცესებს. იმისათვის, რომ მივხვდეთ, როგორ უნდა შევცვალოთ დამოკიდებულება, პირველ რიგში უნდა გავიგოთ ადამიანის აზროვნების სირთულე და მოტივები, რომელთა გამოც ადამიანები ეწინააღმდეგებიან ცვლილებას. ეს ძალიან საინტერესო და მნიშვნელოვანი საკითხებია, მათ შესახებ მომდევნო ორ თავში ვისაუბრებ. მე-4 თავში შევეცდებით გავიგოთ, როგორ ხსნიან ადამიანები, სწორად თუ მცდარად, სოციალურ მოვლენებს. მე-5 თავი არის იმ ძირითადი მოტივების აღწერა, რომლებიც საფუძვლად უდევს ამ სწორად თუ მცდარად ახსნას.

სოციალური კოზნისია

ცნობილი პოლიტიკური ანალიტიკოსი უოლტერ ლიპმანი გენიალურ წიგნში, „საზოგადოებრივი აზრი“, მოგვითხრობს პატარა სამრეწველო ქალაქში მცხოვრები ახალგაზრდა გოგონას ისტორიას, რომელსაც მზიარული ხასიათი მოულოდნელად შეუცვალა მწარე გლოვამ. როგორც ჩანს, ყველაფერი იმით დაიწყო, რომ ქარის დაქროლვამ სამზარეულოს ფანჯარა ჩამატვრია. ახალგაზრდა გოგო რამდენიმე საათის განმავლობაში მწარედ ტიროდა და გაურკვეველად საუბრობდა. როცა, ბოლოს და ბოლოს, მისი ნათქვამიდან აზრის გამოტანა შეძლეს, აღმოჩნდა, რომ მისთვის, მინის გატეხვა ახლო ნათესავის სიკვდილს ნიშნავდა. ამიტომ, ის მამას გლოვობდა, რადგან დარწმუნებული იყო, რომ მამამისი გარდაიცვალა. ახალგაზრდა გოგო მგლოვიარე იყო, ვიდრე, რამდენიმე დღის შემდეგ, ტელეგრამა არ მოვიდა, სადაც ეწერა, რომ მამამისი ჯანმრთელი და ცოცხალი იყო. გოგონამ ეს მთელი ისტორია ააგო მარტივ გარეგან ფაქტსა (გატეხილი ფანჯარა), ცრურწმენასა (გატეხილი ფანჯარა ნიშნავს სიკვდილს), შიშსა და მამის სიყვარულზე.

შუა საუკუნეების ევროპაში გავრცელებული იყო ღამის ქოთნების – ჭურჭელი, რომელიც შეიცავდა მთელი დღის ნაგროვებ შარდსა და ექსკრემენტებს – შიგთავსის ფანჯრიდან, პირდაპირ, ქუჩაში გადაღვრის მეთოდით დაცლის ჩვეულება. ეს სიბინძურე ქუჩაში რჩებოდა, რაც იწვევდა ეპიდემიებსა და ავადმყოფობას. თანამედროვე ადამიანის გონებისთვის ასეთი ჩვეულება პრიმიტიული, ბარბაროსული და ძალიან სულელური ჩანს, მით უმეტეს, თუ გავიხსენებთ, რომ ჯერ კიდევ ძველ რომაელებს ჰქონდათ მოწესრიგებული კანალიზაცია. მაშ, როგორ დავუბრუნდით ღამის ქოთნებს? შუა საუკუნეებში ადამიანებს მხოლოდ იმის კი არ სჯეროდათ, რომ სიშიშვლე ცოდვაა, არამედ იმისიც, რომ უტანსაცემო სხეულს ავი სულელები უტყვენ. ამ რწმენის გამო იყო, რომ რომაელების ყოველდღიური ბანაობის ჩვეულება ევროპაში უარყვეს და წელიწადში ერთხელ ბანაობით შეცვალეს. თანდათანობით, სახლში აბანოების გაკეთების ტრადიციაც დაიწყო მთელსა და საზოგადოებამ სანტიქნიკის ცოდნაც დაივიწყა, რაც აუცილებელი იყო შიდა ტუალეტების მოსაწყობად. ღამის ქოთანი აუცილებლობის გამო გაჩნდა. საუკუნეები გავიდა, ვიდრე ადამიანები უარყოფდნენ დაავადების „ავი სულელებით“ გამოწვევის თეორიას და თანამედროვე თეორიაზე გადავიდოდნენ, რომელიც დაავადების გამოწვევას ვირუსებით და ბაქტერიებით ხსნის.

ჩემი მიზანი გონების არანორმალური მოქმედების გამოკვლევა, ან ჯანდაცვისა და ჰიგიენის თანამედროვე სისტემის უპირატესობებზე საუბარი არაა. ამ ისტორიების მოთხრობა იმიტომ დამჭირდა, რომ დამესვა ფუნდამენტური საკითხი: ჩვენ, თანამედროვე ადამიანები, რამდენად ვიქცევით იმ ახალგაზრდა გოგონას მსგავსად, ან შუა საუკუნეების ადამიანების მსგავსად? ახდენს თუ არა გავლენას ჩვენი გამონაგონი ჩვენს ქცევასა და მოქმედებებზე? არ გამიკვირდებოდა, თუ სოციალური ფსიქოლოგიის სახელმძღვანელოს ავტორი ოცდამეორე საუკუნეში სოციალური კოგნიციის შესახებ თავს ღამის ქოთნების შესახებ თხრობით კი არ დაიწყებდა, არამედ პესტიციდების ამბით, ან შიდსის ვირუსით გამოწვეული სიკვდილიანობის ამბით. ტექსტი, შეიძლება, ასეთიც ყოფილიყო.

„მეოცე და ოცდამეორე საუკუნეების განმავლობაში მილიონობით ადამიანი ილუპებოდა შიმშილით – იმიტომ კი არა, რომ საკვების ნაკლებობა იყო, არამედ იმიტომ, რომ მათი საკვები მოწამლული იყო წლების განმავლობაში ნიადაგში ჩადენილი ქიმიკატებით, რომლებიც საკვებ პროდუქტებში გროვდებოდა. ძალიან ბევრმა ჭკვიანმა ადამიანმა იცოდა, რომ ეს ხდებოდა, მაგრამ ამ პროცესისთვის ხელის შესაშლელად არაფერი გაკეთებულა.

გარდა ამისა, ასორმოცდაათ მილიონზე მეტი ადამიანი დაიღუპა შიდსის ვირუსით, რადგან არ სურდათ თავის დაცვა პრეზერვატივით. თანამედროვე მკითხველს, შეიძლება, გაუკვირდეს, როგორ შეეძლოთ იმავე კულტურის ადამიანებს, რომლებიც მთვარეზე მოგზაურობდნენ და უამრავ საშინელ დაავადებას კურნავდნენ, ასე სულელურად მოქცეულიყვნენ. როგორც ჩანს, იმ დროში ბევრს სჯეროდა, რომ გულახდილად საუბარი საკუთარი სქესობრივი როლის შესახებ ცოდვას და ზიანის მოტანას შეუძლია. მაგალითად, ოცდამეორე საუკუნის დასაწყისში თინეიჯერების მშობლების უმეტესობა იზიარებდა იმ პრიმიტიულ რწმენას, რომ სკოლაში პრეზერვატივების დარიგება ხელს შეუწყობს სქესობრივი ცხოვრების მოუწესრიგებლობას – მიუხედავად იმისა, რომ კვლევებმა ეს არ დაადასტურა.

ამ ამბების მოთხრობა იმ მიზნით კი არ მსურდა, რომ მეჩვენებინა, რამდენად გულუბრყვილო იყო ადამიანთა უმეტესობა იმ პერიოდში, არამედ იმისთვის, რომ დამესვა ფუნდამენტური საკითხი: „რამდენად ვგავართ ჩვენ შიდსის იმ დაუფიქრებელ მსხვერპლებს, ან იმ ფერმერებს, რომლებიც ასე დაუფიქრებლად იყენებდნენ პესტიციდებს?“

ყოველი თაობა გაცეებით იხსენებს წინა თაობების არასწორ, ირაციონალურ და, ზოგჯერ, სულელურ აზროვნებას. სოციალური ფსიქოლოგები დიდ დროს უთმობენ იმ მიზეზების კვლევას, რატომ ფიქრობენ ამა თუ იმ თაობის ადამიანები ასე, რატომაა მათი ყოველდღიური აზროვნება – ახსნა, წინასწარმეტყველება, გადაწყვეტილების მიღება – ხშირად ირაციონალური. სოციალური ფსიქოლოგიის ამ სფეროს **სოციალურ კოგნიციას** უწოდებენ. როგორც ვნახავთ, იმ ფაქტის მიუხედავად, რომ ჩვენ, ადამიანები ყველაზე გონიერი და წარმატებული სახეობა ვართ დედამიწაზე, ჩვენ ძალიან ვართ შეცდომებისადმი მიდრეკილნი. თუმცა, ჩვენი შეცდომები მხოლოდ შემთხვევითი და უმნიშვნელო შეცდომები არაა. ხშირად ესაა სისტემა-

ტური არაობიექტური შეფასებები, ან ცდომილებები, რომლებიც კომპიუტერული პროგრამის ვირუსებს ჰგავს; ზოგჯერ პროგრამა მუშაობს, როცა ერთ დავალებას ვაძლევთ, მაგრამ აღარ მუშაობს, როცა მეორე დავალების შესრულებას ვცდილობთ. შეცდომების კვლევას ბევრი რამის გარკვევა შეუძლია იმის თაობაზე, როგორაა ჩვენი გონება დაპროგრამებული.

ჩვენი გონება მუდმივად ცდილობს, რომ სამყაროში გაერკვეს; მაგრამ ადამიანები ამას განსხვავებულად აკეთებენ. როცა ახალ ადამიანს ვხვდებით, გვექმნება პირველი შთაბეჭდილება. როცა სუპერმარკეტში შევიღვართ, ჩავუვლით ასობით პროდუქტით სავსე გასასვლელს; უნდა შევეცადოთ, გავერკვეთ, რომელი მათგანი შეესაბამება ჩვენს მოთხოვნილებებს ყველაზე მეტად. ზოგჯერ, გვეკითხებიან, ვინ ვართ ჩვენ, და უნდა გავიხსენოთ ჩვენი ცხოვრების ეპიზოდები და მომენტები, რათა შევადგინოთ პასუხები, რომლებიც სწორი გვეგონია. ყოველდღე ვიღებთ გადაწყვეტილებებს – რა ჩავიცვათ, ვისთან ერთად ვისადილოთ, რა ვჭამოთ, რომელი ფილმი ვნახოთ, ვუპასუხოთ თუ არა ტელეფონს. ზოგჯერ, ჩვენი გადაწყვეტილებები ძალიან მნიშვნელოვანია: ვის ვენდოთ, რომელ ფაკულტეტზე ჩავაბაროთ, რა პროფესია ავირჩიოთ, რომელ სოციალურ პოლიტიკას დავუჭიროთ მხარი, ვისზე დავკორწინდეთ, ვიყოლიოთ თუ არა შვილები, და ასე შემდეგ. ჩვენ მიერ როგორც ყოველდღიური, ისე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებების მიღება დამოკიდებულია იმაზე, როგორ ვიგებთ ჩვენს სოციალურ სამყაროს.

როგორ ვიგებთ ჩვენ სამყაროს?

ჩვენ, ადამიანებს, მძლავრი და ეფექტიანი გონება გვაქვს. მაგრამ რაც უნდა ბრწყინვალედ მუშაობდეს ჩვენი გონება, მას მაინც ბევრი აკლია სრულყოფილებამდე. ამ არასრულყოფილების ერთ-ერთი შედეგი ისაა, რომ ადამიანთა უმეტესობამ „იცი“ ბევრი ისეთი რამ, რაც სიმართლეს არ შეესაბამება. ავიღოთ გავრცელებული მაგალითი: ბევრ ადამიანს სჯერა, რომ შედარებით უნაყოფო წყვილები თუ ბავშვს იშვილებენ, უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, რომ შემდეგ საკუთარი შვილი ეყოლოთ, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ არ იშვილებენ. დასაბუთება ასე ხდება ხოლმე: შვილის აყვანის შემდეგ დაძაბულობა იხსნება; ახლა წყვილი აღარაა მხოლოდ ბავშვის ჩასახვაზე ორიენტირებული, ამიტომ ჩასახვა უფრო ადვილი ხდება. ტომ გილოვიჩის (Tom Gilovich) თანახმად, ეს შეხედულება, მისი გავრცელებულობის მიუხედავად, არ შეესაბამება სიმართლეს; შედარებით უნაყოფო წყვილებში, რომლებიც ბავშვს იყვანენ შვილად, ჩასახვის ალბათობა არ იზრდება იმ წყვილებთან შედარებით, რომლებსაც შვილად არ აუყვანიათ ბავშვი. რატომ სჯერა ადამიანთა უმეტესობას, რომ ეს ასეა? მიზეზი ორია: 1) ეს იმდენად მომხიბლავი და მისაღები აზრია, რომ ჩვენ გვინდა, სიმართლე იყოს, 2) ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, ყურადღება მივაქციოთ მხოლოდ იმ რამდენიმე მაგალითს, როცა ბავშვის აყვანის შემდეგ თავადაც ეყოლა წყვილს საკუთარი შვილი და არა იმ შემთხვევებს, როდესაც მათ შვილი არ ჰყოლიათ, ან როდესაც წყვილს ბავშვის აყვანის გარეშე ეყოლა შვილი.

ამგვარად, ყურადღების შერჩევითობისა და მეხსიერების შერჩევითობის გამო, ეს გვეჩვენება სიმართლედ.

ჩვენ რაციონალური ცხოველები ვართ? აშკარაა, რომ ჩვენ, უმეტესწილად, ცვდილობთ, ასეთები ვიყოთ. ადამიანის კოგნიციის შესახებ ერთ-ერთი ყველაზე ძველი და ფართოდ გავრცელებული მოსაზრება იმაში მდგომარეობს, რომ ის სრულებით რაციონალურია; თითოეული ინდივიდი ცდილობს, რაც შეუძლია, ყველაფერი გააკეთოს, რომ სიმართლე იპოვოს და სწორი აზრები და რწმენა ჰქონდეს. ამ მოსაზრების ერთ-ერთი მთავარი მომხრე იყო მეთვრამეტე და მეცხრამეტე საუკუნეების უტილიტარისტი ფილოსოფოსი ჯერემი ბენტემი, რომელიც წერდა იმის შესახებ, როგორ არჩევენ ადამიანები, კარგია თუ არა მათი ქცევა ან გადაწყვეტილება, როგორ ადგენენ საკუთარი ქცევების მორალურ სტატუსს. ბენტემის მიხედვით, ჩვენ ვიყენებთ *felicific calculus*-ს ანუ ბედნიერების გამომთვლელს, რათა გავარკვიოთ, რა არის კარგი და რა არის ცუდი. მიწიერი მაგალითის საფუძველზე რომ განვიხილოთ, დავუშვათ, ახალი მანქანის ყიდვა მინდა. საყიდელი მანქანის მარკის და მოდელის შესარჩევად თითოეული მწარმოებლის შემთხვევაში მე შეგვარებდი იმ სიამოვნებას (სპორტული დიზაინი, კომფორტული სალონი, მძლავრი მობტორი) და გამოვაკლებდი იმ ტკივილს (ყოველთვიური გადასახადი, რომელიც ჩემს ბიუჯეტს დააცარიელებს, საწვავის ხშირად ჩასხმის ხარჯები, და ა. შ.), რის მოტანაც მას შეუძლია. შემდეგ ავირჩევდი მანქანას, რომელიც ერთდროულად ყველაზე მეტ სიამოვნებას მომიტანს და ყველაზე ნაკლებ ტკივილს. ბენტემის მიხედვით, მთავრობის და ეკონომიკური სისტემების მოვალეობაა, უზრუნველყონ „უდიდესი სიამოვნება ადამიანთა უმრავლესობისთვის“. მას სხვებიც დაეთანხმნენ; ბენტემის *felicific calculus*-ის მოდელი, რომელიც მისმა მოსწავლემ, ჯონ სტიუარტ მილმა, მცირედ შეასწორა და განავრცო, იყო ერთ-ერთი იდეა, რომელიც საფუძვლად დაედო თანამედროვე კაპიტალიზმს.

ჩვენს თანამედროვეობასთან უფრო ახლოს, 1960-იან და 70-იან წლებში, სოციალურმა ფსიქოლოგმა ჰაროლდ კელიმ (Harold Kelley) ადამიანის აზროვნება უფრო რთულად, მაგრამ ასევე რაციონალურად წარმოადგინა: ის ამტკიცებდა, რომ ადამიანები აზროვნებენ *გულუბრყვილო მეცნიერების* მსგავსად. მოცემული მოვლენისთვის, ან ფენომენისთვის, საუკეთესო ახსნის მოსაძებნად პროფესიონალი მეცნიერები ეძებენ გარკვეულ დამოკიდებულებებს მონაცემებში – ანუ, ისინი ცდილობენ, იპოვონ შემთხვევები, რომლებშიც „X მუდამ Y-ის წინ ხდება და ცვლის Y-ს და მხოლოდ Y-ს, რათა დაასკვნან, რომ X-მა გამოიწვია Y.“ ასე, მაგალითად, თუ მეცნიერს სურს, დაადგინოს, იწვევს თუ არა მოწვევა ფილტვის კიბოს, მან უნდა შეისწავლოს ყველა ადამიანი, რომელიც ეწევა და აქვს ფილტვის კიბო, ყველა ადამიანი, რომელიც ეწევა და არ აქვს ფილტვის კიბო, ყველა ადამიანი, რომელიც არ ეწევა და აქვს ფილტვის კიბო, და ყველა ადამიანი, რომელიც არ ეწევა და არ აქვს ფილტვის კიბო. ამ გზით, მეცნიერს შეუძლია, გაიგოს, რა როლი აქვს მოწვევას ფილტვის კიბოს გაჩენაში. კელიმ ივარაუდა, რომ მსგავსი პროცესი მიმდინარეობს, როდესაც ჩვეულებრივი ადამიანი (გულუბრყვილო მეცნიერი) ცდილობს, ახსნას სხვა ადამი-

ანის საქციელი – ატრიბუციის პროცესი. კონკრეტულად, ეს ადამიანი ცდილობს სამი სახის ინფორმაციის მოძიებას: მოცემული ქცევის ერთგვაროვნება (ყოველთვის ასე იქცევა თუ არა ეს ადამიანი, სხვა სიტუაციაში, სხვა დროს?), კონსენსუსი (სხვებიც ასე იქცევიან თუ არა იმავე სიტუაციაში?) და/ან მოქმედების გამორჩეულობა (მხოლოდ ეს ადამიანი იქცევა თუ არა ამგვარად?).

მაგალითად, დავუშვათ, თქვენ დაინახეთ, როგორ აკოცა ბეთმა სკოტს და ვილაც გეკითხებათ, რატომ გააკეთა ეს. კელის თანახმად, ვიდრე ამ შეკითხვას უპასუხებდეთ, თქვენ ცოტა მეტი რამის ცოდნა დაგჭირდებოდათ მოცემული სიტუაციის შესახებ: ბეთი ასე დადის და უყოყმანოდ კოცნის თითქმის ყველას? თუ ასეა, მაშინ ბეთის ქცევის ერთგვაროვნება საშუალებას გვაძლევს, დავასკვნათ, რომ ბეთმა სკოტს იმ მიზეზით აკოცა, რომ ბეთი ძალიან მოსიყვარულე პიროვნებაა. მაგრამ, დავუშვათ, თქვენ აღმოაჩინეთ, რომ სკოტს თითქმის ყველა კოცნის. კონსენსუსის გამო ვასკვნით, რომ ბეთმა სკოტს იმიტომ აკოცა, რომ სკოტს ყველა კოცნის და ის ყველას მოსწონს. და ბოლოს, თუ ბეთმა აკოცა მხოლოდ სკოტს და სკოტს სხვა არავინ კოცნის, კოცნის გამორჩეულობა აღნიშნავს რაიმე განსაკუთრებულ ურთიერთობას ბეთსა და სკოტს შორის; ისინი ან შეყვარებულები არიან, ან სკოტმა რაიმე განსაკუთრებული გააკეთა, რითიც კოცნა დაიმსახურა.

როგორ ვიყენებთ ინფორმაციას ატრიბუციის გასაკეთებლად, ეხება უფრო მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებების მიღების პროცესსაც, ვიდრე იმის გარკვევაა, რატომ აკოცა ერთმა ადამიანმა მეორეს. მასწავლებლებმა უნდა გადაწყვიტონ, რატომ ვერ ჩააბარა გამოცდა მოსწავლემ. მოსამართლეებმა უნდა გადაწყვიტონ, ბრალდებული უდანაშაულოა, თუ დამნაშავე. სახელმწიფოებმა უნდა გადაწყვიტონ, როგორ უპასუხებენ სხვა სახელმწიფოთა პროვოკაციებს. ყველა ასეთ შემთხვევაში კონსენსუსის, მუდმივობის და გარკვეულობის შესახებ ინფორმაციის სისტემური აწონ-დაწონა ძალიან ღირებული და განსაკუთრებულად მნიშვნელოვანია.

მაგრამ, მართლა ამგვარად ფიქრობენ ადამიანები? ვართ ჩვენ ისეთი რაციონალურები, როგორებადაც ბენთემი და კელი წარმოგვადგენენ? საეჭვო არაა, რომ ჩვენ შეგვიძლია ასე მოქცევა. მაგალითად, ბენჯამინ ფრანკლინი მოგონებებში წერს, რომ ის, როგორც წესი, ასრულებდა ბედნიერების გამოთვლის ოპერაციას, ჩამოწერდა ხოლმე დადებით და უარყოფით მხარეებს მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებებისთვის. ზოგჯერ, სხვა ადამიანებიც იქცევიან ასე – იმის გადაწყვეტისას, რომელი მანქანა იყიდონ, ან რომელ კოლეჯში ჩააბარონ. დასკვნების გამოტანის სიადვილე ბეთის და სკოტის შემთხვევაში, როცა მოცემული გვაქვს კოვარიაციის შესახებ საჭირო ინფორმაცია, გვიჩვენებს, რომ შესაძლებელია ამგვარად, ანუ მეცნიერის მსგავსად, აზროვნება. თუმცა, რაციონალურ აზროვნებას, სულ მცირე, ორი პირობა სჭირდება: 1) მოაზროვნისთვის ხელმისაწვდომია ზუსტი, საჭირო ინფორმაცია; 2) მოაზროვნეს აქვს გონებრივი რესურსი, რომელიც საჭიროა ცნობრებისეული მონაცემების დასამუშავებლად. ყოველდღიურობაში ეს პირობები, თითქმის არასდროს სრულდება.

ჩვენ არ ვუყურებთ სამყაროს „ღმერთის თვალით“ – არ ვიცით ყველაფერი და არ ვართ თავისუფალი მიკერძოებულობისგან. წარმოვიდგინოთ რაიმე იმდენად მარტივი, როგორც ჩემი მანქანის ყიდვაა. მე, ნამდვილად, ვერ მეცოდინება ყველა ფაქტი. თუ ეს ახალი მოდელია, არ არსებობს მონაცემები, რამდენ ხანში ფუჭდება და როგორ ექვემდებარება შეკეთებას. გარდა ამისა, ჩემი აზრი ამ მანქანის შესახებ შემოსაზღვრულია ჩემი შეზღუდული თვალსაწიერის გამო; მე ვეცნობი მანქანას იმ ადამიანებისგან, რომლებიც რეკლამას უკეთებენ მას, შესაბამისად, მოტივირებული არიან, გადაჭარბებულად წარმოაჩინონ მისი დადებითი მხარეები; მე ამ მანქანის მართვის დიდი გამოცდილება არ მაქვს – 10-წუთიანი ტესტი გამყიდველის მეთვალყურეობით, მაშინ, როცა ინფორმაცია მჭირდება ხანგრძლივად მართვის შესახებ ყველა სახის სახიფათო გზებსა და ამინდში. თუ ასეთ ჩვეულებრივ რამეს, როგორცაა ახალი მანქანის ყიდვა, შეიძლება, ხელი შეუშალოს ინფორმაციის სიმწირემ და მცდარობამ, წარმოვიდგინოთ, რა სირთულეები შეგვხვდება უფრო უჩვეულო გადაწყვეტილებების მიღების დროს, როგორცაა, როდის დავიწყოთ ომი, ვისზე დავქორწინდეთ, რაში დავხარჯოთ გადასახადების გადამხდელთა ფული.

თუმცა, მეტი მონაცემების მიღება შესაძლებელიც რომ იყოს, მე არ მაქვს საკმარისი თავისუფალი დრო და მოტივაცია, რომ ნებისმიერი პრობლემის დაწვრილებითი ანალიზი გავაკეთო. დავუშვათ, ვაგრძელებ და ვასრულებ ბედნიერების გამოთვლას იმის თაობაზე, რომელი მანქანა ვიყიდო, გამოკვლევის ჩატარებას და ალტერნატივების აწონ-დაწონას 5 საათი დასჭირდა. ამავე დროს კი, ათიოდე სხვა გადაწყვეტილება უნდა მიმეღო: რა მოვამზადო საუზმედ? როგორ გავიმეორო ლექციის ჩანაწერები? რომელი კანდიდატი ავიყვანო სამსახურში? ნამდვილად სჭირდება ჩემს ქალიშვილს ის ძვირირიანი ბრეკეტები კბილებზე (და მაინც, რატომაა ცუდი არასწორი თანკბილვა?)

საჭიროა თუ არა, ჩემი ძვირფასი დროის რამდენიმე საათი დავუთმო თითოეული ამ გადაწყვეტილების დადებითი და უარყოფითი მხარეების ჩამოთვლას, როცა ათობით სხვა გადაწყვეტილება ელოდება თავის რიგს? ჩვენ ვცხოვრობთ შეტყობინებებით სავსე და გადაწყვეტილებებით მდიდარ გარემოში. საშუალო სტატისტიკური ამერიკელი ცხოვრებაში 7 მილიონზე მეტ რეკლამას ხედავს და ყოველდღიურად უამრავი გადაწყვეტილების მიღება უწევს – ზოგი მათგანი მნიშვნელოვანია, ზოგი უმნიშვნელო და ყოველდღიური, ზოგიც უმნიშვნელო ჩანს, მაგრამ მნიშვნელოვანი შედეგები მოსდევს. შეუძლებელია, ღრმად იფიქრო თითოეული ახალი ინფორმაციის და ყველა მისაღები გადაწყვეტილების შესახებ.

რას ვაკეთებთ ჩვენ? როგორც უკვე მიხვდით, ჩვენ საქმეს ვიოლებთ, როცა ეს შესაძლებელია. სიუზან ფისკესა და შელი ტეილორის (Susan Fiske, Shelley Taylor) თანახმად, ჩვენ, ადამიანები, კოგნიტური სიძუნწისთვის ვართ დაპროგრამებული; ჩვენ მუდამ ვეძებთ გზებს, დავზოგოთ კოგნიტური ენერჯია. ინფორმაციის გადამუშავების ჩვენი უნარი უსაზღვრო არაა, ამიტომ, ჩვენ ვცდილობთ, გამოვიყენოთ სტრატეგიები, რომლებიც გავვიმარტივებს რთული პრობლემების გადაჭრას. ამას ვაღწევთ ინფორმაციის ნაწილის უყურადღებოდ დატოვებით, რაც კოგნიტურ დატ-

ვირთვას ამცირებს; ან ინფორმაციისთვის „გადაჭარბებული მნიშვნელობის მინიჭებით“, რათა სხვა ინფორმაციის ძებნა აღარ დაგვჭირდეს; ან, შეიძლება, ინსტინქტს მივინდოთ და ისეთ ალტერნატივაზე შევჩერდეთ, სრულყოფილებამდე ბევრი რომ აკლია, მაგრამ საკმარისად კარგია, და აღარ შევუდგეთ ყველა შესაძლო ჭრილში საკითხის განხილვას. კოგნიტური სიძუნწის სტრატეგიები, შეიძლება, შედეგიანი იყოს – რადგან საშუალებას გვაძლევს, კარგად გამოვიყენოთ ჩვენი შეზღუდული კოგნიტური უნარი ინფორმაციის თითქმის უსაზღვრო ნაკადის დასამუშავებლად – თუმცა, ამ სტრატეგიებს სერიოზული შეცდომების და მიკერძოებულობის გამოწვევაც შეუძლია, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, თუ შეუსაბამო ხერხს ავირჩევთ, ან სიჩქარეში სასიცოცხლო მნიშვნელობის ინფორმაციას გამოვტოვებთ.

ზოგიერთ მკითხველს, შეიძლება, გული დასწყდეს, როცა აღმოაჩენს, რომ ისეთი რაციონალური არ ყოფილა, ან ისე ღრმად არ უაზროვნია, როგორც აქამდე ეგონა. შესანიშნავია, როცა გჯერა, რომ ადამიანის გონებას განუსაზღვრელი ძალა აქვს, რომ ჩვენ პირდაპირი წვდომა გვაქვს აბსოლუტურ და ობიექტურ ჭეშმარიტებაზე. მაგრამ, იმედგაცრუებულნი დავრჩებით თუ არა ამის გამო, მაინც მნიშვნელოვანია იმის გააზრება, რომ აზროვნების შემოკლების ხერხებს მიკერძოებული და წინასწარ აკვიტებული დამოკიდებულებების წარმოქმნა შეუძლია, რომლებიც ფარავენ ჭეშმარიტებას. ემილი პრონინმა (Emily Pronin) და მისმა კოლეგებმა აჩვენეს, რომ მიკერძოებული აზროვნების ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული მაგალითია, როცა ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ჩვენ ნაკლებად მიკერძოებულნი ვართ, ვიდრე საშუალო სტატისტიკური, ჩვეულებრივი ადამიანი. ჩვენ გვგონია, რომ სამყაროს ისეთს ვხედავთ, როგორც ის სინამდვილეში არის, ხოლო სხვები ისეთს ხედავენ, როგორც მათ სურთ, რომ დაინახონ. პრონინის მტკიცებით, ჩვენ ყველას გვაქვს ეს „მიკერძოების სიბრმავე“, რადგან ჩვენს მოტივებში და აზროვნების პროცესებში ჩალრმავებისას ვერასოდეს ვამჩნევთ მიკერძოებას, იმიტომ, რომ ეს თავად კოგნიტური მიკერძოებულობის ბუნებაშია ჩადებული, ის არაცნობიერი და არაწინასწარგანზრახულია. ამის საპირისპიროდ, როცა სხვების შესახებ ვმსჯელობთ, ვაკვირდებით მათ ქცევას და ძალიან ხშირად აღმოვჩენთ რაიმეს, რასაც მიკერძოებად მივიჩნევთ. აქედან გამომდინარე, ვიდრე არ შევძლებთ საკუთარი კოგნიტური შეზღუდულობის შემჩნევას, მის ტყვეობაში დავრჩებით. მაგალითად, სანამ არ შევამჩნევთ, რომ სხვებს ხშირად განვსჯით სტერეოტიპების საფუძველზე, ან ინფორმაციის მოცემული სახით წარმოდგენას შეუძლია ჩვენს მსჯელობაზე გავლენის მოხდენა და მიკერძოებულობის გამოწვევა, მანამდე არ შეგვეძლება ზომების მიღება ამგვარი შეცდომების გასასწორებლად, ან წინასწარვე აღსაკვეთად. კიდევ უარესი, თუ ჩვენ ვერ მივხვდებით კოგნიტური სიძუნწის შედეგებს, უფრო მეტად გავაიგივებთ საგნების შესახებ საკუთარ მოსაზრებებს აბსოლუტურ ჭეშმარიტებასთან და დავასკვნით, რომ ის ადამიანები, რომლებიც არ იზიარებენ ჩვენს აზრებს, ცდებიან, ისინი სულელები, გიჟები – ან ბოროტები არიან.

როგორც ისტორია გვიჩვენებს, ადამიანებისთვის უფრო ადვილია სიძულვილის აქტების და ბოროტების ჩადენა, თუ დარწმუნებულნი არიან საკუთარ აბსოლუტურ

სიმართლეში და სხვების შეხედულებათა მცდარობაში. ჩვენი მიდრეკილება მიკერძობისა და შეცდომებისაკენ მნიშვნელოვან დაბრკოლებას უქმნის ინტერპერსონალურ და ჯგუფის შიგნით ერთმანეთის გაგებას. თუმცა, მხოლოდ ის ფაქტი, რომ ჩვენ კოგნიტიური სიძუნწე და საკუთარი არაცნობიერი მიკერძობების მიმართ სიბრმავე გვახასიათებს, არ ნიშნავს, რომ შეცდომებისთვის ვართ განწირული. რადგან ჩვენ უკვე ვიცით ადამიანის გონებისთვის დამახასიათებელი შეზღუდულობისა და გავრცელებული მიკერძობების შესახებ, ჩვენ შეგვიძლია, ცოტა უკეთესად დავიწყოთ ფიქრი და უფრო ჭკვიანური გადაწყვეტილებები მივიღოთ. ჩემი მიზანია, ამ თავში არა მხოლოდ ჩამოვთვალო აზროვნების ამ შეზღუდულობათაგან ზოგიერთი. არამედ, იმედი მაქვს, ამ შეზღუდულობების გამოკვლევის გზით, ჩვენ შევძლებთ, ცოტა უკეთესად აზროვნება ვისწავლოთ.

კონფლიქტის გავლენა სოციალურ შეფასებაზე

დავიწყოთ სოციალური კონტექსტის განხილვით – ეს არის საგნების აღწერის და წარმოდგენის ფორმა – ვნახოთ, რა გავლენას ახდენს სოციალური კონტექსტი ადამიანების, მათ შორის, საკუთარი თავის, შეფასებაზე. თანმიმდევრულად შევხებით სოციალური კონტექსტის ოთხ სხვადასხვა ასპექტს: ალტერნატივების შედარებას, სიტუაციების მიერ აზრების გამოწვევას, დასკვნის ჩამოყალიბებას ან ფორმულირებას, ინფორმაციის წარმოდგენის ფორმას. ამ დროს სოციალური აზროვნების ძირითადი პრინციპი ვლინდება: ყველა შეფასება შედარებითია; რას ვფიქრობთ ადამიანის ან საგნების შესახებ, დამოკიდებულია გარემოს კონტექსტზე.

ორიენტირები და კონტრასტის გავლენა. ობიექტი იმაზე უკეთესი ან უარესი ჩანს, ვიდრე სინამდვილეშია, ეს დამოკიდებულია იმაზე, რასთან ვადარებთ მას. გამყიდველების უმეტესობა ხვდება ამ ფენომენს. ზოგიერთი მათგანი იყენებს კიდევ ამას. მოდით, ამისი მაგალითი სახლებით მოვაჭრე უძრავი ქონების აგენტის შემთხვევის საფუძველზე ვნახოთ. თქვენი მოთხოვნების გაგების შემდეგ აგენტს მიჰყავხართ რამდენიმე სახლთან, რომლებითაც „ალბათ, არ დაინტერესდებით“. პირველად შედიხართ პაწაწინა ოროთახიან სახლში, რომელსაც ძალიან პატარა ეზო აქვს. სახლი შესაღებია; ინტერიერი მოუწესრიგებელია; სამზარეულოს ლინოლეუმი დატალღულია; მისაღებში ხალიჩა გაცვეთილია და სუნი ასდის; საწოლი ოთახი იმდენად პატარაა, რომ საშუალო ზომის საძინებელი გარნიტური არ დაეტივა. როცა აგენტი გასაყიდ ფასს გისახელებთ, თქვენ განცვიფრებული რჩებით: „ღმერთო ჩემო! ამ სახლში ამდენი უნდათ? ვინ გასულელდება ისე, რომ ამ ხუხულაში ამდენი ფული გადაიხადოს?“ ცხადია, თქვენ არა, ალბათ, არც არავინ სხვა. მაგრამ როგორ ფიქრობთ, ამ ნახევრად დანგრეული სახლის ნახვა რა გავლენას მოახდენს საშუალო, ჩვეულებრივი სახლის შეფასებაზე, რომელსაც ამის შემდეგ გიჩვენებენ?

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეს დანგრეული სახლი სატყუარაა – სატყუარები კი ძალიან დიდ გავლენას ახდენენ ჩვენს გადაწყვეტილებებზე, ისინი ალტერნატივებთან შედარების გზით ახდენენ გავლენას. რესტორნის ღვინოების ჩამონათვალში

იპოვით ფასის დიდ სხვადასხვაობას ნებისმიერი მარკის ლვინისთვის. მაგალითად, ვთქვათ, რესტორანს აქვს ოთხი სახის „მერლო“ – ბოთლი \$14-ად, ბოთლი \$35-ად, ბოთლი \$70-ად და ბოთლი \$170-ად. რესტორანი \$170-იანი ბოთლის ლვინოს დიდი რაოდენობით ვერ გაყიდის, მაგრამ მათ მაინც უღირთ ამ ლვინის ქონა. რატომ? იმიტომ, რომ მისი არსებობა დანარჩენ ლვინოებს შედარებით იაფად დაგვანახებს; და რადგან ადამიანთა უმეტესობას არ სურს ყველაზე იაფიანი ლვინის შეკვება, წარმოუდგელად ძვირიანი სატყუარას სტრატეგიული განლაგება საშუალებას აძლევს რესტორანს, ასწიოს ფასები მეორე და მესამე ლვინოზე და გადაგახდევინოთ იმაზე გაცილებით მეტი, ვიდრე ეს ლვინოები ღირს.

ამგვარი სატყუარას გამოყენების პრინციპს **კონტრასტის ეფექტი** ეწოდება. მაღალფასიან ხუხულასთან შედარებით საშუალო, ნორმალური სახლი საშუალო ფასით კარგი აღმოჩენაა; ლვინის \$170-იან ბოთლთან შედარებით, ჩვეულებრივ, ძვირიანი \$70-იანი ბოთლი საშუალო ფასისა ჩანს. როცა რაიმე საგანს ვადარებთ რაიმე მსგავსთან, მაგრამ ნაკლებად კარგთან (ნაკლებ ლამაზთან, მაღალთან, იაფთან და ა. შ.), ეს ჩვეულებრივი საგანი ჩანს უკეთესი, უფრო ლამაზი, უფრო მაღალი, უფრო ფასდაკლებული, ვიდრე სხვა შემთხვევაში მოგვეჩვენებოდა. თუ ნორმალური სიმაღლის მამაკაცი (ვთქვათ, 5 ფუტი და 11 დიუმი [1 მ 80 სმ]) ჯუჯების გარემოცვაში მოხვდა, ის ძალიან მაღალი ჩანს. თუ ის პროფესიონალი კალათბურთელების გუნდშია, ძალიან დაბალი ჩანს. 1970-იან წლებში ბოსტონის სელტიკის ძირითად შემადგენლობაში ახალგაზრდა კალათბურთელი, სახელად ნეით „პაწაწინა“ არჩიბალდი თამაშობდა. გაგიკვირდებათ, თუ გაიგებთ, რომ „პაწაწინას“ სიმაღლე 6 ფუტი და 1 დიუმი [1 მ 85 სმ] იყო? ჯონათან სვიფტის კლასიკურ რომანში „გულიერის მოგზაურობა“, მთავარი გმირი, ნორმალური სიმაღლის ადამიანი, გოლიათად ჩათვალეს, როცა ლილიპუტების ქვეყანაში მოხვდა, ხოლო ბრობდინგნაგში მოგზაურობისას ადგილობრივ მცხოვრებლებთან შედარებით ჯუჯად ჩათვალეს. ესაა კონტრასტის ეფექტი.

კონტრასტის ეფექტის ერთ-ერთი ყველაზე შთამბეჭდავი მაგალითი დუგლას კენრიკისა და სარა გუტიერესის (Douglas Kenrick, Sara Gutierrez) ექსპერიმენტი იყო. მათ კოლეჯის სტუდენტ ბიჭებს სთხოვეს, მიმზიდველობის მიხედვით შეეფასებინათ გოგონები, რომლებთანაც პაემანზე შეეძლოთ წასვლა, 1970-იანი წლების პოპულარული სატელევიზიო შოუს „ჩარლის ანგელოზები“ ერთი სერიის ნახვამდე და ნახვის შემდეგ. (როგორც იცით, „ანგელოზები“ მოდელის გარეგნობის ახალგაზრდა ქალები იყვნენ, რომლებიც კერძო დეტექტივებად მუშაობდნენ). მამაკაცები გოგონების ფოტოებს აფასებდნენ, როგორც ნაკლებად მიმზიდველს, თუ შოუს ნახვის შემდეგ ხელავდნენ მათ. „ანგელოზები“ მკაცრი კონტექსტია ვინმეს მიმზიდველობის შესაფასებლად; კონტრასტი თითქმის ყველასთვის წამგებიანი იქნებოდა. შემდეგ კვლევაში დაქორწინებულ მამაკაცებს მომხიბლავი ახალგაზრდა მოდელების ფოტოებს აჩვენებდნენ, შემდეგ კი ავსებინებდნენ კითხვარს, რომლის შედეგადაც გამოვლინდა, რომ მათ ნაკლებად უყვართ საკუთარი ცოლები, ვიდრე იმ მამაკაცებს საკონტროლო ჯგუფიდან, რომლებსაც თანამედროვე ხელოვნების ნიმუშები აჩვენეს.

კონტრასტის ეფექტი სტრატეგიულად შეიძლება გამოვიყენოთ უფრო მეტი ეფექტის მისაღწევად. ნახმარი მანქანებით მოვაჭრემ, შეიძლება, ძველი დრანდულეტი ჩააყენოს მანქანებს შორის, რომ ამით „გაუუმჯობესოს გარეგნობა“ ახლო მდგომ მანქანებს. პრეზიდენტობის კანდიდატმა, შეიძლება ვიცე-პრეზიდენტობის კანდიდატად ნაკლებად წარმოსადეგი ადამიანი შეარჩიოს, რითიც გააძლიერებს საკუთარი საპრეზიდენტო გარეგნობის პოზიტიურ აღქმას. ინფორმაცია-რეკლამები ხშირად აღარებენ საკუთარ ახალ სარეკლამო სუბიექტს მასზე ბევრად უარეს სუბიექტებს. ის ნახევრად დანგრეული სახლი, რომელიც აგენტმა გირვენათ? თქვენ არ იყიდით მას – მაგრამ ის ნამდვილად მოგაჩვენებთ შემდეგ ნანახ ყველა სახლს გაცილებით უკეთესად. კონტრასტის ეფექტის კვლევიდან შეიძლება ვისწავლოთ, რომ შესადარებელი ობიექტების შერჩევა რეალურ განსხვავებას იძლევა. კონტექსტიდან გამომდინარე, ობიექტები და მათი ალტერნატივები, შეიძლება, უკეთესად ან უარესად გამოიყურებოდნენ. ზოგჯერ, ყურადღებასაც კი არ ვაქცევთ კონტექსტის გავლენას, არ მივიჩნევთ საეჭვოდ წარმოდგენილი ალტერნატივების ვალიდურობას. ეს ხელს უწყობს გარკვეულ ადამიანებს „კონტექსტის შექმნაში“, ესენი არიან პოლიტიკოსები, რეკლამის შემქმნელები, ჟურნალისტები, გაყიდვების აგენტები. მათ მიერ შექმნილი კონტექსტი გავლენას ახდენს ჩვენს აღქმასა და შეფასებებზე, მიგვაღებინებს ისეთ გადაწყვეტილებებს, როგორსაც სხვაგვარად არ მივიღებდით.

კონტრასტის ეფექტმა, შეიძლება, საკუთარი თავის შეფასებებზეც მოახდინოს გავლენა. მაგალითად, სკოლის დამამთავრებელი კლასის საუკეთესო მოსწავლეები ხშირად განიცდიან თვით-შეფასების მკვეთრად დაცემას, როცა კარგ კოლეჯში აბარებენ, სადაც გარს მათსავით ყოფილი საუკეთესო მოსწავლეები ახვევიათ. სადღა ყველაზე ჭკვიანი ბავშვი, ისინი თავს სულელად გრძნობენ, რადგან ჩვეულებრივები გახდნენ. ასევე, კვლევამ აჩვენა, რომ როდესაც ადამიანებს ლამაზი ხალხის სურათებს აჩვენებენ, ისინი საკუთარ თავს უფრო ნაკლებ ლამაზად აფასებენ, ვიდრე მაშინ, როცა მათ ჩვეულებრივი, საშუალო გარეგნობის ხალხის სურათებს აჩვენებენ.

პრაიმინგი (Priming) და კონსტრუქციის (Construct) ხელმისაწვდომობა. ერთ-ერთი სტანდარტული კომიკური სიუჟეტი სატელევიზიო სიტუაციურ კომედიებში არის double entendre (ორაზროვნება). ტიპური ორაზროვნება ასეთია: შოუს დასაწყისში თინეიჯერი გოგონა ყველას უყვება, საკუთარი მამის გარდა, რომ ის სკოლის სოფტბოლის გუნდის მორბენალია. ამავე დროს, მამამისი შემთხვევით იგებს, რომ მისი ქალიშვილის ზოგიერთი თანაკლასელი წვეულების მოწყობას გეგმავს, რომელზეც „აწყვეტას აპირებენ“, საოცარი დამთხვევის გამო, ეს იმავე საღამოს უნდა მოხდეს, როცა სოფტბოლის თამაშია დანიშნული. კულმინაციურ სცენაში მამა ისმენს საკუთარი „უდანაშაულო“ გოგონას სატელეფონო საუბარს მეგობართან, როცა ის ბურთის ჩამწოდებლის შესახებ უყვება: „ველარ ვითმენ საღამომდე – ისეთი აღელვებული ვარ. ტომისთან აქამდე არ მითამაზია. იცი, რა ტექნიკა აქვს. თუ სცადა, ყველაფერს მაგრად გააკეთებს. ტომის კარგი იარაღი აქვს.“ მამა გაცოფებულია და სახლიდან გავარდა საკუთარი ქალიშვილისთვის ხელის შესაშლელად. მაყურებლებ-

ბი ერთობიან, რადგან მათ იციან, რაც ხდება; მამის აზრით, მისი ქალიშვილი სექსს გულისხმობდა, ის კი სინამდვილეში სოფთბოლის შესახებ ლაპარაკობდა.

კომედის ორაზროვნება სოციალური კოგნიციის მნიშვნელოვან პრინციპს ემყარება: ჩვეულებრივ, სოციალური მოვლენების ჩვენეული ინტერპრეტაცია დამოკიდებულია იმაზე, რას ვფიქრობთ, რა გვწამს, რა კატეგორიებად ვაჯგუფებთ საგნებს და მოვლენებს. ჩვენ მიერ გარესამყაროს ინტერპრეტაციისთვის გამოყენებული კატეგორიები ცვალებადია და განსხვავებული სხვადასხვა ინდივიდის შემთხვევაში; ზოგი ადამიანი გარემოს ვარდისფერი სათვალით უყურებს, ხოლო სხვებს მტრული და დეპრესიული ეჩვენებათ. ჩვენი ინტერპრეტაცია იმაზეცაა დამოკიდებული, რამე მნიშვნელოვანი თუ ხდება მოცემულ სიტუაციაში. რა არის მნიშვნელოვანი, ამის დადგენა **პრაიმინგის** პრინციპით შეიძლება – პროცედურა, რომელიც გულისხმობს, რომ აზრები, რომლებიც ახლახანს მოგვივიდა თავში, ან ხშირად მოგვდის ხოლმე, უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, რომ გავგახსენდეს და, ამგვარად, მათ გამოვიყენებთ სოციალური მოვლენების ინტერპრეტაციისთვის.

ტორი ჰიგინსის, უილიამ როულსის და კარლ ჯოუნსის (Tory Higgins, William Rholes, Carl Jones) კვლევა ადასტურებს პრაიმინგის როლს სხვა ადამიანთა შესახებ პირველი შთაბეჭდილებების ჩამოყალიბებაში. ამ ექსპერიმენტში ცდის პირებს სთხოვდნენ, მონაწილეობა მიეღოთ ორ „სხვადასხვა“ კვლევაში – ერთი იყო აღქმის შესახებ და მეორე წაკითხულის გააზრების შესახებ. პირველი ექსპერიმენტი იმისთვის იყო საჭირო, რომ ნიშანთა სხვადასხვა კატეგორიის პრაიმინგი მოეხდინა; ზოგიერთ ცდის პირს სთხოვდნენ, დაემახსოვრებინათ დადებითი თვისებების აღმნიშვნელი სიტყვები (*გაბედული, თავდაჯერებული, დამოუკიდებელი, პრინციპული*), ხოლო დანარჩენებს სთხოვდნენ უარყოფითი თვისებების აღმნიშვნელი თვისებების დამახსოვრებას (*დაუფიქრებელი, ამპარტავანი, დამცინავი, ჯიუტი*). ხუთი წუთის შემდეგ, უკვე „წაკითხულის გააზრების“ კვლევაში, ცდის პირები კითხულობდნენ ორაზროვან აბზაცს გამოგონილი პიროვნების, დონალდის შესახებ.

ამ აბზაცში ჩამოთვლილია დონალდის მიერ შესრულებული რამდენიმე ქცევა, რომელთა გაგებაც შეიძლება, როგორც გაბედულის, ან როგორც დაუფიქრებლის (მაგ., პარაშუტით ხტომა), როგორც თავდაჯერებულის, ან როგორც ამპარტავნის (მაგ., საკუთარი ძალების რწმენა), როგორც დამოუკიდებლის, ან როგორც დამცინავის (მაგ., დაუხმარებლად მოქმედება), როგორც პრინციპული, ან როგორც ჯიუტი (მაგ., აზრის ძალიან იშვიათად შეცვლა). შემდეგ ცდის პირები საკუთარი სიტყვებით აღწერდნენ დონალდს და აფასებდნენ, რამდენად მოსაწონად მიაჩნდათ მისი საქციელი. შედეგებიდან გამოჩნდა, რომ პრაიმინგმა გავლენა მოახდინა დონალდის შეფასებაზე. როცა უარყოფითი თვისებების პრაიმინგი ხდებოდა, ისინი უარყოფითად ახასიათებდნენ დონალდს და ნაკლებად მოსაწონად მიაჩნდათ მისი საქციელი, ვიდრე მაშინ, როცა დადებითი თვისებების პრაიმინგი ხდებოდა.

ამგვარად, იმდენად ფრთხილ მინიშნებებს, რომ ცნობიერად ვერც კი ვამჩნევთ, შეუძლია, ადამიანთა ქცევის ჩვენეული შეფასებები შეცვალოს. მაგრამ შეუძლია ამგვარ მინიშნებებს, გავლენა მოახდინოს ჩვენს საკუთარ ქცევაზე? აშკარად,

შეუძლია. ჯონ ბარგი (John Bargh) და მისი კოლეგები ატარებდნენ კვლევებს, რომლებშიც გამოჩნდა სიტყვების მოსმენის საოცრად დიდი გავლენა ქცევაზე. ერთ კვლევაში მონაწილეებს არეული ასოებიდან სიტყვები უნდა დაეღაცებინათ (ანაგრამები) და როცა დაასრულებდნენ, მეორე ოთახში გასულიყვნენ ექსპერიმენტატორთან. ცდის პირებმა არ იცოდნენ, რომ ანაგრამის დავალება სხვადასხვა სახის სიტყვებისგან შედგებოდა; ზოგ შემთხვევაში სიტყვები უხეშობასთან იყო დაკავშირებული (შევარდნა, შეწუხება), ხოლო სხვა შემთხვევებში ნეიტრალური სიტყვები იყო. შემდეგ, როცა ექსპერიმენტატორის მოძებნა იყო საჭირო, ცდის პირები მას დერეფანში ნახულობდნენ ვილაცასთან საუბარში გართულს. იმ ცდის პირთაგან განსხვავებით, ვინც ნეიტრალური სიტყვები შეადგინეს, ისინი, ვინც უხეშობასთან დაკავშირებულ სიტყვებს ადგენდა, უფრო ხშირად აწყვეტილებდნენ საუბარს.

მსგავს კვლევაში, როცა ადამიანებს ასმენინებდნენ სიბერის სტერეოტიპთან დაკავშირებულ სიტყვებს (ფლორიდა, პენსია, მოხუცებული), ან ნეიტრალურ სიტყვებს, ექსპერიმენტის დასრულების შემდეგ აკვირდებოდნენ, როგორ მიდიოდნენ ცდის პირები დერეფანში. ის ადამიანები, რომლებსაც სიბერის სტერეოტიპთან დაკავშირებული სიტყვები ჰქონდათ მოსმენილი, გაცილებით ნელა მიდიოდნენ – მოხუცებივით, რომლებზეც ფიქრობდნენ. ხანმოკლე პერიოდის განმავლობაში, ჩვენ „ვხდებით“ ის, რაც ან ვინც გონებაში ამოგვიტივტივდება.

პრაიმივი დიდ გავლენას ახდენს ბევრი ადამიანის შეხედულებებსა და ქცევებზე – მათ შორის, გამოცდილ პროფესიონალებზეც სამკვდრო-სასიცოცხლო სიტუაციებში რეალურ სამყაროში. მაგალითად, წარმოვიდგინოთ გამოცდილი ექიმები, რომლებიც მიდსიან პაციენტებთან მუშაობენ. შეიძლება, ვიფიქროთ, რომ მათ აქვთ ნათელი და ჩამოყალიბებული აზრი ინფექციის რისკის შესახებ. ლინდა ჰითმა (Linda Heath) და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს, რომ ეს ყოველთვის არაა ასე. ისინი რამდენიმე ასეულ ექიმს ეკითხებოდნენ იმის შესახებ, როგორ აღიქვამდნენ ისინი აივ-დაინფიცირების რისკს სამსახურში. ექიმთა ერთი ჯგუფის შემთხვევაში ჰითი წარმართავდა მათ აზროვნებას საფრთხის წარმოდგენით, რომ სამსახურში შეხვდათ ვირუსი. ამ ექიმების მიერ რისკის შეფასებაზე დიდი გავლენა მოახდინა პრაიმივმა. კერძოდ, ის ექიმები, რომლებმაც წარმოიდგინეს სამსახურში აივ-დაინფიცირება, ინფიცირების რისკს უფრო მაღლად მიიჩნევდნენ, ვიდრე ის ექიმები, რომლებსაც არ წარმოუდგენიათ მსგავსი რამ. ეს შედეგი არ იყო დამოკიდებული იმაზე, აივ-ინფიცირებულ პაციენტებთან ურთიერთობის რა გამოცდილება ჰქონდათ ექიმებს სინამდვილეში.

მოდით, განვიხილოთ პრაიმივი მასმედიაში. რამდენიმე კვლევიდან გამოჩნდა, რომ არსებობს კავშირი მედიით გავრცელებულ ისტორიებსა და მაყურებლების მიერ დღის ძირითად თემებად დასახელებულ ამბებს შორის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მასმედია გარკვეულ საკითხებს და კონცეფციებს იოლად მისაწვდომს ხდის და ამით განსაზღვრავს საზოგადოებისთვის დღის პოლიტიკურ და სოციალურ თემებს. განვიხილოთ ერთი მაგალითი, ჩრდილოეთ კაროლინაში არჩევნების კვლევაში მაქსველ მაკკომსმა და ღონალდ შოუმ (Maxwell McCombs, Donald Shaw) დაადგი-

ნეს, რომ ამომრჩევლები საარჩევნო კამპანიის ყველაზე მნიშვნელოვან საკითხებად იმ საკითხებს მიიჩნევენ, რაზეც ადგილობრივი მედია ამახვილებდა ყურადღებას. ზუსტად ასევე, ჰეტეროსექსუალთა დიდი უმრავლესობა შიდსის საფრთხის გამო პირველად მაშინ შეშფოთდა, როდესაც კალათბურთის სუპერვარსკვლავმა მეჯიკ ჯონსონმა მედიით განაცხადა, რომ ის აივ-დადებითია.

ექსპერიმენტების საინტერესო სერიაში პოლიტიკურმა ფსიქოლოგებმა შანტო იენგარმა, მარკ პიტერსმა და დონალდ კინდერმა (Shanto Iyengar, Mark Peters, Donald Kinder) აჩვენეს პრაიმინგის მნიშვნელობა მედიაში გამეორების სიხშირისა და საკითხის მნიშვნელობას შორის არსებული კავშირის მაგალითზე. ერთ ექსპერიმენტში, მკვლევრებმა სალამოს ახალი ამბების გამოშვება ისე შეცვალეს, რომ ცდის პირობებმა კონკრეტული ახალი ამბის შესახებ ბევრი რამ შეიტყვეს. მაგალითად, ზოგიერთი მონაწილე ნახულობდა რეპორტაჟს აშშ-ს თავდაცვის სისტემის ნაკლოვანებების შესახებ; ზოგს აყურებინეს რეპორტაჟი დაბინძურების საფრთხის შესახებ; მესამე ჯგუფმა კი ნახა ინფორმაცია ინფლაციის და ეკონომიკური პრობლემების შესახებ.

შედეგები ცალსახა აღმოჩნდა. შეცვლილი პროგრამების ნახვიდან ერთი კვირის შემდეგ ექსპერიმენტის ცდის პირები უფრო მეტად იყვნენ დარწმუნებული იმაში, რომ სამიზნე პრობლემა – რომლის შესახებაც მათ ხანგრძლივი რეპორტაჟი ნახეს ახალი ამბების პროგრამაში – ძალიან მნიშვნელოვანი იყო ქვეყნისთვის, ვიდრე პროგრამის ნახვამდე. უფრო მეტიც, კვლევის მონაწილეები ამ ახალშეძენილი მოსაზრებების საფუძველზე მოქმედებდნენ, ისინი პრეზიდენტის მოქმედებას იმის მიხედვით აფასებდნენ, როგორ აგვარებდა ის სამიზნე პრობლემას, უფრო დადებითად იყვნენ განწყობილი იმ კანდიდატების მიმართ, რომლებიც ამ საკითხების შესახებ მსჯელობდნენ. როგორც პოლიტიკის მეცნიერი ბერნარდ კოჰნი ამბობს:

„მასმედია ყოველთვის ვერ აღწევს წარმატებას, როცა ეუბნება ადამიანებს, რა უნდა იფიქრონ, მაგრამ საოცრად წარმატებულია, როცა მკითხველებს ეუბნება, რის შესახებ იფიქრონ... სამყარო სხვადასხვა ადამიანისთვის სხვადასხვაგვარად გამოიყურება, რაც იმაზეა დამოკიდებული... რა სქემა დაუხაზეს მას იმ გაზეთების უურნალისტებმა, რედაქტორებმა და გამომცემლებმა, რომლებსაც კითხულობენ.“

დასკვნის ფორმულირება. კიდევ ერთი ფაქტორი, რომელიც გავლენას ახდენს ჩვენი სოციალური სამყაროს სტრუქტურაზე, არის დასკვნის ფორმულირება – როგორაა წარმოდგენილი პრობლემა თუ დასკვნა, დანაკარგის შესაძლებლობას უფრო ასახავს ის, თუ შეძენის. დასკვნის ფორმულირების მნიშვნელობა რომ დავინახოთ, წარმოვიდგინოთ, რომ თქვენ შეერთებული შტატების პრეზიდენტი ხართ და ქვეყანაში უჩვეულო ეპიდემია გაჩნდა, რომელიც სულ მალე 600 ადამიანის სიცოცხლეს შეიწირავს. მთავარმა მრჩევლებმა ორი ალტერნატიული პროგრამა მოამზადეს და ავადებასთან საბრძოლველად და გამოთვალეს მოსალოდნელი შედეგები თითოეული ამ პროგრამის განხორციელების შემთხვევაში.

- თუ A პროგრამას განახორციელებენ, 200 ადამიანი გადარჩება.

- თუ B პროგრამას განახორციელებენ, ალბათობა იმისა, რომ გადარჩება 600 ადამიანი, ერთი მესამედია, ხოლო ალბათობა იმისა, რომ ვერავინ გადარჩება, ორი მესამედი.

ბატონო ან ქალბატონო პრეზიდენტო, რომელ პროგრამას აირჩევდით? გთხოვთ, კარგად დაფიქრდეთ და უპასუხოთ, ვიდრე კითხვას გააგრძელებდეთ.

თუ თქვენ დენიელ კანემანის და ამოს ტვერსკის (Daniel Kahneman, Amos Tversky) ცდის პირების უმრავლესობის მსგავსად აზროვნებთ, A პროგრამას აირჩევდით (მათი ცდის პირების 72-მა პროცენტმა ეს შესაძლებლობა აირჩია). თქვენ იფიქრებდით, „A პროგრამა გარანტირებულად გადაარჩენს 200 ადამიანს, B პროგრამა კი თამაშობს ადამიანთა სიცოცხლით და სამიდან მხოლოდ ერთია მეტი სიცოცხლის გადარჩენის შანსი.“

მაგრამ, წარმოვიდგინოთ, რომ თქვენმა მრჩეველებმა სხვა ფორმით წარმოგიდგინეს ეს მსჯელობა. ვთქვათ, მათ პრობლემა ასე ჩამოაყალიბეს:

- თუ A პროგრამას განახორციელებენ, 400 ადამიანი დაიღუპება.
- თუ B პროგრამას განახორციელებენ, ალბათობა იმისა, არავინ დაიღუპება, ერთი მესამედია, ხოლო ალბათობა იმისა, რომ 600 ადამიანი დაიღუპება, ორი მესამედი.

რომელ პროგრამას აირჩევდით? გთხოვთ, კარგად დაფიქრდეთ და ისე უპასუხოთ შეკითხვას, სანამ კითხვას გააგრძელებდეთ.

ორივე ეს არჩევანი ფუნქციონალურად ერთგვარია. ორივე ვერსიაში, A პროგრამა ნიშნავს, რომ 200 ადამიანი იცოცხლებს და 400 დაიღუპება; B პროგრამა კი ნიშნავს, რომ არსებობს ერთი მესამედი ალბათობა იმისა, რომ არავინ დაიღუპება და 600 ადამიანი იცოცხლებს და არსებობს ორი მესამედი ალბათობა იმისა, რომ ვერავინ გადარჩება და 600 ადამიანი დაიღუპება. მაგრამ ადამიანთა უმრავლესობისთვის, ეპიდემიასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილების მიღების პროცესი ახლა სავსებით შეიცვალა. ისინი ფიქრობენ, „თუ ავირჩევ A პროგრამას, 400 ადამიანი აუცილებლად დაიღუპება. მაინც უნდა გავრისკო და B პროგრამა ავირჩიო.“ როცა შეკითხვა მეორენაირად იყო ფორმულირებული, კანემანის და ტვერსკის ცდის პირთა 78-მა პროცენტმა B პროგრამის სასარგებლოდ გააკეთა არჩევანი!

რატომ გამოიწვია პრობლემის ასეთმა მარტივმა პერიფრაზირებამ ასეთი რადიკალური განსხვავება პასუხებში? კანემანი და ტვერსკი აღნიშნავენ, რომ ადამიანებს არ უყვართ დანაკარგი და მის თავიდან აცილებას ცდილობენ. \$20-ის წაგება ძალიან მტკივნეულია, ამასთან შედარებით, \$20-ის მოგება ნაკლებად სასიამოვნოა. თქვენმა მრჩეველებმა პირველ შემთხვევაში ისე ჩამოაყალიბეს გადაწყვეტილება, რომ B პროგრამა უფრო დანაკარგიანი ჩანდა; მეორე შემთხვევაში, თქვენმა მრჩეველებმა ისეთი ფორმულირება გააკეთეს, რომ A პროგრამაში უფრო ჩანდა დანაკარგი. საკითხის ფორმულირებას ძალიან დიდი მნიშვნელობა აქვს.

მაგრამ ეს მხოლოდ წარმოსახვითი მოვლენაა. ჰიპოთეტური სიტუაცია. ნამდვილ ქცევას ასეთი მარტივი პერიფრაზირება ვერ შეცვლიდა, ხომ ასეა? არ დაიჯე-

როტ. ექსპერიმენტში, რომელიც ჩემს ორ სტუდენტთან, მარტი გონსალესთან და მარკ კოსტანცოსთან (Marti Gonzales, Mark Costanzo), ერთად ჩავატარე, ჩვენ ვაჩვენეთ, რომ ფორმულირება მთავარ როლს ასრულებს იმის განსაზღვრაში, მოუნდებათ თუ არა ადამიანებს რამდენიმე ასეული დოლარის გადახდა სახლების თობოიზოლაციაში, რათა შეინარჩუნონ ენერჯია. ერთ შემთხვევაში, თითოეული სახლის დათვალიერების შემდეგ ენერჯიის ექსპერტები სახლის პატრონებს დეტალურ, ინდივიდუალურ აღწერას აძლევდნენ, რამდენ ფულს დაზოგავდა თითოეული მათგანი ყოველწლიურად გათბობის ხარჯებზე. მეორე შემთხვევაში, შემფასებლები ვეაჩვენებდით, რომ აღწერის ფორმულირება დანაკარგის ტერმინებში გაეკეთებინათ; ანუ, მათ იგივე ინფორმაცია დაწერეს, მაგრამ სახლის პატრონები გააფრთხილეს, რომ ისინი ყოველწლიურად კარგავენ ფულს – რომ ეს ჰგავდა ფულის ფანჯრიდან გადაყრას. სახლის პატრონები, რომლებსაც „დანაკარგის“ ტერმინებით აუხსნეს სიტუაცია, ორჯერ უფრო იშვიათად თანხმდებოდნენ ფულის ჩადებას სახლის თობოიზოლაციაში, ვიდრე ისინი, რომლებსაც „დაზოგვის“ ტერმინებში აღუწერეს სიტუაცია.

მოდით, განვიხილოთ მკერდის კიბოს პრევენციის საკითხი. მკერდის კიბო სერიოზულ საფრთხეს უქმნის ბევრი ქალის ჯანმრთელობას. საბედნიეროდ, მისი ადრეულ ეტაპზე აღმოჩენა და დიაგნოსტიკა ბევრად ზრდის გამოჯანმრთელების შესაძლებლობას. თუმცა, ერთ-ერთი საუკეთესო მეთოდი მკერდის კიბოს აღმოსაჩენად არის მკერდის ყოველთვიური თვით-შემოწმება, რასაც ქალების უმრავლესობა არ აკეთებს რეგულარულად. ბეთ მეიეროვიჩმა და შელი ჩაიკენმა (Beth Meyerowitz, Shelly Chaiken) დაწერეს და გაავრცელეს სამი სტატია, რომლებიც მიზნად ისახავდა, გაეზარდა ქალების მიერ ამ რუტინული შემოწმების ჩატარების მაჩვენებელი. ერთი სტატია მხოლოდ იმის შესახებ შეიცავდა ინფორმაციას, რომ ამგვარი შემოწმება საჭიროა და ინსტრუქციას, როგორ უნდა გაკეთდეს ეს. მეორე სტატია შეიცავდა ამ ინფორმაციას და კიდევ არგუმენტებს თვით-გასინჯვის დადებითი შედეგების სასარგებლოდ (მაგ., ქალებს, რომლებიც ამგვარ შემოწმებას იტარებენ, ეზრდებათ სიმსივნის ადრეულ ეტაპზე აღმოჩენის შანსი, როცა მკურნალობას ჯერ კიდევ ექვემდებარება). მესამე სტატიაში აღნიშნული იყო იმ უარყოფითი შედეგების შესახებ, რომლებიც ამ შემოწმების შეუსრულებლობას მოსდევს (მაგ., ქალებს, რომლებიც ამგვარ შემოწმებას არ იტარებენ, უმცირდებათ სიმსივნის ადრეულ ეტაპზე აღმოჩენის შანსი, როცა მკურნალობას ჯერ კიდევ ექვემდებარება). მეიეროვიჩმა და ჩაიკენმა აღმოაჩინეს, რომ სტატიის წაკითხვიდან 4 თვის შემდეგ მხოლოდ ის ქალები, რომლებსაც წაკითხული ჰქონდათ სტატია უარყოფითი შედეგების შესახებ, ასრულებდნენ მკერდის თვით-შემოწმებას. დასკვნის ფორმულირებას დიდი მნიშვნელობა აქვს, მაშინაც კი, როცა საქმე სიკვდილ-სიცოცხლის საკითხს ეხება.

ინფორმაციის თანმიმდევრობა. კიდევ ერთი ფაქტორი, რომელიც გავლენას ახდენს ჩვენ მიერ სოციალური სამყაროს ინტერპრეტაციაზე და ორგანიზებაზე, არის ინფორმაციის დალაგება და განაწილება. განვიხილოთ ორი მახასიათებელი იმისა,

როგორაა წარმოდგენილი ინფორმაცია და მათი გავლენა სოციალურ შეფასებებზე:
 1) რა მოდის პირველად, 2) მოცემული ინფორმაციის რაოდენობა.

პირველობის ეფექტი და შთაბეჭდილების ფორმირება. წინა თავში ჩვენ განვიხილეთ დამარწმუნებელი არგუმენტების წარმოდგენის თანმიმდევრობა; ესე იგი, დებატების დროს, როგორ უფრო ეფექტურია არგუმენტების წარმოდგენა, დასაწყისში (პირველობის ეფექტი), თუ ბოლოს (სიახლის ეფექტი). თუმცა, როცა საქმე ეხება სხვა ადამიანთა შთაბეჭდილებების ფორმირებას, საკამათო ბევრი არაფერია: მცირე გამონაკლისების გარდა, ძველი გამონათქვამი “Put your best foot forward” (ჯერ უკეთესი ფეხი გადადგი) ყოველთვის ამართლებს; ადამიანის შესახებ პირველად რასაც ვიგებთ, გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ამ პიროვნების შეფასებისთვის. სოლომონ აშმა ექსპერიმენტულად დაადასტურა პირველობის ეფექტის გავლენა შთაბეჭდილების ფორმირებაზე. აშის კვლევაში, ცდის პირებმა მიიღეს ადამიანთა თითო წინადადებიანი აღწერა, რომლის მაგალითიც ქვემოთაა მოყვანილი, შემდეგ კი მათ სთხოვეს, შეეფასებინათ ამ წინადადებებში აღწერილი ადამიანები.

- ა. სტივი ინტელიგენტურია, შრომისმოყვარე, იმპულსური, კრიტიკული, ჯიუტი და ეჭვიანი.
- ბ. სტივი ეჭვიანია, ჯიუტი, კრიტიკული, იმპულსური, შრომისმოყვარე და ინტელიგენტური.

აქვე აღვნიშნოთ, რომ ორივე წინადადება ზუსტად ერთსა და იმავე ინფორმაციას შეიცავს სტივის შესახებ; თუმცა, (ა) წინადადება დადებითი თვისებებით იწყება, (ბ) წინადადებაში კი ისინი ბოლოშია მოქცეული. აშმა აღმოაჩინა, რომ სტივს უფრო დადებითად აფასებდნენ მაშინ, როცა ის (ა) წინადადებით იყო აღწერილი, ვიდრე მისი (ბ) წინადადებით აღწერის დროს – პირველობის ეფექტი.

აშის ექსპერიმენტის შედეგები რამდენჯერმე დადასტურდა შემდეგ სხვათა ექსპერიმენტებშიც. მაგალითად, ედვარდ ჯოუნსის (Edward Jones) და მისი კოლეგების ექსპერიმენტებში ცდის პირები აკვირდებოდნენ სხვა ადამიანს, რომელიც ინტელექტის 30-კითხვიან ტესტს ავსებდა. თითოეულ შემთხვევაში ეს ადამიანი 30 შეკითხვიდან 15-ს პასუხობდა სწორად. თუმცა, ზოგჯერ „კარგად“ იწყებდა – ესე იგი, დასაწყისში ბევრ შეკითხვას პასუხობდა სწორად – და შემდეგ აუარესებდა შედეგს; სხვა შემთხვევებში ცუდად იწყებდა, ბოლოსკენ კი შესანიშნავად პასუხობდა, თითქმის ყველა ბოლო კითხვაზე სწორი პასუხი ჰქონდა. რომელ ადამიანს თვლიდნენ უფრო ჭკვიანად? თუ გავითვალისწინებთ იმ ცოდნას, რაც პირველობის ეფექტის შესახებ გვაქვს, ის ადამიანი, რომელმაც „კარგად“ დაიწყო, უფრო ჭკვიანი ჰგონიათ, ვიდრე „გვიან გამოღვიძებული“, მიუხედავად იმ ფაქტისა, რომ ორივემ თანაბარი რაოდენობის შეკითხვებს უპასუხა სწორად.

ბევრ სიტუაციაში, ჩვენ არა მხოლოდ ვაკვირდებით იმათ, ვისაც ვაფასებთ, არამედ ურთიერთობაც გვაქვს მათთან და გავლენასაც ვახდენთ მათზე, გვაქვს კონკრეტული მიზნები, რომლებიც გავლენას ახდენს იმ ადამიანთა ინტერპრეტაციაზე, რომლებთანაც გვაქვს ურთიერთობა. მაგალითად, მასწავლებლები ხშირად

აფასებენ საკუთარ მოსწავლეთა გონიერებას, მაგრამ, ამავე დროს, ისინი ასწავლიან მათ და გავლენას ახდენენ მათ იმ თვისებაზე, რომელიც შემდეგ უნდა შეაფასონ. ასეთ შემთხვევაში, პირველობის ეფექტიდან საინტერესო გამონაკლისი აღმოაჩინეს ჯოშუა არონსონის (Joshua Aronson) და ედვარდ ჯოუნსის ექსპერიმენტში. ამ კვლევაში, ცდის პირები ასწავლიდნენ სხვა ადამიანებს, როგორ უნდა ამოეხსნათ ანაგრამები. მასწავლებელთა ნახევარს ჯილდოს დაჰპირდნენ, თუ შეძლებდნენ, ამაღლებინათ საკუთარი მოსწავლეების ქულები; დანარჩენ მასწავლებლებს კი დაჰპირდნენ ჯილდოს, თუ ისინი შეძლებდნენ, გაეუმჯობესებინათ საკუთარ მოსწავლეთა უნარი, რომ მათ მომავალში უკეთ ამოეხსნათ ანაგრამები. სწავლების პროცესში მასწავლეთა შესრულება – რომელიც ექსპერიმენტატორის მიერ იყო წინასწარ დაგეგმილი – მიჰყვებოდა ჯოუნსის ზემოთ ციტირებული ექსპერიმენტის სქემას: ესე იგი, მოსწავლეთა ნახევარი ძალიან კარგად ასრულებდა დასაწყისში და შემდეგ მათი შესრულება უარესდებოდა; სხვები ცუდად იწყებდნენ და შემდეგ აუმჯობესებდნენ შესრულებას. საერთო ჯამი ერთნაირი იყო – მხოლოდ თანმიმდევრობა განსხვავდებოდა.

ის ცდის პირები, რომლებიც მოტივირებულნი იყვნენ, მოსწავლეთა უკეთ შესრულება გაეზარდათ, უფრო გონიერებად აფასებდნენ იმ მოსწავლეებს, რომელთა საწყისი შესრულება უკეთესი იყო. ესაა პირველობის ეფექტი: მათ სურდათ, მოსწავლეებს დახმარებოდნენ კარგად შესრულებაში და ამიტომ, პირველი რამდენიმე ცდის შემდეგ, დაასკვნეს, რომ მათი მოსწავლეები ჭკვიანები იყვნენ – იმის მიუხედავად, რომ შემდეგ მათი შედეგები გაუარესდა. მაგრამ, ის ცდის პირები, რომლებიც მოტივირებული იყვნენ, გაეუმჯობესებინათ საკუთარი მოსწავლეების უნარი, უკეთ ამოეხსნათ ანაგრამები, იმათ უფრო ჭკვიანებად მიიჩნევდნენ, რომლებიც ცუდად იწყებდნენ, მაგრამ კარგი შედეგებით ამთავრებდნენ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მათზე შესრულების გაუმჯობესება უფრო მეტ შთაბეჭდილებას ახდენდა, ვიდრე კარგი დასაწყისი. აქედან, შეგვიძლია, დავასკვნათ, რომ თუ მასწავლებელი საკუთარი მოსწავლის ხანგრძლივი განვითარებითა და ინტერესებული (და არა იმიტომ, როგორ შედეგს აჩვენებს შემდეგ ტესტში), ის არ გააკეთებს ნაჩქარევ შეფასებას პირველ შთაბეჭდილებაზე დაყრდნობით.

თუმცა, არონსონისა და ჯოუნსის ექსპერიმენტებში კარგად ჩანს ამ ფენომენის სირთულე, ეს საინტერესო გამონაკლისია ზოგადი წესიდან; რამდენიმე გამონაკლისის გარდა, ადამიანებზე შთაბეჭდილების მოხდენის დროს, რაც დედამ გვითხრა, სიმართლეა: პირველი შთაბეჭდილებები გადამწყვეტია.

რატომ ახდენს გავლენას პირველობის ეფექტი შთაბეჭდილებების ფორმირებაზე? მკვლევრებმა იპოვეს დადასტურება ორგვარი ახსნისთვის – რომელი მათგანი იქნება ჭეშმარიტი, დამოკიდებულია გარემოებებზე. ყურადღების შესუსტებით თუ ავხსნით, ჩამონათვალის ბოლოში მოქცეული საგნები დამკვირვებელთა ყურადღებას ნაკლებად იქცევს, რადგან ისინი ილღებიან და ყურადღება ევანტებათ; ამგვარად, ამ საგნებს ნაკლები გავლენა აქვთ შეფასებაზე. ასახსნელად განწყობით თუ ავხსნით, პირველი საგნები ქმნიან საწყის შთაბეჭდილებას, რომელიც შემდეგ

გამოიყენება შემდეგი ინფორმაციის ინტერპრეტაციისთვის, შეუთავსებელი ფაქტების იგნორირების (ესე იგი, თუ სტივი ინტელიგენტურია, რატომ უნდა იყოს ეჭვიანი?), ან სიის ბოლოს მოქცეული სიტყვების აზრის მცირედენი ცვლილების გზით (ესე იგი, კრიტიკულობა დადებითი თვისებაა, თუ სტივი ინტელიგენტურია, მაგრამ უარყოფითი თვისებაა, თუ ის ჯიუტია). მიუხედავად იმისა, როგორ ავხსნით, პირველობის ეფექტს დიდი გავლენა აქვს სოციალურ შეფასებაზე. მეტიც, ჩვენ თითქმის ვერასოდეს ვაკონტროლებთ, რა თანმიმდევრობით ვიღებთ ინფორმაციას – იქნება ეს სატელევიზიო ახალი ამბებიდან მიღებული ინფორმაცია, თუ მეგობრებსა და მეზობლებზე ჩვენი ყოველდღიური დაკვირვებებიდან მიღებული ინფორმაცია. აქედან გამომდინარე, მნიშვნელოვანია, ვიცოდეთ ამ ეფექტების შესახებ, რომ ვცადოთ მათში შესწორებების შეტანა.

ინფორმაციის რაოდენობა. რთული გადაწყვეტილების მიღების დროს შეიძლება, ხშირად გაიგონოთ: „რა იქნებოდა, მეტი ინფორმაცია მქონოდა.“ მეტი ინფორმაციის ქონა ზოგჯერ გვეხმარება, მაგრამ მას შეუძლია, შეცვალოს საგნის აღქმა და შეფასება **გაბნევის ეფექტი** – ესაა ნეიტრალური და შეუსაბამო ინფორმაციის ტენდენცია, შეასუსტოს შეფასება ან შთაბეჭდილება. განვიხილოთ მაგალითი, რომელიც ჰენრი ზუკიერის (Henry Zukier) ექსპერიმენტიდანაა აღებული. რომელ სტუდენტს აქვს უფრო მაღალი ნიშნები?

- ტომი, საშუალოდ, კვირაში 31 საათს მეცადინეობს.
- ტომი, საშუალოდ, კვირაში 31 საათს მეცადინეობს. ტომს ჰყავს ერთი ძმა და ორი და. ის 3 თვეში ერთხელ სტუმრობს ბებიას და პაპას. ის ერთხელ იყო პაემანზე ტელეფონით გაცნობილ გოგოსთან და 2 თვეში ერთხელ თამაშობს ბილიარდს.

თუ ზუკიერის ცდის პირების მსგავსად უპასუხებთ, თქვენ იტყვიან, რომ ტომი უფრო ჭკვიანია, ვიდრე ტომი. ზუკიერმა დაადგინა, რომ შეუსაბამო ინფორმაცია, რომელიც არ გამოდგება დიაგნოსტიკისთვის (როგორცაა ინფორმაცია ოჯახის წევრების შესახებ, სტუმრად სიარულისა და პაემნების შესახებ), რომელსაც არაფერი აქვს საერთო ჩვენთვის საინტერესო საკითხთან, იწვევს გაბნევას – ესე იგი, შესუსტებას – რელევანტური ინფორმაციის გავლენისა (რომ ორივე, ტომიც და ტომიც, ბევრ დროს უთმობს სწავლას).

გაბნევის ეფექტს აშკარა პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც შთაბეჭდილებათა მართვით არიან დაინტერესებული, განსაკუთრებით კი, ვაჭრობის და პოლიტიკის სფეროებში. რეკლამის მწარმოებლებმა იციან, რომ სუსტი ან შეუსაბამო ფრაზების ჩართვას შეუძლია კარგი სარეკლამო განცხადების გავლენის შემცირება. არაპოპულარულ პოლიტიკოსს შეუძლია, საკუთარი ნეგატიური იმიჯის გავლენა შეამციროს შეუსაბამო ინფორმაციის ჩართვით – თუ საკუთარი ბავშვობის შესახებ ისაუბრებს, ან მშობლების სახლს აღწერს – კამპანიის რეკლამებში. მაგრამ, რატომ მოქმედებს გაბნევის ეფექტი? სხვა რომ არაფერი ვთქვათ, დასკვნის გაკეთების დროს შეუსაბამო ინფორმაციისთვის ყურადღების მიქცევა ხომ უაზრობაა. რატომ წარმოაჩენს ადამიანს ნაკლებ ინტელი-

გენტურად ინფორმაცია პაემნების შესახებ, ან რატომ ამცირებს პოლიტიკოსის ნეგატიური იმიჯის გავლენას დაბადების ადგილზე საუბარი? ერთი ახსნა ისაა, რომ ადამიანის შესახებ ირელევანტური ინფორმაცია ამ ადამიანს უფრო მეტად წარმოაჩინებს სხვების მსგავსად. შესაბამისად, მას ვხედავთ, როგორც უფრო ჩვეულებრივსა და საშუალო სტატისტიკურ პიროვნებას. საშუალო სტატისტიკური, ჩვეულებრივი ადამიანი, როგორც წესი, არ იღებს ძალიან მაღალ ნიშნებს და არც საშინლად ნეგატიური პიროვნებაა.

დასკვნის ევრისტიკა

ერთი ხერხი, რომელსაც აურაცხელი და მოუწესრიგებელი ინფორმაციის სიმრავლეში გასარკვევად ვიყენებთ, არის **დასკვნის ევრისტიკის** გამოყენება. დასკვნის ევრისტიკა გონებისთვის გზის შემოკლებას ნიშნავს; ეს არის პრობლემის გადაჭრის მარტივი და, ხშირ შემთხვევაში, მხოლოდ მიახლოებითი წესი. ერთი მაგალითი ასეთია, „თუ კაცი და ქალი ქუჩაში მიდიან, კაცი მიდის მანქანების სავალი ნაწილის მხარეს,“ „თუ მოცემული საკვები ჯანსაღი კვების მაღაზიაში იყიდება, ის სასარგებლოა.“ თუ ადამიანი არკანზასის რომელიმე პატარა ქალაქიდანაა, ის გონებრივად ჩამორჩენილია.“ ევრისტიკას ძალიან მცირედი დაფიქრება სჭირდება – მხოლოდ წესის შერჩევა (რომელიც, შეიძლება, სულაც არ იყოს სწორი) და მისი პირდაპირ გამოყენება მოცემულ საკითხში. ის, შეიძლება, დაუფიქრისპირობო უფრო სისტემატურ აზროვნებას, როდესაც ჩვენ სხვადასხვა კუთხიდან ვუყურებთ პრობლემას, ვაერთებთ და ვაფასებთ, რაც შეიძლება, მეტ რელევანტურ ინფორმაციას, დეტალურად განვიხილავთ თითოეული შესაძლო დასკვნის შემთხვევას. მოდით, განვიხილოთ დასკვნის ევრისტიკის სამი ყველაზე გავრცელებული მაგალითი – რეპრეზენტაციული ევრისტიკა, ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა და დამოკიდებულების (attitude) ევრისტიკა.

რეპრეზენტაციული ევრისტიკა. დენიელ კანემანის და ამოს ტვერსკის თანახმად, როცა რეპრეზენტაციულ ევრისტიკას ვიყენებთ, ჩვენ ერთი ობიექტის მეორესთან მსგავსებას ვეყრდნობით იმ დასკვნის გასაკეთებლად, რომ პირველი ობიექტი მეორის მსგავსად მოქმედებს. მაგალითად, ჩვენ ვიცით, რომ ხარისხიანი პროდუქტები ძვირია; ამგვარად, თუ რაიმე ძვირია, ჩვენ დავასკვნით, რომ ის ნამდვილად კარგია. ამგვარად, თუ მე ვხედავ ორ ბოთლ ლვინოს თაროზე და ერთი მათგანი უფრო ძვირია, მე პირდაპირ ვასკენი, რომ უფრო ძვირიანი ლვინო უკეთესია. მე ვირჩევ ერთ მახასიათებელს (ფასს) უმრავ სხვა მახასიათებელთა შორის, რომლებზეც შეიძლებოდა მეფიქრა – როგორებიცაა ყურძნის ჯიში, მწარმოებელი, დაძველება, ვაზის მოყვანის რეგიონი – და მას ვიყენებ დასკვნის გამოსატანად. მაგრამ, როგორც საზრიანი მყიდველების უმრავლესობამ იცის, მაღალი ფასი ყოველთვის არ ნიშნავს მაღალ ხარისხს. მოდით, უფრო დეტალურად განვიხილოთ რეპრეზენტაციული ევრისტიკის გამოყენების შედეგები დედისა და ბავშვის სუპერმარკეტში ყურმოკრული დიალოგის მაგალითზე.

წარმოიდგინეთ ასეთი სცენა: შეიძინე ლუკის რეიჩელმა თავისი საყვარელი ფაფა, Lucky Charms, შენიშნა თაროზე, აიღო ყუთი და საყიდლების კალათაში ჩადო. დედამ ზიზღით დახედა ყუთს. ყუთი ხასხასა წითელია. მარმელადის ვარდისფერ და იისფერ ნაჭრებს გნომი აყრის მოკაშკაშე ვარსკვლავებს (ალბათ, შაქარს). ყუთის უკანა მხარეს დედა პოულობს წარწერას, რომ ყუთში სპეციალური სათვალეა ჩადებული დამალული გნომების აღმოსაჩენად.

დედა მკაცრად ამბობს, „რეიჩელ, დააბრუნე თაროზე ეს ნაგავი. მასში შაქრისა და ცარიელი კალორიების მეტი არაფერია.“

რეიჩელი პასუხობს, „დედა, ეს ძალიან გემრიელია.“

დედა სთავაზობს რეიჩელს მეორე ფაფას და ახალისებს. „ამის გასინჯვა არ გინდა? ამას ჰქვია 100 Percent Natural Granola, ძალიან სასარგებლოა. ამას თუ შეჭამ, დიდი გოგო გაიზრდები.“

რეიჩელი უყურებს ყუთს. ყუთი პატარაა, მაგრამ მძიმე. ზემოდან ახატია ღია ყავისფერი ფაფის ქოთანის ხის კედლის ფონზე და რამდენიმე დაუმუშავებელი მარცვალი. ყუთის უკანა მხარეს ძალიან ბევრი წვრილი, ძნელად გასარჩევი წარწერაა.

რეიჩელი ოხრავს: „ფუჰ! არ მინდა, დიდი გოგო გავიზარდო.“

რას გადაწყვეტდით საუზმის ფაფასთან დაკავშირებულ გამოუვალ სიტუაციაში? დედის მხარეს დადგებოდით და ჯანსაღ კვებას აირჩევდით, მიუხედავად იმისა, რომ რეიჩელს არ მოსწონს გემო? თუ ჩათვლიდით, რომ რეიჩელს, მიუხედავად იმისა, რომ პატარაა, საკუთარი გადაწყვეტილებების მიღება შეუძლია, და შედეგებზე არ იფიქრებდით? ჩემმა რეკომენდაციამ, შეიძლება, გაგაკვირვოთ: ჩხუბი არაფრის გამოა დაწყებული. უთხარით რეიჩელს და დედამისს, რომ მათ შეუძლიათ, იყიდონ Lucky Charms, სინამდვილეში, მასში უფრო მეტია საკვები ნივთიერებები, ვიდრე „ნატურალურ“ ფაფაში. რეიჩელის დედას რომ შეეწუხებინა თავი ყუთის უკან დაბეჭდილი წვრილი შრიფტის კითხვით და სისტემატურად შეედარებინა ერთმანეთისთვის Lucky Charms და 100 Percent Natural Granola, აღმოაჩენდა, რომ Lucky Charms-ში უფრო ნაკლებია კალორიები და ნაჯერი ცხიმები, ვიდრე 100 Percent Natural Granola-ში. თუმცა, Lucky Charms-ში შაქარიც ოდნავ უფრო მეტია, განსხვავება თითქმის უმნიშვნელოა. მართლაც, 1981 წელს Consumer Reports-მა, მომხმარებლის ინფორმირების ძალიან სანდო წყარომ, ჩაატარა საუზმის ფაფების გამოკვლევა. მკვლევრები ახალგაზრდა ვირთხებს, რომელთა საკვები მოთხოვნილებები ძალიან ჰგავს ადამიანებისას, ამყოფებდნენ მხოლოდ წყლისა და საუზმის 32 ფაფიდან ერთ-ერთის დიეტაზე 14-დან 18 კვირამდე პერიოდში. მათ აღმოაჩინეს, რომ ვირთხები გაიზარდნენ და ჯანმრთელად იყვნენ Lucky Charms-ის დიეტაზე ყოფნისას. მეორე მხრივ, Quaker's 100 Percent Natural Granola-ს გამოყენებამ მათი ზრდა შეაფერხა!

რამ გამოიწვია უთანხმოება რეიჩელსა და დედამისს შორის? ნათელია, რომ ისინი ფაფის შეფუთვას (და არა ფაფას) იყენებდნენ რეპრეზენტაციული ევროსტიკისთვის. ამ შემთხვევაში, დედისთვის პრობლემას წარმოადგენდა მაღალი საკვები ღირებულების მქონე ფაფის არჩევა; რეიჩელისთვის პრობლემა იყო ისეთი ფა-

ფის ყიდვა, რომელიც სახალისო და გემრიელი იქნებოდა. Lucky Charms-ის ყუთი ბავშვის სათამაშოს ჰგავს – ნათელი ფერები, მულტფილმის პერსონაჟი, მბრწყინავი შაქარი. ჩვენ ვასკვნით, რომ ეს ფაფა „ბავშვურია“, ხოლო ბავშვები არაჯანსაღ საკვებს ირჩევენ, თუ მათ ყურადღება არ მიაქციე, ესე იგი, ეს ფაფაც არაჯანსაღი საკვებია. მეორე მხრივ, 100 Percent Natural Granola-ს ყუთი ბუნებრივ ფერებშია და ზედ დაუმუშავებელი ბურღული ახატია, რაც, თავის მხრივ, ბუნებრიობას მოგვაგონებს. რასაკვირველია, პროდუქტის სახელიც შესაბამისია; ის შეიცავს სიტყვა „ნატურალურს“, ჩვენს გონებაში კი ნატურალური კარგთან და ჯანსაღთან ასოცირდება. ვასკვნით, რომ ეს ფაფა საკვები ღირებულებით უკეთესი იქნება.

რეპრეზენტაციული ევრისტიკა მხოლოდ სუპერმარკეტში არ გამოიყენება. ხალხური სამკურნალო საშუალებების და ადრეული პერიოდის დასავლური მედიცინის ანალიზიდან ჩანს, რომ არსებობდა ზოგადი დაშვება, რომ წამალი დაავადების გამომწვევ მიზეზს უნდა ჰგავდეს. მაგალითად, ერთ კულტურაში ეპილეფსიას მკურნალობენ წამლით, რომელიც მზადდება მაიმუნისგან, რომლის მოძრაობებიც ეპილეფსიურს ჰგავს. ასევე, დასავლურ კულტურაში, თავდაპირველად, გაზეთები არაფრით იჯერებდნენ უოლტერ რიდის აღმოჩენას, რომ კოლო ყვითელი ციების გადამტანია, რადგან მიზეზი (კოლოები) და შედეგი (ყვითელი ციება) არ ჰგავს ერთმანეთს. რეპრეზენტაციული ევრისტიკა ფსიქოლოგიური მიზეზების დასადგენად გამოიყენება. მაგალითად, 1960-იან და 1970-იან წლებში ბევრი კონსერვატიული ადამიანი იზიარებდა გავრცელებულ შეხედულებას, რომ იმ პერიოდის კოლეჯის სტუდენტების პოლიტიკური რადიკალიზმი ბავშვობაში მათი განებივრებით იყო გამოწვეული. ფსიქოანალიტიკური თეორიების ადრეულ ეტაპზე მიიჩნევდნენ, რომ აკვიატებული იდეების ნევროზის მქონე პიროვნება ანალური შემკავებლობით ხასიათდება და ეს დაავადება პირდაპირი შედეგია ბავშვობაში ტუალეტის ჩვევების სასწავლებლად მკაცრი მოპყრობისა. ამერიკის საპრეზიდენტო არჩევნების თითქმის ყველა შემთხვევაში ორი ძირითადი კანდიდატიდან ის იმარჯვებს ხოლმე, რომელიც უფრო მაღალია – რაც გვავარაუდებინებს, რომ ზოგიერთ ამერიკელს სჯერა, რომ სიმაღლე რალაცნაირად დაკავშირებულია მართვის უნართან.

რეპრეზენტაციული ევრისტიკა ხშირად გამოიყენება სხვა ადამიანების შესახებ შთაბეჭდილებების ფორმირებისა და მათზე მსჯელობის დროს. პირველი ინფორმაცია, რასაც ადამიანის შესახებ ვიღებთ – ინფორმაცია მისი სქესის, რასის, ფიზიკური სილამაზის და სოციალური სტატუსის შესახებ – ჩვეულებრივ, ასოცირდება მარტივ წესებთან, რომლებიც მართავს აზროვნებას და ქცევას. გენდერული და ეთნიკური სტერეოტიპები გვეუბნება, „რით განსხვავდებიან მამაკაცები და ქალები“ და „როგორია მოცემული ეთნიკური ჯგუფის წევრი“. შემდგომმა კვლევებმა აჩვენა, რომ ადამიანთა უმეტესობა ასკვნის, რომ ლამაზი ადამიანები უფრო წარმატებული, ყურადღებიანი, თბილი და უკეთესი ხასიათის არიან, ვიდრე ნაკლებად ლამაზები. მაღალი სოციალური სტატუსის მქონე ადამიანები, რის შესახებაც მათი ჩაცმულობიდან და მანერებიდან გამომდინარე ვასკვნით, უფრო მეტად იმსახურებენ პატივისცემას და მაღალ შეფასებას. რალა საკვირველია, რომ „წარმატების“ თვითმასწავ-

ლებელი წიგნები ხშირად ურჩევენ მკითხველებს, ისარგებლონ ამგვარი ევრისტიკის არსებობით და „ჩაიცვან წარმატებისთვის“; ესე იგი, ისე ჩაიცვან, რომ შეიქმნან წარმატებული ადამიანის იმიჯი? ასეთია რეპრეზენტაციული ევრისტიკა მოქმედებაში

ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა. დავუშვათ, რესტორანში წახვედით მეგობრებთან ერთად. თქვენი მეგობარი ნილი უკვეთავს სტიეკს ხახვით, მაგრამ მიმტანს მოაქვს სტიეკი შემწვარი კარტოფილით. „არა უშავს,“ ამბობს ნილი, „დიდი ამბავი – კარტოფილიანიც თითქმის ისევე მიყვარს, როგორც ხახვიანი.“ იწყება დისკუსია, უნდა დააბრუნოს თუ არა მან შეკვეთა. მარლენი ბრალს სდებს ნილს, რომ ის საკმარისად დაჟინებული არ არის. ის კი თქვენ მოგმართავთ შეკითხვით, „შენი აზრით, დაჟინებულობა მაკლია?“ როგორ უპასუხებდით ამ შეკითხვას?

თუ ნილს კარგად იცნობთ და უკვე გაგაჩნიათ თქვენი აზრი იმის შესახებ, რამდენად დაჟინებულია იგი, ადვილად და სწრაფად უპასუხებთ ამ კითხვას. მაგრამ, დავუშვათ, არასოდეს გიფიქრიათ იმაზე, დაჟინებულია თუ არა ნილი. ამგვარ სიტუაციაში, ადამიანთა უმრავლესობა ეყრდნობა იმ მაგალითს, რომელიც ყველაზე სწრაფად და ადვილად გაახსენდება. თუ ადვილად გაახსენდათ ერთი შემთხვევა, როცა ნილი დაჟინებულად მოიქცა (მაგ., „კინოში რომ ვიყავით, ვიღაც არ გაუშვა ურიგოდ“), თქვენ დაასკვნით, რომ ნილი საკმაოდ დაჟინებული პიროვნებაა. თუ უფრო ადვილად გაახსენდათ ისეთი ამბავი, როდესაც ნილი დაჟინებულად არ მოქცეულა (მაგ., „მან თავი მოატყუებინა გამყიდველს და ხილის საჭრელი \$29.99-ად იყიდა“), თქვენ გადაწყვეტთ, რომ ის არაა დაჟინებული.

აზროვნების ამ წესს **ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა** ეწოდება, რაც იმას ნიშნავს, რომ დასკვნის გამოტანა იმაზე დამოკიდებული, რამდენად ადვილად მოგვივა თავში კონკრეტული მაგალითები. ბევრი ისეთი სიტუაცია არსებობს, რომელშიც ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა ზუსტია და საჭირო. ამ კონკრეტულ შემთხვევაში, თუ თქვენ იოლად გაახსენდათ რამდენიმე მაგალითი, როდესაც ნილი საკუთარ უფლებებს იცავდა, ის ნამდვილად დაჟინებული ადამიანი იქნება; თუ ადვილად იხსენებთ მაგალითებს, როცა ნილს სხვა ადამიანები მართავენ, ის არ იქნება დაჟინებული. ხელმისაწვდომობის ევრისტიკის გამოყენებაში მთავარი პრობლემა ისაა, რომ ზოგჯერ ადვილად გვახსენდება ისეთი რამ, რაც არაა საერთო სიტუაციისთვის ტიპური და დამახასიათებელი. ამას შეუძლია, მცდარ დასკვნებამდე მიგვიყვანოს.

მოდით, ვცადოთ ასეთი რამ: თქვენ როგორ ფიქრობთ, შეერთებულ შტატებში უფრო მეტი ადამიანი ილუპება ზვიგენების თავდასხმის შედეგად, თუ თვითმფრინავის ნაწილების ჩამოვარდნით? თქვენი აზრით, ხანძარი უფრო მეტი ადამიანის სიკვდილს იწვევს, თუ წყალში დახრჩობა? ერთი წუთით დაფიქრდით ამაზე.

როცა ასეთ კითხვებს უსვამენ, ადამიანთა დიდი უმრავლესობა პასუხობს, რომ ზვიგენების თავდასხმისას უფრო მეტი ადამიანი ილუპება, ვიდრე თვითმფრინავის ჩამოვარდნილი ნაწილების დაცემით, რომ ხანძრის მსხვერპლი უფრო მეტი ადამიანი ხდება, ვიდრე წყალში დახრჩობის. სინამდვილეში, ორივე პასუხი არასწორია. რატომ სჯერათ ადამიანებს ასე? მკვლევრები ვარაუდობენ, რომ უფრო მეტი მაგალითის გახსენება შეგვიძლია, როცა ზვიგენები ესხმიან თავს ადამიანებს, ან

როცა ხანძარი ჩნდება, რადგან ამგვარ სიახლეებს ახალ ამბებში ხშირად აშუქებენ ხოლმე, ამიტომაც ეს შემთხვევები უფრო ადვილადაა ხელმისაწვდომი ჩვენი მესხიერებისთვის.

ასევე, თუ ადამიანებს ვთხოვთ, შეაფასონ შეერთებულ შტატებში ყოველწლიურად მომხდარი დანაშაულის რაოდენობა, სულ სხვადასხვაგვარ პასუხებს მივიღებთ, იმის მიხედვით, რამდენად ხშირად უყურებენ ახალ ამბებს ტელევიზორში, როგორც ეს მე-3 თავში ვნახეთ. ადამიანები, რომლებიც ტელევიზორს ხშირად უყურებენ – და ამიტომ ხშირად ხედავენ ძალადობას მხატვრულ ფილმებში – გადაჭარბებულად აფასებენ რეალური დანაშაულის რაოდენობას.

დამოკიდებულების ევრისტიკა. დამოკიდებულება (attitude) არის რწმენის განსაკუთრებული ტიპი, რომელიც საკუთარ თავში შეიცავს ემოციურ და შეფასების კომპონენტებს; გარკვეული აზრით, ატიტუდი არის შეფასება – კარგი თუ ცუდი – რაიმე ობიექტის შესახებ. ენტონი პრატკანისის და ენტონი გრინვალდის (Anthony Greenwald) თანახმად, ადამიანები დამოკიდებულების ევრისტიკას იყენებენ, როგორც გადაწყვეტილების მიღების და პრობლემების გადაჭრის გზას. დამოკიდებულება, შეიძლება, გამოვიყენოთ ობიექტების სასურველი კლასისთვის მისაკუთვნებლად (რომელთა მიმართაც გამოვიყენებთ მოწონების, მიახლოების, შექების, მოფრთხილების და დაცვის სტრატეგიებს), ან არასასურველ კლასში გასაერთიანებლად (რომელთა მიმართაც გამოვიყენებთ დაწუნების, თავიდან მოშორების, დადანიშაულების, უარყოფის და ზიანის მიყენების სტრატეგიებს). მაგალითად, თუ ვინ არ მოსწონს პრეზიდენტი ობამა, ის მის პოლიტიკას ადანიშაულებს ეკონომიკის დაცემაში, უმუშევრობის ზრდაში, ბიუჯეტის დეფიციტში; თუ მას მოსწონს ობამა, ის ამ პრობლემებს ობამას წინამორბედს დააბრალებს.

ბევრ კვლევაში გამოჩნდა, რომ დამოკიდებულებები გამოიყენება ჩვენი სოციალური სამყაროს გასაგებად. მაგალითად, ენტონი პრატკანისის კვლევამ დაადგინა, რომ ადამიანის დამოკიდებულება გადამწყვეტ როლს ასრულებს იმის განსაზღვრაში, რისი ქვამარტების შესახებ „იცის“ ამ ადამიანმა. ამ კვლევაში კოლეჯის სტუდენტებს სთხოვდნენ, აერჩიათ, ყოფილი პრეზიდენტის შესახებ ნათქვამი ორი ფრაზიდან – ისინი ქვემოთაა მოყვანილი – რომელი იყო მართალი:

ა. რონალდ რეიგანის საშუალო შეფასება კოლეჯში A იყო.

ბ. რონალდ რეიგანის საშუალო შეფასება კოლეჯში C-ზე სულ ცოტა მეტი იყო.ⁱ

რა აღმოაჩინა პრატკანისმა? ძალიან ცოტამ თუ იცოდა, სინამდვილეში როგორი ნიშნები ჰყავდა რეიგანს კოლეჯში; მათი პასუხი დამოკიდებული იყო მის მიმართ დამოკიდებულებაზე. იმ სტუდენტებს, რომლებსაც მოსწონდათ რეიგანი, (ა) პასუხის სისწორის სჯეროდათ; იმ სტუდენტებს კი, რომლებსაც რეიგანი არ მოსწონდათ, (ბ) პასუხი სჯეროდათ. უფრო მეტიც, რაც უფრო უკიდურესი დამოკიდებულება ჰქონდათ სტუდენტებს რეიგანის მიმართ, მით უფრო მეტად იყვნენ დარწმუნებულნი საკუთარი ვარაუდის სისწორეში. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ კვლევაში მონაწილე სტუდენტები საკუთარ დამოკიდებულებებს იყენებდნენ იმის

ⁱ A უმაღლესი შეფასებაა, C – საშუალო, ხოლო D – საშუალოზე დაბალი.

დასადგენად, რა იყო მართალი, მათი აზრით. თუ სწორი პასუხი გაინტერესებთ, (ბ) პასუხი სიმართლეა. რეიგანს კოლეჯში C-ზე მაღალი საშუალო ქულა არ მიუღია. (ახლავე უნდა აღვნიშნო, რომ ეს ჭეშმარიტი ფაქტია და არაფერი აქვს საერთო ჩემს პირად დამოკიდებულებასთან მისტერ რეიგანის მიმართ!)

დამოკიდებულების ევრისტიკის გამოყენება გავლენას ახდენს ჩვენს ლოგიკასა და მსჯელობის უნარზე. მაგალითად, 1940-იანი წლების ბოლოსკენ დონალდ თისლუაითმა (Donald Thistlewaite) რესპონდენტებს სთხოვა, განემარტათ, სწორი იყო თუ არა მოცემული და მისი მსგავსი სილოგიზმები:

წანამძღვარი 1: თუ წარმოება მნიშვნელოვანია, მაშინ სასურველია მშვიდობიანი სამრეწველო ურთიერთობები.

წანამძღვარი 2: თუ წარმოება მნიშვნელოვანია, მაშინ შეცდომაა, რომ ზანგები თეთრკანიანთა ხელმძღვანელები და ლიდერები იყვნენ.

მამასადამე: თუ მშვიდობიანი სამრეწველო ურთიერთობები სასურველია, მაშინ შეცდომაა, რომ ზანგები თეთრკანიანთა ხელმძღვანელები და ლიდერები იყვნენ.

ერთი წუთით გააზრება საკმარისია იმის მისახვედრად, რომ მოცემული სილოგიზმი მცდარია; დასკვნა ლოგიკურად არ გამომდინარეობს წანამძღვრებიდან. მაგრამ თისლუაითმა აღმოაჩინა, რომ არსებობენ წინასწარგანწყობილი ადამიანები (რომლებიც ეთანხმებიან ამ დასკვნას), რომლებიც სხვა ადამიანებზე უფრო ხშირად ამბობენ (შეცდომით), რომ დასკვნა ლოგიკურადაა გამოტანილი.

დამოკიდებულების ევრისტიკის კიდევ ერთი განზომილებაა **ჰალო ეფექტი** (შარვანდელის ეფექტი), მიკერძოებულობა, როდესაც ადამიანის შესახებ შექმნილი კარგი ან ცუდი ზოგადი შთაბეჭდილება გავლენას ახდენს ამ ადამიანის შესახებ მსჯელობასა და იმაზე, როგორი მოლოდინი გვაქვს ამ ადამიანის მიმართ. მაგალითად, თუ თქვენ ნამდვილად მოგწონთ პრეზიდენტი ობამა, მაშინ თქვენ უფლებელოყოფთ, ან გამართლებას მოუძებნით ნებისმიერ მის ქცევას, რომელიც ნეგატიურად შეიძლება ჩაითვალოს, და გაზვიადებულად წარმოაჩინოთ მისი პოზიტიური მოქმედებების სიკეთეს. თქვენს გონებაში იგი თითქოს ანგელოზის შარვანდელით იქნება წარმოდგენილი. ზუსტად ასევე, როცა ადამიანი არ მოგწონთ, მას მიეწერება უარყოფითი თვისებების ქონა, მისი ქცევა ნეგატიურად ფასდება. ერთ ექსპერიმენტში რიჩარდ სტაინმა და კაროლ ნემეროფმა (Richard Stein, Carol Nemeroff) აჩვენეს, რომ კოლეჯის სტუდენტები ჰალო ეფექტს (დადებითს ან უარყოფითს) ანიჭებდნენ ქალებს, იმის მიხედვით, რა სახის საკვებს ანიჭებდნენ ისინი უპირატესობას: როცა სხვა ყველაფერი თანაბარი იყო, ისინი თვლიდნენ, რომ ქალი, რომელიც ჯანსაღ საკვებს იღებდა, უფრო ქალური, გარეგნულად უფრო ლამაზი და უფრო მოსაწონი იყო, ვიდრე არაჯანსაღი საკვების მოყვარული ქალი.

დამოკიდებულების ევრისტიკის კიდევ ერთი განზომილებაა **ცრუ კონსენსუსის ეფექტი**. თითქმის ყველა ჩვენგანს აქვს ტენდენცია, გადაჭარბებულად შეაფასოს იმ ადამიანთა რაოდენობა, რომლებიც მას ნებისმიერ საკითხში ეთანხმებიან. თუ რაიმე მწამს, მაქვს ტენდენცია, ვიფიქრო, რომ ადამიანთა უმეტესობას სწამს იგივე. მაგალითად, ერთ ექსპერიმენტში, ლი როსი (Lee Ross) და მისი კოლეგები

სთხოვდნენ კოლეჯის სტუდენტებს, გაეკეთებინათ ნიშანი „მიერთვით Joe's-თან“. ისინი, ვინც თანხმდებოდნენ, ეტარებინათ ეს ნიშანი, ფიქრობდნენ, რომ სხვა ადამიანებიც დათანხმდებოდნენ; ისინი, ვინც არ დათანხმდნენ ნიშნის გაკეთებას, ფიქრობდნენ, რომ სტუდენტების მხოლოდ ძალიან მცირე რაოდენობა დათანხმდებოდა. ეს ნიშნავს, რომ ჩვენ ხშირად ვუშვებთ (არაა აუცილებელი, ეს სიმართლე იყოს), რომ სხვებსაც მოსწონთ იგივე, რაც ჩვენ მოგვწონს და სხვებიც აკეთებენ იმას, რასაც ჩვენ.

როდის ვიყენებთ ევრისტიკას? რასაკვირველია, დასკვნები მხოლოდ ევრისტიკას არ ემყარება. რეიჩელის დედას შეეძლო, დაწვრილებით წაეკითხა ინგრედიენტები ფაფას შეფუთვაზე, გამოეწერა მომხმარებლის ჟურნალი, წაეკითხა სახელმძღვანელოები სწორი კვების შესახებ. ზუსტად ასევე, შეგვიძლია, ყურადღებით ვიკვლიოთ რომელიმე საკითხი, ან შევისწავლოთ რომელიმე პოლიტიკოსის ნიშნები და მისი მიღწევები. ასე აღარ დაგვჭირდება დამოკიდებულებების გამოყენება სიტუაციაში გასარკვევად. ზოგჯერ, თუმცა, იშვიათად, ადამიანები ნამდვილად მიმართავენ გადაწყვეტილების მიღების რაციონალურ ხერხს.

ეს მნიშვნელოვან პრობლემას წამოჭრის: რა პირობებშია მოსალოდნელი, რომ ევრისტიკას გამოვიყენებთ და არ გამოვიტანთ დასკვნას რაციონალურად? კვლევამ ასეთი, სულ მცირე, ხუთი პირობა აღმოაჩინა. როგორც კოგნიტიური სიძუნწის შესახებ ჩვენი წინა მსჯელობიდან შეიძლება გახსოვდეთ, ევრისტიკის გამოყენება მაშინაა მოსალოდნელი, როცა ჩვენ საკმარისი დრო არ გვაქვს, რომ გულდასმით განვიხილოთ საკითხი, ან როცა ჩვენ იმდენად ბევრი ინფორმაცია გვაქვს, რომ მისი სრულად დამუშავება შეუძლებელია, ან როცა გადასაწყვეტი საკითხი არაა ძალიან მნიშვნელოვანი, ამიტომ თავს არ ვიწუხებთ მასზე ბევრი ფიქრით. ევრისტიკას მაშინაც ვიყენებთ, როცა დასკვნის გამოსატანად საკმარისი ცოდნა და ინფორმაცია არ გვაქვს.

წუთიერი დაფიქრება ნათელს ხდის, რომ რეიჩელის და დედამისის გარშემო შექმნილი დამარწმუნებელი გარემო ბევრ ისეთ თვისებას ქმნის, რომლებსაც გადაწყვეტილების ევრისტიკით მიღებისკენ მივყავართ. რეიჩელის დედა თუ არ განსხვავდება ამერიკელების უმეტესობისგან, მაშინ მას ძალიან ცოტა დრო ექნება, რადგან ბოლო 10 წლის განმავლობაში თითქმის არ ჰქონია თავისუფალი დრო. როგორც მომხმარებელი, ის რეკლამებით გადატვირთულ გარემოში იმყოფება და ბაზარზე არსებულ 400 ფაფას შორის უნდა გააკეთოს არჩევანი. მას, ალბათ, არ გაუვლია მომხმარებელთა არცერთი კურსი ან ტრენინგი. ამავდროულად, მას მილიონობით რეკლამა ესმის, რომლებიც იმეორებენ და იმეორებენ სხვადასხვა ბრენდის სახელებს, ამიტომ ეს სახელები სწრაფად ახსენდება, როცა სუპერმარკეტის თაროებს უახლოვდება. ასეთ პირობებში, საოცარია, რომ ყველა გადაწყვეტილება ევრისტიკულად არ მიიღება.

კატეგორიზაცია და სოციალური სტრუქტურები

1991 წლის სპარსეთის ყურის ომის წინ აშშ-ს კონგრესმა დებატები გამართა ომში ჩაბმის დადებითი და უარყოფითი შედეგების თაობაზე. ომის მომხრეები სადაც ჰუსენის აღწერდნენ, როგორც „ახალ ჰიტლერს“; ისინი აღნიშნავდნენ პარალელურად სადამის მიერ ქურთების გაზით მოწამვლასა და ჰიტლერის მიერ ებრაელების გაზით მოწამვლას შორის, ერაყის მიერ ქუვეითის დაპყრობასა და გერმანიის მიერ პოლონეთისა და ბალტიის ქვეყნების დაპყრობას შორის, სადამისა და ჰიტლერის გამალებულ შეიარაღებას შორის. ისინი, ვინც ეწინააღმდეგებოდნენ ომს, ერაყის სიტუაციას მიიჩნევდნენ ვიეტნამის სიტუაციის მსგავსად; ისინი ორივე ამ შემთხვევას სამოქალაქო ომად თვლიდნენ – დაპირისპირებად ჩრდილოეთ და სამხრეთ ვიეტნამს შორის და სხვადასხვა არაბულ დაჯგუფებას შორის; ისინი ფიქრობდნენ, რომ აშშ-ს არმიას გაუჭირდებოდა ბრძოლა უცხო მიწაზე, ჭაობიან და უდაბნოებიან რელიეფზე; ისინი ამ ომს ხედავდნენ, როგორც ომს „დიდი ბიზნესის“ და „დიდი ნავთობის“ გამო.

გარკვეულწილად, ეს დებატები ერაყთან ომის დაწყების თაობაზე სინამდვილეში იყო დებატები იმის შესახებ, ორატორიანი მოვლენების რომელი კატეგორიზაცია იყო სწორი. და არცთუ უსაფუძვლოდ. რადგან, თუ ერთხელ გადაწყდება, როგორ უნდა მოხდეს მოვლენების ან ადამიანების კატეგორიზაცია, ნათელი გახდება, რა მოქმედებები უნდა შესრულდეს. თუ სადამი ნამდვილად „ახალი ჰიტლერია“, მაშინ ეკონომიკური სანქციების გატარების პოლიტიკა (რაც მშვიდობიანი ურთიერთობის ერთ-ერთ ფორმას წარმოადგენს) მშვიდობის დამყარებას საფრთხეს შეუქმნის და გაცილებით უარეს ომს გამოიწვევს. თუ ერაყი კიდევ ერთი ვიეტნამია, მაშინ ინტერვენცია ხანგრძლივ და დამყოფ ომამდე მიგვიყვანს, ჭაობში ჩაფლობამდე, გამარჯვებულების და დამარცხებულების გამოვლენის გარეშე.

ჩვენ კვირაში ასჯერ მაინც „ეკამათობთ“, როგორ მოვახდინოთ ადამიანების და მოვლენების კატეგორიზაცია. თუმცა, ამ კამათის შედეგების გამო ომში არ ვერთვებით, მაგრამ მოვლენების ინტერპრეტაციისა და განსაზღვრის შედეგები მნიშვნელოვანია. მაგალითად, მე ვიცნობ სოციალურ ფსიქოლოგს, რომელიც მის თაობაში საუკეთესო მკვლევარად მიმაჩნია. ის ძალიან ყურადღებიანი და დაკვირვებული ადამიანია და X თეორიის ერთ-ერთი ფუძემდებელი. თუმცა, მას იშვიათად ახსენებენ, როგორც „წამყვან მეცნიერს, რომელიც ადამიანებზე ზრუნავს“, ან „X თეორიის ფუძემდებელს“. ამის ნაცვლად, ის ხშირად მოიხსენიება, როგორც „ძალიან ნიჭიერი შავკანიანი სოციალური ფსიქოლოგი“. რა შედეგები მოჰყვება ამას ამ ადამიანისთვის, რომელსაც მუდმივად მოიხსენიებენ, როგორც შავკანიანს, რითიც ამ თვისებას უპირისპირებენ მის ნებისმიერ სხვა თვისებას? ამ წიგნის შემდეგ თავებში ჩვენ დეტალურად ავხსნით მიკერძოებული დამოკიდებულების ბუნებას და შედეგებს. ახლა კი ვნახოთ, როგორ ვახდენთ მოვლენების და ადამიანების კატეგორიზაციას და რა ეფექტი აქვს ამას.

სტერეოტიპული ცოდნა და მოლოდინები. კატეგორიზაციის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი შედეგი ისაა, რომ მას შეუძლია, გაააქტიუროს სპეციფიური მონაცემები,

ანუ სტერეოტიპები, რომლებიც შემდეგ ჩვენს მოლოდინებს განსაზღვრავენ. მაგალითად, მოცემულ სიტყვათაგან თითოეულს შეუძლია, იგულისხმოს სავსებით გარკვეული სპეციფიური მნიშვნელობა: *ჰიპი*, *კოლეჯის პროფესორი*, *მსუბუქი ყოფაცემის ქალი*, *რასისტი* და *ლიბერალური დემოკრატი*. თუ ადამიანს ან მოვლენას ამ ტერმინებიდან ერთ-ერთის (სხვებთან დაპირისპირებულის) გამოყენებით დავახასიათებთ, ამ ფრაზების თანამედვი სტერეოტიპებიდან გამომდინარე, უკვე შეგვექმნება მოლოდინი მასთან მომავალი ურთიერთობის შესახებ. დავუშვათ, მეგობართან ერთად მივდივარ კაფეში, რომელიც ჩემმა მეგობარმა „ბარის“ კატეგორიაში მოაქცია, რითიც დაუპირისპირა „დახვეწილ სასადილო გარემოს“. მე, რასაკვირველია, ამ ადგილის შესახებ გარკვეული ტერმინებით ვიფიქრებ და ამის შესაბამისად მოვიქცევი – და, თუ ეს კატეგორიზაცია მცდარია, ჩემი ქცევა სულელური აღმოჩნდება და, შეიძლება, პრობლემებიც შემიქმნას.

ჯონ დარლისა და პეჯეტ გროსის (John Darley, Paget Gross) საინტერესო კვლევაში აღწერილია მოლოდინის გავლენა ჩვენს აზრებსა და სხვა ადამიანთა ჩვენებულ შეფასებებზე. მათ ექსპერიმენტში ოთხ სხვადასხვა ამბავს ყვებოდნენ „ჰანას“ – მეოთხეკლასელი გოგონას შესახებ. ამ ოთხი მოთხრობიდან ერთ-ერთის მოსმენის შემდეგ კოლეჯის სტუდენტებს სთხოვდნენ, შეეფასებინათ ჰანას სწავლის უნარი. პირველ ორ ამბავში სტუდენტებს, უბრალოდ, აყურებინებდნენ, როგორ თამაშობდა ჰანა მდიდრულ ეზოში, ან ღარიბულ, მოუვლელ ეზოში. ამას უნდა შეექმნა სტერეოტიპული მოლოდინი ჰანას წარმოშობის შესახებ. შემდეგ ორ ამბავში მათ აჩვენებდნენ ჰანას თამაშის ვიდეოჩანაწერს და ჰანას მიერ 25 სატესტო დავალების შესრულებას. ამ ტესტებში ჰანას შედეგები გაურკვეველი იყო; ის ზოგჯერ რთულ კითხვებს პასუხობდა, ადვილებს კი – ვერა.

დარლიმ და გროსმა აღმოაჩინეს, რომ როცა ცდის პირები მხოლოდ ჰანას თამაშის ვიდეოჩანაწერთაგან ერთ-ერთს ნახულობდნენ, ისინი მის უნარს აფასებდნენ, როგორც საშუალოს; ჰანა თავისი თანაკლასელებისგან არ გამოირჩეოდა. ანუ, ცდის პირები, რომლებიც ნახულობდნენ ამ ვიდეოებს, მისი უნარის შესახებ მსჯელობისას არ იყენებდნენ მდიდარი და ღარიბი ბავშვის სტერეოტიპებს. მაგრამ, თუ ეს ცდის პირები უყურებდნენ ჰანას მიერ ტესტის წერის ვიდეოჩანაწერს, სტერეოტიპების გავლენა აშკარა ხდებოდა: როცა ცდის პირები ფიქრობდნენ, რომ ჰანას დაბალი სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობა ჰქონდა, მას უფრო ნაკლებ უნარებს მიაწერდნენ, ვიდრე მაღალი სოციალურ-ეკონომიკური ფონის შემთხვევაში; ისინი ჰანას გაურკვეველ შედეგსაც საკუთარი მსჯელობის შესაბამისად იგებდნენ – ტესტს უფრო ადვილად მიიჩნევდნენ და ჰანას მიერ ამოხსნილი ამოცანების რაოდენობას უფრო მცირედ, როცა მას ღარიბი ოჯახიდან გამოსულად თვლიდნენ. ამ ექსპერიმენტიდან ორი რამ შეიძლება ვისწავლოთ სტერეოტიპების შესახებ. პირველი, ადამიანთა უმრავლესობას გარკვეული ცოდნა აქვს სტერეოტიპების შესახებ; ისინი თავს იკავებენ სტერეოტიპების გამოყენებისგან მონაცემების უქონლობის დროს. მეორე, ამ ცოდნის მიუხედავად, ჩვენი სტერეოტიპები მაინც ახდენს გავლენას ჩვენს

აღქმასა და მსჯელობაზე, როდესაც არსებობს დამატებითი ორაზროვანი ინფორმაცია, რომელიც რაციონალურობის ელფერს სძენს მცდარ დასკვნებს.

ხშირად, რეალურ პირისპირ ურთიერთობებში დარღვის და გროსის ექსპერიმენტში აღწერილი პროცესი მხოლოდ დასკვნების გამოტანით არ შემოიფარგლება. რობერტ როზენტალმა და ლენორ ჯეკობსონმა (Robert Rosenthal, Lenore Jacobson) კლასიკურ ექსპერიმენტში სკოლის მასწავლებლებს მცდარი სტერეოტიპი ჩაუნიერგეს, რამაც ძლიერი გავლენა მოახდინა მათი მოსწავლეების სწავლაზე. ამ კვლევაში ექსპერიმენტატორებმა დაწყებითი სკოლის ყველა მოსწავლეს დაურიგეს IQ ტესტი. ამ ტესტების შედეგების შემდეგ თითოეული კლასიდან შემთხვევითად შეარჩიეს მოსწავლეთა 20 პროცენტი. მასწავლებლებს უთხრეს, რომ ტესტის თანახმად, ეს მოსწავლეები „განსაკუთრებულები“ იყვნენ, რომ მათ შემდეგ წელს მნიშვნელოვანი ინტელექტუალური ზრდა ელოდათ წინ, ამით მასწავლებლებს დადებითი (მაგრამ სრულიად მცდარი) მოლოდინი შეექმნათ ზოგიერთი მოსწავლის მიმართ. შემდეგ კი ექსპერიმენტატორები განზე ვადგნენ და ლოდინი დაიწყეს. წლის ბოლოს მათ კიდევ ერთი IQ ტესტი ჩაატარეს.

რა მოხდა? ის მოსწავლეები, რომლებიც მასწავლებლებს განსაკუთრებული ეგონათ, მართლა უკეთეს შედეგებს აჩვენებდნენ ტესტში, მათი IQ გაცილებით მეტად გაიზარდა, ვიდრე იმ ბავშვებისა, რომლებიც განსაკუთრებულები არ ეგონათ. პროცესს, რომლის საშუალებითაც ამგვარი მოლოდინები და სტერეოტიპები აიძულებს ადამიანებს, ისე მოეპყრონ სხვებს, რომ მათი მოლოდინები გამართლდეს, ეწოდება **თვით-ასრულებადი წინასწარმეტყველება**. ამ ფენომენს არაერთხელ შევხვდებით შემდეგ თავებში. თვით-ასრულებად წინასწარმეტყველებას აქვს ადგილი, როდესაც სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაში ჩვენ პირველი შთაბეჭდილებების საფუძველზე ისე ვმოქმედებთ, რომ მათ ქცევას ამ შთაბეჭდილებების შესაბამისს ვხდით. როგორ გაზარდა განსაკუთრებულად მიჩნეულ მოსწავლეთა გონიერება მასწავლებლის მოლოდინმა? როდესაც მასწავლებლები პოტენციალს ხედავენ საკუთარ მოსწავლეებში, მათთვის უფრო თბილ „კლიმატს“ ქმნიან (ვერბალურადაც და არავერბალურადაც); ისინი მოსწავლეებს უფრო მეტ ყურადღებას აქცევენ, მეტ კრიტიკულ შენიშვნას აძლევენ და მეტ შესაძლებლობებს უქმნიან. ასეთ პირობებში ნებისმიერ ადამიანს გაეზრდება ინტელექტუალური უნარი. მოკლედ, მასწავლებლის დარწმუნებულობა მოსწავლის ზრდის პოტენციალში – ჭეშმარიტია ის თუ მცდარი – აიძულებს მას, შექმნას ოპტიმალური პირობები მოსწავლის ზრდისთვის.

კავშირის დანახვა იქ, სადაც ის არ არსებობს: ილუზორული კორელაცია. კატეგორიზაციის კიდევ ერთი ეფექტი იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენ ხშირად აღვიქვამთ ორ ისეთ მოვლენას შორის დამოკიდებულებას, რომლებიც, ჩვენი აზრით, ურთიერთდამოკიდებული არიან – თუმცა, სინამდვილეში, ეს კავშირი არ არსებობს. სოციალურმა ფსიქოლოგებმა ამას **ილუზორული კორელაცია** დაარქვეს. რას ვგულისხმობთ ამაში, ახლავე ავხსნი დევიდ ჰამილტონის (David Hamilton) და მისი კოლეგების ექსპერიმენტის მაგალითზე. ერთ ექსპერიმენტში ცდის პირები კითხულობდნენ 24 წინადადებას, რომლებიც სხვადასხვა ადამიანებს აღწერდა სახელის,

პროფესიის და ხასიათის ორი ძირითადი თვისების მიხედვით. მაგალითად, ცდის პირები კითხულობდნენ ასეთ აღწერას, „ტომი, გამყიდველი, ბევრს ლაპარაკობს და მოსაწყენია“, ან „ბილი, ბულალტერი, მორიდებულია და ზრდილობიანი“. ზოგჯერ, შემთხვევით ისე ხდებოდა, რომ თვისებების აღმნიშვნელი სიტყვები ემთხვეოდა იმ სტერეოტიპს, რაც ადამიანთა უმეტესობას აქვს ამ პროფესიის მიმართ; ანუ, ზოგჯერ გამყიდველი აღწერილი იყო, როგორც ენთუზიასტი და მოლაპარაკე, ხოლო ბულალტერი, როგორც პერფექციონისტი და მორიდებული. მონაცემებიდან აშკარა იყო, რომ ცდის პირები გადაჭარბებულად აფასებდნენ ამგვარი დამთხვევების სიხშირეს, როცა პროფესიის აღსაწერად მისთვის დამახასიათებელი სტერეოტიპული სიტყვები იყო მიწერილი. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მათ შექმნეს ილუზორული კორელაცია თვისებასა და პროფესიას შორის.

ილუზორული კორელაცია ძალიან ხშირად ჩნდება სოციალურ შეფასებებში. ავიღოთ ორი მაგალითი: არაოფიციალურ გამოკითხვებში ადამიანები მუდამ გადაჭარბებით აფასებენ ლესბოსელთა შიშის ვირუსით დაავადების სიხშირეს. სინამდვილეში, ლესბოსელები გაცილებით იშვიათად არიან აივ-ინფიცირებულები, ვიდრე მამაკაცი ჰომოსექსუალები და მამაკაცი და ქალი ჰეტეროსექსუალები. თუმცა, იმის ცოდნა, რომ მამაკაც ჰომოსექსუალებში აივ ინფექციის სიხშირე მაღალია, უკავშირდება ქალის, როგორც ჰომოსექსუალის, კატეგორიზაციას და შედეგად მიიღება მცდარი შეფასება, რომ ლესბოსელებს ხშირად აქვთ შიში. კლინიკურ შეფასებებში, ადამიანის კატეგორიზაციას გარკვეული დიაგნოზის მიხედვით (როგორცაა შიზოფრენია ან მანიაკალური დეპრესია) შეუძლია, გამოიწვიოს დამოკიდებულების აღქმა (მაშინაც კი, როცა ის არ არსებობს) ადამიანსა და დიაგნოზის კონსისტენტურ ქცევას შორის. ილუზორული კორელაცია განამტკიცებს ჩვენს საწყის სტერეოტიპებს; ჩვენი სტერეოტიპი გვაიძულებს, დავინახოთ დამოკიდებულება, რომელიც, შემდეგ, მტკიცებულებად გამოგვადგება საწყისი სტერეოტიპის სიმართლის დასამტკიცებლად.

ჯგუფის შიდა/ჯგუფის გარე ეფექტები. ადამიანთა კატეგორიზაციის ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული ხერხია მათი ორ ჯგუფად დაყოფა: „ჩემი“ ჯგუფი და სხვები. მაგალითად, ხშირად ვყოფთ ადამიანებს, როგორც ჩვენ და ისინი, ჩემი სკოლა და შენი სკოლა, ჩემი გუნდი და მოწინააღმდეგე, ამერიკელები და უცხოელები, ჩემი თენიკური ჯგუფი და შენი, ისინი, ვინც ჩემს სადილის სუფრას უსხედან და სხვა დანარჩენები. როცა სამყაროს ორ ასეთ რეალობად ვყოფთ, ამას ორი მნიშვნელოვანი შედეგი მოჰყვება: **ჰომოგენურობის ეფექტი** და **ჯგუფის შიდა ფავორიტიზმი**.

ჰომოგენურობის ეფექტი იმ ფაქტს ეყრდნობა, რომ **ჯგუფის გარეთ** მყოფი ადამიანები ერთმანეთის მსგავსეები უფრო მეტად გვეჩვენება, ვიდრე ჩვენი ჯგუფის წევრები – **ჯგუფის შიდა** ადამიანები. ჩვეულებრივი ამბავია იმის წარმოდგენა, რომ ჯგუფის გარე ადამიანები ერთმანეთს ჰგვანან, ერთნაირად ფიქრობენ და ერთნაირად მოქმედებენ. მაგალითად, ბერნადეტ პარკი და მირონ როტბარტი (Bernadette Park, Myron Rothbart) ატარებდნენ კვლევებს ქალთა კლუბებზე. მათ აღმოაჩინეს, რომ ქალები მეტ მსგავსებას ხედავდნენ სხვა კლუბების წევრთა შორის, ვიდრე

საკუთარი კლუბის წევრებს შორის. ამ ეფექტის ერთი ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ ქალები საკუთარი ჯგუფის წევრებს, როგორც ინდივიდებს, იცნობდნენ, მათი პიროვნებისა და ცხოვრების წესის შესახებ იცოდნენ. ჯგუფის გარე ადამიანთა შესახებ კი პიროვნული ინფორმაცია არ ჰქონდათ, ამიტომ მათ, როგორც ჯგუფის წევრებს, მოიაზრებდნენ და ყველას ერთნაირად თვლიდნენ, ჯგუფის იდენტობის შესაბამისად.

ჯგუფის შიდა ფავორიტიზმი ეყრდნობა ტენდენციას, როცა საკუთარი ჯგუფი ყველა მახასიათებლით საუკეთესო გონია და ჯილდოებს საკუთარ ჯგუფში ანაწილებს. ჯგუფის შიდა ფავორიტიზმი კარგად შეისწავლეს მინიმალური ჯგუფური პარადიგმის გამოყენებით. ეს პროცედურა ბრიტანელმა სოციალურმა ფსიქოლოგმა პენრი ტაიფელმა შემოიღო, მასში სრულიად უცნობ ადამიანებს ჯგუფებად ყოფენ რაიმე ძალიან მარტივი, უმნიშვნელო კრიტერიუმის მიხედვით. მაგალითად, ერთ კვლევაში ცდის პირები უყურებდნენ, როგორ აგდებდა ტაიფელი მონეტას და ამის მიხედვით ანაწილებდა მათ „ჯგუფ X“-ში ან „ჯგუფ W“-ში.

ტაიფელის კვლევა საინტერესოა იმიტომ, რომ ხშირად მნიშვნელოვანი შედეგები მიიღება ერთი შეხედვით ჯგუფთან უმნიშვნელო იდენტიფიკაციის საფუძველზე. კვლევაში მონაწილე ადამიანები მანამდე არ იცნობდნენ ერთმანეთს და არასოდეს ჰქონიათ ურთიერთობა, ახლაც მათი მოქმედებები სრულიად ანონიმურია. და მინც, ისინი ისე იქცევიან, თითქოს ჯგუფის ეს უმნიშვნელო სახელი (მაგალითად, X ან W) მეგობრობას ან ახლო ნათესაობას ნიშნავდეს. ცდის პირები აღნიშნავენ, რომ მოსწონთ ის ადამიანები, ვინც მათი ჯგუფის წევრია. ისინი ვარაუდობენ, რომ მათი ჯგუფის წევრები უფრო სასიამოვნო ადამიანები არიან და უკეთესად ასრულებენ სამუშაოს, ვიდრე მეორე ჯგუფში მოხვედრილი ადამიანები. გასაოცარია ისიც, რომ ადამიანები უფრო მეტ ფულსა და ჯილდოებს იმათ უნაწილებენ, ვინც მათ ჯგუფში მოხვდა. რატომ ვართ მზად, რომ ასეთი მცირედი საფუძვლის გამო გავაკეთოთ დისკრიმინაცია? ევოლუციის შემსწავლელი ფსიქოლოგები ამბობენ, რომ ჯგუფის შიდა-ჯგუფის გარე აზროვნების ეს ტენდენცია ადამიანთა სახეობის ჩამოყალიბების პროცესში, როცა ჩვენ მცირერიცხოვან ტომებად ვცხოვრობდით, ადაპტაციას უწყობდა ხელს. ეს ხელს გვიწყობდა, უკეთ შეგვემჩნია განსხვავებები საკუთარი ტომის წევრებსა და გარეშეებს შორის, რომლებიც, თავისუფლად შეიძლება, კონკურენტები ან თავდამსხმელები აღმოჩენილიყვნენ. ზუსტად ასევე, შეჭიდულობა ტომის წევრებს შორის ხელს უწყობს ადაპტაციას, რადგან ჯგუფის წევრები იყოფენ ერთმანეთში რესურსებს და ჯგუფი იცავს ცალკეულ ადამიანებს. ამგვარად, ასეთი დაყოფა, ჩვენ და სხვები, ტომობრივი აზროვნება ითვლება ადამიანთა ღრმად გამჯდარ ტენდენციად, რომლის ამოქმედებაც ძალიან ადვილად შეიძლება. როგორც მე-7 თავში ვნახავთ, სწორედ ეს ტენდენციები აყალიბებს რასობრივი და ეთნიკური ჯგუფების მიმართ მიკერძოებული დამოკიდებულების საფუძველს.

კონსტრუქციული წინასწარმეტყველება და რეკონსტრუქციული მქსნიერება

სოციალურ კოგნიციაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს აზროვნების ორი პროცესი – მომავალი მოვლენების მიმართ ჩვენი რეაქციების წინასწარმეტყველება და წარსული მოვლენების გახსენება – არცერთი მათგანი შეცდომებს არ გამორიცხავს. წინასწარმეტყველება, რა ხასიათზე დაგვაყენებს მოცემული შედეგი, განსაზღვრავს, რა მიზნებს დავისახავთ და რა რისკზე წასვლა მოგვინდება. მაშინაც, როცა ჩვენ რაიმეს მიღება გვინდა (სენდვიჩის, სამუშაოს, განქორწინების და ა. შ.), ჩვენ ვწინასწარმეტყველებთ, რამდენად გავგახარებს ამის მიღება. თუმცა, საკუთარი თავის შესახებ ზოგჯერ ისეთ წინასწარმეტყველებებს ვაკეთებთ ხოლმე, რომლებიც აბსოლუტურად მცდარია. რამდენად ბედნიერად იგრძნობთ თავს, 500,000 დოლარი რომ მოიგოთ ლატარიაში, რამდენ ხანს გასტანს ეს ბედნიერება? რამდენად ცუდად იგრძნობთ თავს, D შეფასება რომ მიიღოთ გამოცდაზე და რამდენ ხანს გასტანს ეს ცუდი ხასიათზე ყოფნა? მე მზად ვარ, დაგენიძლავოთ, რომ ლატარიაში მოგება ისე ძალიან არ გავიხარდებათ, როგორც წინასწარმეტყველებთ (ან ისე ხანგრძლივად) და არც D-ს მიღება დაგამწუხრებთ ისე, როგორც იწინასწარმეტყველებთ. კვლევები ცხადყოფს, რომ ჩვენ გადაჭარბებულად ვაფასებთ მოვლენათა ემოციურ გავლენას და ჩვენი ემოციური რეაქციების ხანგრძლივობას როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მოვლენების შემთხვევაში. მაგალითად, ერთ კვლევაში ასისტენტ-პროფესორებს ეკითხებოდნენ, რამდენად ბედნიერები იქნებოდნენ – და რამდენი ხნით – მუდმივი კონტრაქტის მიღების შემთხვევაში, ან რამდენად დანალვლიანდებოდნენ და რამდენი ხნით, თუ ვერ მიიღებდნენ. ეს წინასწარმეტყველებები შეადარეს იმ ადამიანთა მონაცემებს, ვინც უკვე გაიარა ეს პროცესი – ვინც მიიღო მუდმივი კონტრაქტი და ვინც ვერ მიიღო. კვლევის შედეგებმა აჩვენა, რომ ასისტენტ-პროფესორები გადაჭარბებულად აფასებდნენ საკუთარ ემოციურ მდგომარეობას დადებითი ან უარყოფითი გადაწყვეტილების შემთხვევაში. ისინი, ვინც მიიღეს მუდმივი კონტრაქტი, ნაკლებად ბედნიერები იყვნენ, ვიდრე წინასწარმეტყველებდნენ ისინი, ვინც გადაწყვეტილებას ელოდებოდა; ანალოგიურად, ისინი, ვისაც უარი უთხრეს კონტრაქტზე, ნაკლებად განიცდიდნენ, ვიდრე იწინასწარმეტყველებდნენ. თანაც, ხუთი წლის შემდეგ კონტრაქტის მიმღებნიც და ვერ მიმღებნიც თანაბრად ბედნიერი იყვნენ, მიუხედავად იმისა, რომ მუდმივი კონტრაქტის გადაწყვეტილებას მთელი ცხოვრების შეცვლა შეუძლია.

რატომ ვწინასწარმეტყველებთ შეცდომით? ერთი მიზეზი იმაშია, რომ ჩვენ ვეგუებით ჩვენს ცხოვრებაში მომხდარ კარგ თუ ცუდ მოვლენებს, მაგრამ ხშირად ვერ ვაცნობიერებთ ამ შეგუების ძალას, როცა საკუთარი მომავლის შესახებ ვფიქრობთ. მეორე მიზეზი იმაშია, რომ როცა მომავალს წარმოვიდგენთ, მხოლოდ ერთ მოვლენაზე ან საკითხზე ვამახვილებთ ყურადღებას (ვთქვათ, კონტრაქტის მიღება ან მიუღებლობა) და გამოვრიცხავთ სხვა ყველაფერს, რაც აუცილებლად მოხდება იმავედროულად და დარდს გავგიქარწყლებს, ან ბედნიერებას დაგვაკვიწყებს. ამგვარად, ჩვენ წარმოვიდგენთ, რომ დაქორწინება, ლატარიაში მოგება, ცნობილი გახდომა

ხანგრძლივად აგვავესებს ბედნიერებით, ხოლო სამუშაოს დაკარგვა ან შეყვარებულთან დაშორება სამუდამოდ გავგანადგურებს, თუმცა, სინამდვილეში, ამ მოვლენების მიერ გამოწვეული სიამოვნებაცა და ტკივილიც გავლადია.

მომავლის წარმოდგენის მსგავსად, წარსულის ამბების გახსენებაც მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ჩვენს სოციალურ ურთიერთობებში და ისიც ასევე მიკერძოებულია. ფსიქოლოგებმა აღმოაჩინეს, რომ გახსენება რეკონსტრუქციული პროცესია. ამაში ვგულისხმობ, რომ წარსული მოვლენების სიტყვასიტყვითი გახსენება არ შეგვიძლია. ეს არ ჰგავს ჩანაწერის გადახვევას და ყურებას; სინამდვილეში, ჩვენს მოგონებებს ხელახლა ვაწყობთ ნამდვილი მოვლენების ნაწილებისგან და მონაკვეთებისგან, მათ ცვლის ჩვენი აზრები იმის შესახებ, რა როგორ იყო, როგორ შეიძლებოდა, ყოფილიყო, ან როგორ გვინდოდა, რომ ყოფილიყო. ჩვენს მოგონებებზე გავლენას ახდენს ისიც, რასაც სხვა ადამიანები გვეუბნებიან ამ მოვლენების შესახებ – დიდ ხნის შემდეგ მათი მოხდენის დროიდან. როგორც ენტონი გრინვალდი აღნიშნავს, ისტორიკოსებს რომ ისევე დამახინჯებინათ ისტორია, როგორც ჩვენ ვამახინჯებთ საკუთარი ცხოვრების ისტორიებს, ისინი სამუშაოს დაკარგავდნენ! რასაკვირველია, ადამიანთა უმეტესობას სჯერა, რომ ჩვენი მოგონებები აბსოლუტური ჭეშმარიტებაა წარსულის შესახებ. ადამიანთა უმრავლესობისთვის მიუღებელია იდეა, რომ მებსიერება, შეიძლება, შეცდეს.

ელისაბეტ ლოფტუსი (Elizabeth Loftus), გამოჩენილი კოგნიტიური ფსიქოლოგი, შთამბეჭდავ კვლევებს ატარებდა რეკონსტრუქციული მეხსიერების შესახებ – ის იკვლევდა, რა გავლენის მოხდენა შეუძლია „ჩამაგონებელ“ შეკითხვებს მოწმის ჩვენებაზე. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში ლოფტუსმა ცდის პირებს ავტოავარიის კადრების შემცველი ფილმი აჩვენა. ფილმის ნახვის შემდეგ ზოგ ცდის პირს ეკითხებოდნენ, „რა სიჩქარით მიდიოდნენ მანქანები, როცა ერთმანეთს შეასკდნენ?“ სხვა ცდის პირებს იგივე ჰკითხეს, ოღონდ სიტყვა შეასკდნენ შეცვალეს სიტყვით დაარტყეს. ცდის პირებს, რომლებსაც მანქანების შესკდომის სურათი დაუხატეს, ეგონათ, რომ მანქანები უფრო სწრაფად მიდიოდნენ; უფრო მეტიც, ფილმის ნახვიდან ერთი კვირის შემდეგ ისინი იხსენებდნენ (შეცდომით), რომ ავარიის ადგილას ჩამსხვრეული მინები ეყარა.

მიმანიშნებელი კითხვები მხოლოდ ფაქტების შეფასებაზე კი არ ახდენს გავლენას (როგორც ზემოთაღწერილ შემთხვევაში), არამედ იმის გახსენებაზეც ახდენს გავლენას, რაც მოხდა. ერთ-ერთ კვლევაში ლოფტუსი ცდის პირებს სლაიდების სერიას უჩვენებდა, სადაც ავტომობილისა და ფეხით მოსიარულის ავარია იყო აღბეჭდილი. გადამწყვეტ სლაიდზე მწვანე მანქანამ ჩაუარა ავარიის ადგილს. სლაიდების ნახვის შემდეგ ცდის პირთა ნახევარს ჰკითხეს, „ავარიის ადგილის გვერდით ჩაეღილი ლურჯ მანქანას სახურავზე თხილამურები ჰქონდა დამაგრებული?“ დანარჩენებს იგივე კითხვა დაუსვეს, მაგრამ სიტყვა ლურჯი ამოიღეს. ის ცდის პირები, რომლებსაც „ლურჯი“ მანქანის შესახებ ჰკითხეს, შემდეგში იხსენებდნენ, თითქოს ლურჯი მანქანა დაინახეს. მარტივმა კითხვამ მათი მოგონებები შეცვალა.

ავტობიოგრაფიული მახსიარება

ნათელია, რომ მახსიარება რეკონსტრუქციული შეიძლება იყოს, როდესაც საქმე ეხება უცაბედ და სწრაფად დასრულებულ მოვლენებს, როგორც საავტობიოლო ავარიის დეტალების გახსენებისას ხდება ხოლმე. ეს ასეა, მაგრამ რა ხდება უფრო ხანგრძლივი ამბის მოგონებისას, როგორიცაა საკუთარი წარსული? აქ მნიშვნელოვანია იმის გაანალიზება, რომ საკუთარი წარსული არასოდეს გვახსოვს ისე ზუსტად, როგორც თავად ვფიქრობთ. შეუძლებელია, გვახსოვდეს ჩვენი ცხოვრების ყველა დეტალი. დროთა განმავლობაში სერიოზული ცვლილებები და დამახინჯებები ხდება ჩვენს მოგონებებში. როგორც ხვდებით, ეს ცვლილებები ავტობიოგრაფიულ მახსიარებაში შემთხვევითი არაა. ჩვენ გვაქვს საკმაოდ ძლიერი ტენდენცია, პირადი ისტორია მოვაწესრიგოთ და ორგანიზება გავუკეთოთ მას თვით-სქემებად, როგორც ჰეიზელ მარკუსმა (Hazel Markus) უწოდა ამას – ესაა ერთმანეთთან შეკავშირებული მახსიარება, გრძნობა და რწმენა, რომლებიც ერთ მთლიანს ქმნიან. ამგვარად, ჩვენი მახსიარება ისე დამახინჯდება, რომ საკუთარი თავის შესახებ არსებულ მთლიან სურათს მოერგოს. მაგალითად, თუ გვაქვს მთლიანი სურათი, რომ უბედური ბავშვობა გექონდა, მშობლები კი ცივად და უცხოსავით გვექცეოდნენ, ნებისმიერი ისეთი მოვლენა ჩვენი ბავშვობიდან, რომელიც არღვევს ამ მთლიან სურათს, უფრო ძნელი გასახსენებელი იქნება, ვიდრე ის მოვლენები, რომლებიც ამ ზოგად სურათს განამტკიცებენ. ამგვარად, წლების განმავლობაში ჩვენი მახსიარება სულ უფრო და უფრო შეკავშირებული და ნაკლებად ზუსტი ხდება. ამგვარად, ჩვენ თავად გადავწერთ ჩვენს პირად ისტორიას. ეს არ ნიშნავს, რომ ჩვენ ვტყუით წარსულის მოგონებისას; ეს ნიშნავს, რომ ჩვენ არასწორად, ჩვენი სქემის შესაბამისად, ვიხსენებთ წარსულს.

მაიკლ როსის, კესი მაკფარლანდის და გარტ ფლეტჩერის (Michael Ross, Cathy McFarland, Garth Fletcher) მარტივი ექსპერიმენტი გვაჩვენებს, როგორ ხდება ეს. ამ ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტები იღებდნენ დამარწმუნებელ ინფორმაციას, რომ კბილების ხშირად გახეხვა ძალიან მნიშვნელოვანია. ამ ინფორმაციის მიღების შემდეგ მათი დამოკიდებულება კბილების ხეხვის მიმართ იცვლებოდა. ცხადია, ეს არაა გასაკვირი. გასაკვირი, აი, რა იყო: იმავე დღეს, სრულიად სხვა სიტუაციაში, სტუდენტებს ეკითხებოდნენ: „დღეში რამდენჯერ იხეხავდით კბილებს გასული 2 კვირის განმავლობაში?“ ის სტუდენტები, ვინც ეს ინფორმაცია მიიღო, ამბობდნენ, რომ უფრო ხშირად იხეხავდნენ კბილებს, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის სტუდენტები. ეს სტუდენტები სულაც არ ცდილობდნენ მკვლევრის მოტყუებას; მათ ტყუილის სათქმელად მიზეზი არ ჰქონდათ. ისინი საკუთარ ახლად შექმნილ დამოკიდებულებას იყენებდნენ, როგორც ევრისტიკას, რომელიც წარსულის გახსენებაში ეხმარებოდათ. გარკვეულწილად, მათ სჭირდებოდათ იმის დაჯერება, რომ მუდამ გონივრულად და სწორად იქცეოდნენ – მიუხედავად იმისა, რომ სულ ახლახანს აღმოაჩინეს, როგორი იყო გონივრული ქცევა.

ელიზაბეტ ლოფტუსმა კვლევა ერთი ნაბიჯით წინ წასწია. მან აჩვენა, რა ადვილია ბავშვობის ყალბი მოგონების ჩაგონება ადამიანისთვის, თუ ახლო ნათესავი

მოყვება ამ ამბავს, როგორც ფაქტს. მაგალითად, თუ ახალგაზრდა მამაკაცს უფროსი და ეტყვის, „გახსოვს, ხუთი წლის რომ იყავი და სავაჭრო ცენტრში რომ დაიკარგე, რამდენიმე საათი რომ ვერ გამოულობდი? ძალიან შეგეშინდა მაშინ – ხნიერი მამაკაცი დაგეხმარა. ხელჩაკიდებული მოგიყვანა ჩვენთან, ატირებული.“ ამ ისტორიის მოსმენიდან რამდენიმე დღის შემდეგ ადამიანთა უმეტესობა უკავშირებს ამ ჩაგონებულ ამბავს საკუთარ წარსულის მოგონებებს და დეტალებითაც აფორმებს მას („ჰო, იმ კაცს, რომელიც დამეხმარა, ფლანელის პერანგი ეცვა.“), თან აბსოლუტურად დარწმუნებულია, რომ ეს მართლა მოხდა – სინამდვილეში კი მსგავსი არაფერი ყოფილა. ამას ეწოდება **ყალბი მოგონების სინდრომი**.

მეხსიერების აღდგენის ფენომენი. ლოფტუსის ექსპერიმენტებმა ბავშვობის ყალბი მოგონებების ჩაგონების შესახებ თავად მასაც და ბევრ სხვა მეცნიერსაც გაუჩინა ინტერესი, უკეთ შეესწავლათ ერთი შემამოფოთებელი საზოგადოებრივი ფენომენი: **მეხსიერების აღდგენის ფენომენი**. 1980-იან და 1990-იან წლებში ათასობით ადამიანი იხსენებდა ბავშვობისდროინდელ საშინელ ამბებს, რომლებიც მანამდე არ ახსოვდათ. ამ მოგონებათაგან უმრავლესობა შეეხებოდა თვეების ან წლების განმავლობაში მიმდინარე სექსობრივ ძალადობას მამის ან ოჯახის რომელიმე სხვა წევრის მხრიდან. ზოგიერთი მოგონება (ძალადობასთან ერთად) შეიცავდა ძალდატანებით მონაწილეობას რთულ სატანისტურ რიტუალებში, რომლებშიც ადამიანები დაწვრილებით აღწერდნენ ისეთ საშინელ ამბებს, როგორიცაა ჩვილი ბავშვის მკვლელობა და თავის მოკვება. ჩვეულებრივ, ამგვარი მოგონებები ჩნდებოდა ინტენსიური ფსიქოთერაპიის დროს – ხშირად, ჰიპნოზის მდგომარეობაში – ან რაიმე ჩამაგონებელი წიგნის კითხვის დროს.

ცხადია, სექსობრივი ძალადობა ხდება ხოლმე ოჯახებში – ისიც ცხადია, რომ ამგვარ ძალადობას ტრავიკული შედეგები მოსდევს. შესაბამისად, ამგვარ შემთხვევებს სერიოზული ყურადღება სჭირდება. ამავე დროს, ადამიანის მეხსიერების შემსწავლელ მეცნიერთა უმეტესობა დარწმუნებულია, რომ მონათხრობ მოგონებათა უმეტესობა რეალობას არ შეესაბამება. ისინი ამტკიცებენ, რომ როგორც პოლიცია და იურისტები „ეხმარებიან“ მოწმეებს, გაიხსენონ, რაც არ მომხდარა, ბევრ ადამიანს ასევე შეიძლება, „გავახსენებინოთ“ ბავშვობისდროინდელი სექსუალური ძალადობის ფაქტები, რომლებიც არასდროს ყოფილა.

მეცნიერებმა სისტემურად იკვლიეს მოგონებების ბუნება და დაასკვნეს, რომ ტრავმული მოვლენები, რომლებიც დიდი ხნის განმავლობაში მეორდება ხოლმე, როგორც წესი, არ ავიწყდებათ; მეცნიერები არ გამორიცხავენ, რომ ამგვარი რამოდენიმე, შეიძლება, მოხდეს, მაგრამ ეს არაა მეხსიერებისთვის ჩვეული რამ. ისინი ვარაუდობენ, რომ ლოფტუსის ექსპერიმენტების მსგავსად, ძალადობის მოგონებები თავად თერაპევტებს შეეძლოთ, ჩაეგონებინათ, ცხადია, წინასწარგანზრახვის გარეშე – მათ ცუდი მოტივები არ ექნებოდათ, მაგრამ კლიენტისთვის დახმარების სურვილი ამას გააკეთებინებდათ. აი, ასე შეიძლება, ეს მომხდარიყო: ვთქვათ, თერაპევტი ეყრდნობა თეორიას, რომ პიროვნების გარკვეული მახასიათებლები ან შიშები (მაგ., დაბალი თვითშეფასება; სიბნელეში მარტო დარჩენის შიში, კონ-

ტროლის დაკარგვის შიში) დამახასიათებელია სექსობრივი ძალადობის მსხვერპლთათვის. მასთან მიღის ამ მახასიათებლების მქონე ადამიანი. თერაპიის კურსის განმავლობაში თერაპევტი გაკვირით აღნიშნავს, რომ მსგავსი რამ, შესაძლებელია, მომხდარიყო. შემდეგ ის სთხოვს კლიენტს, გაიხსენოს, ასეთი ხომ არაფერი ყოფილა მის ცხოვრებაში და უნებურად გამოხატავს დაინტერესებას – ალელვებასაც კი – როცა კლიენტი იწყებს გახსენებას. ასეთ პირობებში კლიენტმა, შეძლება, დაიწყოს მოგონებათა კონსტრუირება, რომლებიც აბსოლუტურად მცდარია.

აქედან გამომდინარე, მეხსიერების მკვლევრები აკრიტიკებენ ზოგიერთ წიგნს – წიგნებს, რომლებიც ადამიანებს ეხმარებიან ადრეული ბავშვობის საიდუმლოებების გახსენებაში – რადგან ამ წიგნების ავტორები სათანადოდ ვერ აფასებენ ჩაგონების ძალას და უნებურად მიჰყავთ ადამიანები ისეთი მოგონებების გახსენებამდე, რომლებიც არ შეესაბამება სინამდვილეს. მაგალითად, ერთ-ერთ ასეთი წიგნ-ბესტსელერში ადამიანებს სთხოვენ, აღადგინონ საკუთარი ბავშვობა და გადადიან ჩამონათვალზე, რომელიც ძალადობას უკავშირდება. აი, ამ ჩამონათვალის ნაწილი; წიგნში ეს ასეა წარმოდგენილი:

„ყველა ოჯახს, რომელშიც ხდება ძალადობა, რაღაც საერთო მახასიათებლები აქვს. შეიძლება, ყველა მათგანი არ გამოგეცადოთ საკუთარ თავზე, მაგრამ რამდენიმე მათგანი მაინც გეცნობათ.

- „მრცხვენოდა ჩემი ოჯახის.“
- „ზოგიერთი თემის შესახებ ვერ ვსაუბრობდი.“
- „ჩემს ოჯახში ყოველთვის იყო ბევრი საიდუმლო.“
- „ჩემს ოჯახში, ცუდთან ერთად, ბევრი კარგი რამეც ხდებოდა.“
- „ჩემი მშობლებიდან ერთ-ერთი ნარკოტიკებს იღებდა, ან ლოთობდა.“
- „მე ხშირად დამცინოდნენ და მამცირებდნენ.“
- „ჩემი ძირითადი საჭიროებები ხშირად უყურადღებოდ რჩებოდა.“
- „ჩემს სახლში ყველაფერი ქაოტურად და არაწინასწარმეტყველებად ხდებოდა.“
- „დაპირებებს ხშირად არ მისრულებდნენ.“
- „არ ვარ დარწმუნებული, რომ ჩემზე ძალადობა ხორციელდებოდა, მაგრამ როცა სექსუალური ძალადობის და მისი შედეგების შესახებ საუბრობენ, ეს ყველაფერი ნაცნობი მეჩვენება.“

ამკარაა, რომ ამ ჩამონათვალიდან ზოგიერთი პუნქტი ადამიანთა უმეტესობას მიესადაგება – მიუხედავად იმისა, გამოგვიცდია თუ არა სექსუალური ძალადობის მსგავსი რამ ოდესმე. გარდა ამისა, როგორც ჯონ კილსტომი აღნიშნავდა, არ არსებობს მეცნიერულად დასაბუთებული კავშირი ბავშვობაში სექსუალურ ძალადობასა და აქ ჩამოთვლილ პუნქტებს შორის. რა შეიძლება, დავასკვნათ სიტუაციის შესახებ, როდესაც ათასობით ადამიანი ამტკიცებს, რომ ბავშვობაში მათზე ხორციელდებოდა სექსუალური ძალადობა, ძალადობის შესახებ მოგონებები განდევნილი ჰქონდათ, ახლა კი, ამ წიგნის წაკითხვის შემდეგ გაახსენდათ ამ ძალადობის შესახებ? ერთი მხრივ, ჩვენ გვინდა, რომ სერიოზულად მოვეკიდოთ ყველა ამ

შემთხვევას. თუ ასეთი რამ მართლა, მოხდა, რასაკვირველია, ეს ტრაგედიაა, ჩვენ თანაუგრძნობთ იმ ადამიანებს, ვისაც ასეთი რამ გადახდენია. მაგრამ რა მოხდება მაშინ, თუ ეს მოგონება ყალბია? თუ არ არსებობს ფაქტები, უნდა დაუპირისპირდეს თუ არა ადამიანი ოჯახის წევრს, რომელსაც ძალადობაში სდებს ბრალს? ათასობით ადამიანი მოიქცა ასე – ბევრი ოჯახი გაიხლიჩა ამგვარი ბრალდებების გამო. ადამიანებს 30 წლის შემდეგ რომ აბრალებენ დანაშაულის ჩადენას, ალბათ, გასაგებია, რომ უდანაშაულობას უკვე ვერ დაამტკიცებენ.

ყალბი მოგონებები ძალიან საკამათო საკითხია თანამედროვე ფსიქოლოგიაში. ზოგიერთი პროფესიონალი ფსიქოლოგი ამ მონათხრობებს ჭეშმარიტებად იღებს. თუმცა, კოგნიტიური მეცნიერები, რომლებიც მეხსიერების კვლევებს ემყარებიან, ამბობენ, რომ ძალადობის დამადასტურებელი ფაქტების არარსებობის შემთხვევაში არასწორი იქნებოდა ოჯახის წევრების დადანაშაულება ასეთი სერიოზული დანაშაულის ჩადენაში. უკვე აღნიშნული სამეცნიერო კვლევის გარდა, მკვლევრები ყოველდღიური ცხოვრებიდან აღებულ ფაქტებსაც იშველიებენ, რომლებიც ადასტურებს, რომ ძალადობის ამგვარად „გახსენებული“ ფაქტები, თუ მათ გულდასმით გამოვიკვლევთ, აბსოლუტურად მცდარია, ან ძალიან საეჭვო. მაგალითად, ზოგ შემთხვევაში, იმავე ოთახში მწოლარე რამდენიმე დაძმა, სადაც ეს მოვლენები უნდა მომხდარიყო, უარყოფდა ამ ფაქტს; ზოგჯერ, მოძალადეობაში ბრალდებული ადამიანი ასობით მილის მოშორებით იმყოფებოდა (მაგ., სამხედრო სამსახურში იყო) იმ დროს, როცა მოგონებებში აღწერილი მოვლენები უნდა მომხდარიყო. ბევრ შემთხვევაში კი იმ ადამიანებმა, რომლებმაც თერაპიის დროს გაიხსენეს ამგვარი ფაქტები, წლების შემდეგ თავადვე გააანალიზეს, რომ ეს მოვლენები არ მომხდარა – და ნანობდნენ ბრალდებებს. ზოგჯერ, ისეთ შემთხვევაში, როდესაც უნდა ყოფილიყო მტკიცებულება, მისი უქონლობა თვალშისაცემია. მაგალითად, როგორც ზემოთაც აღვნიშნეთ, ზოგიერთი ადამიანი „იხსენებდა“, როგორ აიძულეს სატანისტურ რიტუალებში მონაწილეობა, რომლებშიც ბავშვებს კლავდნენ და ჭამდნენ, მათ ნარჩენებს კი მარხავდნენ. ზოგიერთ მათგანს ზუსტადაც კი ახსოვდა, სად იყვნენ დამარხული ეს ბავშვები. თუმცა, კანონდამცველთა გულმოდგინე და სისტემატურმა ძიებამ ერთი ჩონჩხის აღმოჩენაც კი ვერ შეძლო ამ ადგილებში – არც ბავშვების გატაცების შემთხვევები იყო დარეგისტრირებული, რომლებიც დაადასტურებდა ამ მოგონებათა სისწორეს.

ბევრი კითხვა რჩება უპასუხოდ. ჩემთვის ყველაზე საინტერესო შეკითხვა ასეთია: რას იღებს ამით მსხვერპლი? ერთია, შეცდომით მოიგონო რაღაც ისეთი, რაც შედარებით ჩვეულებრივია, მაგალითად, ბავშვობაში სავაჭრო ცენტრში დაკარგვა, მაგრამ სქესობრივი ძალადობის მსხვერპლობის მოგონება ძალიან მტკივნეული იქნება. თუ ეს არასოდეს მომხდარა, მაშ რატომ უნდა უნდოდეს ვინმეს იმის დაჯერება, რომ ეს მოხდა? ამ კითხვაზე გარკვეული პასუხი არ მაქვს. შემიძლია, ვაგიზიაროთ ერთი ისტორია, რომელიც შეიძლება ტიპური იყოს, ან არც იყოს. ეს ეხება ახლო მეგობარს, ძალიან ჭკვიან და დახვეწილ შუახნის ქალს, რომელსაც მედელინს დავარქმევ. აი, რას წერს იგი:

„ძალიან ცუდი პერიოდი მქონდა ცხოვრებაში. ძალიან უბედურად და დაუცველად ვგრძნობდი თავს. ჩემი ქორწინება გაყრით დამთავრდა. მამაკაცებთან ურთიერთობა ძალიან მიჭირდა. პროფესიულ ცხოვრებაშიც ბევრი პრობლემა გაჩნდა. ჩემი თვით-შეფასება ძალიან დაეცა. ვგრძნობდი, რომ ჩემი ცხოვრება კონტროლს არ ექვემდებარებოდა – ისე არ მიდიოდა, როგორც უნდა ყოფილიყო. როცა ავიღე წიგნი და დანგრეული ოჯახების შესახებ დავიწყე კითხვა – უფრო სწორად, იმ ადამიანების შესახებ, რომლებზეც ბავშვობაში სექსუალურად ძალადობდნენ – რაღაც დამემართა, თითქოს ნათურა ჩაქრა უცებ. რატომღაც, შევბაც კი ვიგრძენი, „აჰა, ახლა გასაგებია, რატომ ვარ ასე უბედური!“ წიგნში ეწერა, რომ, თუ კონკრეტული ფაქტები არ მახსოვს, ეს იმას ნიშნავს, რომ საშინელი მოგონებები მეხსიერებიდან განდევნილი მაქვს. დეტექტივად წარმოვიდგინე თავი. რაც უფრო მეტს ვფიქრობდი ჩემი ბავშვობის შესახებ, უფრო მეტი რამ ემთხვეოდა სურათს. რამდენიმე კვირის განმავლობაში ვმერყეობდი სხვადასხვა ემოციას შორის. ეს იყო ბრაზი მამაჩემის მიმართ, დამცირება, ტკივილი – მაგრამ შევბაც იყო. ახლა, როგორც ვხედავ, შეება გამოიწვია იმ ფაქტმა, რომ ჩემი უბედურება იმ რაღაც საშინელებისთვის შემეძლო დამებრალებინა, ბავშვობაში რომ გამიკეთეს, ამ შემთხვევაში აღარ მომიწევდა საკუთარი მარცხის გამო პასუხისმგებლობის აღება.

საბედნიეროდ, მშობლებთან არასოდეს მქონია დაპირისპირება, რადგან ვხვდებოდი, რომ ჩემი მოგონებები სანდო არ იყო – დავიწყე ახალი „მოგონებების“ გახსენება, რომელთა დეტალებიც არ ემთხვეოდა სხვა მოგონებებს. ორივე ეს მოგონება სიმართლე ვერ იქნებოდა. გარდა ამისა, გავანალიზე, რომ მოვლენები, რომლებიც „მომავონდა“, მთელი რიგი მიზეზების გამო ვერ იქნებოდა მართალი. ძალიან გამიჭირდა იმ აზრის უკუგდება, რომ ჩემი ამჟამინდელი უბედურებისა და ტკივილისთვის მოძებნილია ლოგიკური და აშკარა მიზეზი. ძალიან არეული და მოწყვლადი (vulnerable) ვიყავი წიგნის კითხვის დროს. ოდესმე რომ მესაუბრა ხმამაღლა ჩემი „მოგონებების“ შესახებ – წარმოუდგენელ ზიანს მივაყენებდი ჩემს ოჯახს – და საკუთარ თავსაც. ახლაც ვბრაზობ ამის გამო – მაგრამ მშობლებზე კი არა – ამ საშინელ წიგნზე!“

რამდენად კონსერვატიულია კობნისია?

წარმოიდგინეთ, რომ ჩაბნელებულ ოთახში იმყოფებით და ფოტოსურათს უყურებთ, რომელიც იმდენად ბუნდოვანია, რომ ვერ არჩევთ, რა არის გამოსახული. თანდათანობით სურათის ფოკუსი სწორდება და მხოლოდ ოდნავ ბუნდოვანი რჩება. ამ დროს თქვენ გეკითხებიან, რა არის გამოსახული. ამ ექსპერიმენტის მონაწილეების უმრავლესობა შემთხვევების 25 პროცენტში სწორად პასუხობდა. ახლა წარმოიდგინეთ, რომ ოდნავ ბუნდოვან სურათს შეხედეთ პირდაპირ, ფოკუსის თანდათანობით გასწორების პროცესის გარეშე. უკეთესად გამოიცნობთ, რა არის გამოსახული თუ უარესად? თავიდან შეიძლება მოგეჩვენოთ, რომ გამოცნობის სიზუსტე შემცირდება, რადგან ნაკლებ დროს უთმობთ სურათის ყურებას. ასე არაა. მიუხე-

დავად იმისა, რომ გაცილებით ნაკლებ დროს უყურებთ სურათს და ფოკუსის თანდათანობით გასწორების პროცესი გამოტოვებულია, თქვენი პასუხი შემთხვევათა 75 პროცენტში იქნება სწორი – გამოცნობის სიზუსტე სამჯერაა გაზრდილი. როგორ მოხდა ეს? ამ ექსპერიმენტის შედეგები ადასტურებს, რომ არსებობს **დადასტურების მიკერძოება** – ტენდენცია, მოუძებნო დადასტურება პირველად შექმნილ შთაბეჭდილებებსა და პირველად გაჩენილ აზრებს. როცა სურათი ჯერ კიდევ ძალიან ბუნდოვანია, ადამიანთა უმეტესობა უკვე შეიმუშავებს ჰიპოთეზებს, რა შეიძლება იყოს მასზე გამოსახული – ნაყინის ჭიქას ჰგავს; არა, ყალყზე შემდგარ ცხენს; არა, ეიფელის კოშკს. ჩვენ გვაქვს ტენდენცია, ამ ადრეულ მიხვედრებს ჩავეჭიდოთ; ეს მიხვედრა შემდეგ უკვე ხელს შეუშლის ჩვენს უნარს, გავიგოთ, რა არის გამოსახული ოდნავ ბუნდოვან სურათზე. უამრავი ფაქტი არსებობს იმის დამადასტურებელი, რომ მიკერძოების ტენდენცია დამახასიათებელი და ძალიან გავრცელებული ტენდენციაა ადამიანის აზროვნებისთვის. მაგალითად, მარკ სნაიდერის და უილიამ სვონის (Mark Snyder, William Swann) ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტ გოგონებს ზოგჯერ ეუბნებოდნენ, რომ ადამიანი, რომელსაც უნდა შეხვედროდნენ, ექსტროვერტი (კონტაქტური, თბილი და მეგობრული) იყო, ზოგჯერ ეუბნებოდნენ, რომ ინტროვერტი (თავშეკავებული, ცივი და უკარება). შემდეგ მათ უნდა მოემზადებინათ ამ ადამიანისთვის დასასმელი შეკითხვები, რომლებიც მის ახლოს გაცნობაში დაეხმარებოდათ. რა ტიპის შეკითხვების დასმას აპირებდნენ? ზოგადად, ამ შეკითხვებით ადამიანები ცდილობდნენ საკუთარი ჰიპოთეზების დამტკიცებას. ის ადამიანები, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ ექსტროვერტს უნდა შეხვედროდნენ, ისეთ შეკითხვებს ამზადებდნენ, რომლებიც ამ ჰიპოთეზას განამტკიცებდა, მაგალითად, „რას აკეთებთ ხოლმე წვეულების გამოსაცოცხლებლად?“ და „რომელ სიტუაციებში საუბრობთ ყველაზე მეტს?“ ისინი კი, ვინც ფიქრობენ, რომ ინტროვერტთან მოუწევთ საუბარი, ამზადებენ კითხვებს, როგორიცაა „რა სიტუაციებში იქნებოდით უფრო კონტაქტური?“ და „რა არ მოგწონთ ყველაზე მეტად ხმაურიან წვეულებებში?“ ალბათ, შეამჩნევდით, რომ ამ შეკითხვებზე გულწრფელი პასუხის შემთხვევაში სუბიექტის ჰიპოთეზა ამ ადამიანის შესახებ თითქმის ყოველთვის დადასტურდება. ესე იგი, თუ ადამიანი არც ექსტროვერტია და არც ინტროვერტი, ის ექსტროვერტი გამოჩნდება, თუ პირველი ტიპის შეკითხვებს უპასუხებს, და ინტროვერტი გამოჩნდება, თუ მეორე ტიპის კითხვებს უპასუხებს.

ჩვენ მხოლოდ საკუთარი ჰიპოთეზების განმტკიცებას კი არ ვცდილობთ, ხშირად დარწმუნებულნიც კი ვართ მათ სისწორეში. ეს კარგად ჩანს იმ ფენომენში, რომელსაც ბარუხ ფიშჰოფმა (Baruch Fischhoff) **რეტროსპექტული მიკერძოება** უწოდა, ანუ „მე-ეს-ყოველთვის-ვიცოდ“-ს ეფექტი. როგორც 1-ელ თავში დაწყებული განხილვიდან, შეიძლება, გახსოვდეთ, თუ მოვლენის შედეგი ჩვენთვის ცნობილია, ჩვენ გვაქვს ძლიერი ტენდენცია, გვჯეროდეს, რომ მისი წინასწარმეტყველება შეგვეძლო. ფიშჰოფის ექსპერიმენტებში ცდის პირებს სთხოვდნენ, შეეფასებინათ საკუთარი ცოდნა ისტორიული მოვლენების შესახებ. ცდის პირს ევალებოდა, გამოეცნო, მოვლენის ოთხი შესაძლო შედეგიდან რომელი მოხდა სინამდვილეში.

ზოგ ცდის პირს ეუბნებოდნენ, რომ ოთხიდან ერთ-ერთი შედეგი სინამდვილეში უკვე მომხდარია, მაგრამ სთხოვდნენ, შეეფასებინათ, რას უპასუხებდნენ იმ შემთხვევაში, „სწორი“ პასუხები რომ არ სცოდნოდათ. შედეგებიდან ჩანს, რომ ცდის პირებს არ შეეძლოთ ამ ინფორმაციის უგულვებელყოფა; მათ გადაჭარბებით შეაფასეს სწორი პასუხების მიხვედრის საკუთარი შესაძლებლობა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ცდის პირებმა არ იცოდნენ ტესტის ნამდვილი პასუხები, მაგრამ როცა მათ პასუხს ეუბნებოდნენ, მათ სჯეროდათ, რომ მუდამ იცოდნენ ეს პასუხი და მათი მოგონება არ შეცვლილა.

დადასტურების და რეტროსპექტიული მიკერძოებების არსებობა ამტკიცებს, რომ *ადამიანის კოგნიცია კონსერვატიულია*. ესე იგი, ჩვენ ვცდილობთ, შევინარჩუნოთ, რაც უკვე დადგენილია – შევინარჩუნოთ ჩვენი ცოდნა, რწმენა, დამოკიდებულება, სტერეოტიპები. ამ წიგნში კოგნიტიური კონსერვატიულობის უამრავი მაგალითი ვნახეთ: პირველად მიღებული ინფორმაცია ყველაზე მეტ გავლენას ახდენს; ადვილად ხელმისაწვდომი კატეგორიები ყველაზე ხშირად გამოიყენება გადაწყვეტილების მიღებისას; ხშირად ვიყენებთ რეპრეზენტაციულ, ხელმისაწვდომობის და დამოკიდებულების ევრისტიკას; სტერეოტიპები ხელს უშლის ინფორმაციის დამუშავებას და ადასტურებს სტერეოტიპის საჭიროებას; მეხსიერება გადაკეთდება იმაგვარად, რომ შეესაბამებოდეს აწმყოში არსებულ ხედვას.

ენტონი გრინვალდი პროვოკაციულ სტატიამი ამტკიცებდა, რომ კოგნიტიურ კონსერვატიულობას ერთი სასარგებლო მხარე აქვს: ის საშუალებას გვაძლევს, აღვიქვათ სოციალური სამყარო, როგორც შეკავშირებული და სტაბილური ადგილი. მაგალითად, დავუშვათ, რომ ყოველთვის, როცა ბიბლიოთეკა იღებს ისეთ წიგნებს, რომლებიც არ შეესაბამება უკვე არსებულ კატალოგიზაციის სისტემას, ბიბლიოთეკარი ხელახლა ნომრავს და კატალოგიზაციას უკეთებს ბიბლიოთეკაში არსებულ ყველა წიგნს. ყველა წიგნი “HM251” კატეგორიიდან (სოციალური ფსიქოლოგიის წიგნები) შეიცვალა “AP57”-ით და ყველა წიგნი “BF” კატეგორიიდან (ფსიქოლოგია) დაიყო ორ კატეგორიად “EA” და “DB”. ბიბლიოთეკარს წლები დასჭირდებოდა წიგნების ხელახალი კატალოგიზაციისთვის. როცა ბიბლიოთეკაში მიხვალთ და მოითხოვთ წიგნებს საკურსო ნაშრომის დასაწერად სოციალურ კოგნიციაზე, თითქმის შეუძლებელი აღმოჩნდება ყველა იმ წიგნის და სტატიის მოძებნა, რომელიც გჭირდებათ; ბიბლიოთეკა ძალიან მოუწესრიგებელი დაგხვდებათ. იმისათვის, რომ ბიბლიოთეკას გამართულად ემუშავა, გონივრული იქნებოდა არსებული კატალოგიზაციის სისტემის მხოლოდ ოდნავი ცვლილება და ახალი წიგნების ძველი სისტემისთვის მორგება. ზუსტად ასევე, ჩვენი გონების გამართულად მუშაობისთვის გონივრულია, თუ შევინარჩუნებთ კოგნიტიურ კონსერვატიულობას და მხოლოდ ცოტათი შევცვლით არსებულ კოგნიტიურ კატეგორიებს.

თუმცა, როგორც უკვე ვნახეთ ამ თავში, კოგნიტიურ კონსერვატიულობასაც აქვს უარყოფითი მხარეები. შეუსაბამო კატეგორიების გამოყენებას შეიძლება მოჰყვეს მოვლენების დამახინჯება და მნიშვნელოვანი ინფორმაციის გამოტოვება. ევრისტიკის მცდარ გამოყენებას შეიძლება მოჰყვეს არასწორი დასკვნების გამოტანა.

თუ ახალი და განსხვავებული ინფორმაციის საფუძველზე არ განვაახლებთ სამყაროს შესახებ ჩვენს უკვე არსებულ კონცეფციას, რეალობის დამახინჯებული სურათი შეგვრჩება ხელთ. შედეგები არა მხოლოდ აზროვნების შეცდომები იქნება, არამედ სოციალურ პრობლემებშიც გამოვლინდება, რასიზმის, სექსიზმის, მიკერძობული აზროვნების და სულელური აზროვნების სახით.

რა შეგვიძლია, გავაკეთოთ კოგნიტიური კონსერვატიულობის უარყოფითი შედეგების თავიდან ასაცილებლად? ოთხი წესი არსებობს, რომლებიც, შეიძლება, გამოგვადგეს. პირველი, უფროთხილდით იმ ადამიანებს, რომლებიც ცდილობენ, სიტუაციების განმარტებები და კატეგორიები მოგახვიონ თავს. ადამიანის ან მოვლენის კატეგორიზების და სახელის დარქმევის უამრავი გზა არსებობს. ჰკითხეთ საკუთარ თავს, „რატომ მთავაზობენ ამ კონკრეტულ სახელს?“ მეორე, სცადეთ, ადამიანის ან მოვლენის კატეგორიზაციისთვის და აღწერისთვის ერთზე მეტი ხერხი გამოიყენოთ. ადამიანის ან მოვლენის რამდენიმე მხარით დანახვა გვეხმარება, მხოლოდ ერთ კატეგორიას კი არ დავყვრდნოთ, რომელსაც შემდეგ არასწორად გამოვიყენებთ – მონაცემების დამახინჯებით და ფორმის შეცვლით, რაც წინასწარ ჩამოყალიბებული აზრის განმტკიცებაში შეგვიწყობს ხელს. მესამე, სცადეთ, იფიქროთ ადამიანებსა და მნიშვნელოვან მოვლენებზე, როგორც რაიმე განსაკუთრებულზე; თუმცა, ისინი გარკვეული კატეგორიის წევრები არიან (ვთქვათ, გარკვეულია მათი რასა და სქესი), ისინი ბევრ სხვა კატეგორიასაც მიეკუთვნებიან და საკუთარი უნიკალური მახასიათებლებიც აქვთ. ინდივიდუალურად განხილვა ხელს შეუშლის არსებული სტერეოტიპების და ევრისტიკის გამოყენებას. და ბოლოს, შთაბეჭდილებების ჩამოყალიბების დროს გაითვალისწინეთ შეცდომის დაშვების შესაძლებლობა – რომ თქვენ, შეიძლება, მოექცეთ ამ თავში აღწერილი კოგნიტიური მიკერძობებიდან რომელიმე ტყვეობაში. შემდეგ თავში, რომელიც თავის გამართლებას შეეხება, გავაგრძელებთ კოგნიტიური კონსერვატიულობის განხილვას და სხვა გზებსაც მოვძებნით, რომ დავიცვათ თავი მცდარი აზროვნების ცუდი შედეგებისგან.

როგორ წარმართავს ქსეპას ჩვენი დამოკიდებულება და რწმენა?

ბოლო რამდენიმე ქვეთავში ჩვენ ვნახეთ, რა გავლენას ახდენს ჩვენი რწმენა და დამოკიდებულებები იმაზე, რას ვიფიქრებთ ჩვენ სოციალური სამყაროს შესახებ. გონივრული შეკითხვა ჩნდება: რა კავშირი არსებობს ჩვენს დამოკიდებულებებსა და ჩვენს ქცევას შორის? შეგვიძლია თუ არა, საკუთარი დამოკიდებულებების გათვალისწინებით ვიწინასწარმეტყველოთ, როგორ მოვიქცევით? მაგალითად, დაუშვათ, მე მომწონს ვანილის ნაყინი, თქვენ კი არ მოგწონთ. მე და თქვენ სხვადასხვაგვარად მოვიქცევით ვანილის ნაყინის არსებობის შემთხვევაში? ინტუიცია გვეუბნება, „დიახ“. ადამიანთა უმრავლესობა ჩათვლის, რომ მე ბევრ ვანილის ნაყინს ვიყიდი – რადგან სხვა ნაყინებს მირჩევნია; თქვენ კი, მეორე მხრივ, ძალიან იშვიათად იყიდით. ეს ხშირად მართლდება ხოლმე მარტივი არჩევანის შემთხვევაში, როგორცაა ვანილის ნაყინი. მაგრამ ჩვენ სერიოზულ შეცდომას დავუშვებთ,

თუ დავასკვნით, რომ ეს ყოველთვის ასეა. კვლევები ადასტურებს, რომ ბევრ სიტუაციაში ჩვენი ინტუიცია არ მართლდება.

მოდით, უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ. დამოკიდებულება-ქცევის კავშირის ერთი კლასიკური კვლევა 1930-იანი წლების დასაწყისში რიშარ ლაპიერმა (Richard LaPiere) ჩაატარა. იმ დროისათვის უფრო გავრცელებული იყო დაუფარავი და აშკარა მიკერძოებული დამოკიდებულება შეერთებულ შტატებში ფერადკანიან ადამიანთა მიმართ, ვიდრე დღესაა. აზიური, ესპანური და აფრიკული წარმოშობის ამერიკელებს ხშირად ეუბნებოდნენ უარს საზოგადოებრივ ტუალეტში შეშვებაზე, სასმელი წყლის შადრევნების, რესტორნების და სასტუმროების მომსახურებაზე. 1933 წელს ლაპიერი დაუკავშირდა 128 სასტუმროსა და რესტორნის მენეჯერებს და შეაფასა მათი დამოკიდებულება ჩინელების მიმართ შეკითხვით, “მიიღებთ თუ არა ჩინელ სტუმრებს თქვენს დაწესებულებაში?” გამოკითხულთაგან 90 პროცენტზე მეტმა უპასუხა „არა!“ თუმცა, როდესაც ახალგაზრდა ჩინელი წყვილი მართლაც ესტუმრა ამ დაწესებულებას, ლაპიერმა აღმოაჩინა, რომ ამ 128 დაწესებულებიდან მხოლოდ ერთმა უთხრა უარი დაბინავებასა და მომსახურებაზე. მფლობელთა დამოკიდებულება ჩინელი ხალხის მიმართ არ განსაზღვრავდა მათ ქცევას.

ლაპიერის ექსპერიმენტების შედეგები არ იყო შემთხვევითობა. 1969 წელს ალან უიკერმა (Alan Wicker) მეცნიერულად შეისწავლა 40-ზე მეტი კვლევა, რომლებშიც დამოკიდებულებასა და ქცევას შორის კავშირი იყო განხილული. ეს კვლევები დამოკიდებულებებისა და შეხედულებების ფართო სპექტრს ეხებოდა ისეთი თემების შესახებ, როგორცაა სამუშაოთი კმაყოფილება, ეთნიკური მიკერძოებული დამოკიდებულებები, მომხმარებლის არჩევანი, პოლიტიკური შეხედულება. უიკერმა მხოლოდ ერთი სუსტი მხარდაჭერა აღმოაჩინა იმ პიპოთებისა, რომ დამოკიდებულება წინასწარმეტყველებს ქცევას. როგორც მან დაწერა, „მოლიანობაში აღებული, ეს კვლევები ვარაუდობს, რომ უფრო მოსალოდნელია იმ დაშვების სიმართლე, რომ დამოკიდებულებები არაა დაკავშირებული, ან სუსტადაა დაკავშირებული ღიად გამოხატულ ქცევებთან, ვიდრე ის დაშვება, რომ დამოკიდებულებები მჭიდროდ უკავშირდება მოქმედებებს.“

დამოკიდებულება-ქცევის კავშირი ჩვენს გონებაში. როგორ დაუკავშიროთ ეს კვლევები ჩვენს ინტუიციას იმის შესახებ, რომ ადამიანის დამოკიდებულებები მჭიდროდ უკავშირდება მის ქცევას? ერთი გზაა, დავასკვნათ, რომ დამოკიდებულებებსა და ქცევას შორის თანმიმდევრული კავშირი არ არსებობს. ის მხოლოდ ჩვენს გონებაში არსებობს; ჩვენ მხოლოდ წარმოვიდგინოთ, რომ ადამიანები საკუთარი რწმენის და დამოკიდებულებების მიხედვით იქცევიან. ამ დაშვების დამამტკიცებელი ფაქტების არსებობს. წინა ორ თავში ჩვენ ვნახეთ, რომ სოციალურ სიტუაციას შეუძლია კონფორმულობის გამოწვევა. ლაპიერის სასტუმროს მფლობელები ძლიერ სოციალურ ზეწოლას განიცდიდნენ, რომ ეთქვათ „არა“ ჩინელი ხალხის შეშვების შესახებ კითხვაზე პასუხის დროს; ამავე დროს, ისინი საწინააღმდეგო ზეწოლას განიცდიან, როდესაც სასტუმროში ჩინელი წყვილი მიდის (სკანდალის მოწყობას ერიდებიან). ალბათ, ისინი უფრო ახლო დროში მომხდარ ზეწოლას ემორჩილებიან.

ალბათ, ჩვენ ყველა იმ ზეწოლას ვემორჩილებით, რომელიც ჩვენს უახლოეს სოციალურ გარემოში ხდება.

ჰიპოთეზას, რომ დამოკიდებულება-ქცევის კავშირი მხოლოდ „ჩვენს გონებაში“ არსებობს, განამტკიცებს იმ ტენდენციის არსებობა, რომ ინდივიდის ქცევის მიზეზი მივაწეროთ მის პიროვნულ მახასიათებლებს, როგორცაა პიროვნული თვისებები და დამოკიდებულებები, და არა სიტუაციის ძალას. მაგალითად, კითხვას „რატომ ვერ შეასრულა პატარა ჯონიმ საშინაო დავალება?“ ხშირად ასე პასუხობენ „იმიტომ, რომ ის სულელია ან ზარმაცი“ – ამით უგულვებელყოფილი რჩება ისეთი სიტუაციური ფაქტორები, როგორებიცაა გადაჭედილი სკოლები და ცუდი სასწავლო გარემო. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როგორც 1-ელ თავში უკვე ვნახეთ, როცა ვხედავთ, რომ ადამიანს რამე ემართება, ადამიანთა უმრავლესობა ასკვნის, რომ ეს მოვლენა შეესაბამება ამ ადამიანის თვისებებს. ჩვენ გვინდა, გვჯეროდეს, რომ ადამიანები იმას იღებენ, რასაც იმსახურებენ და იმსახურებენ იმას, რასაც იღებენ. ედვარდ ჯოუნსი და მისი კოლეგები ამ ტენდენციას, რომ მივაწეროთ ქცევის მიზეზი ადამიანის მახასიათებელს, უწოდებენ **შესაბამის დასკვნას**: ადამიანის ქცევა აიხსნება თვისების მიხედვით, რომელიც ჰგავს მოცემულ ქცევას. ამის მაგალითებია „სემმა ღვინო დაღვარა, რადგან ის მოუქნელია“ (და არა იმიტომ, რომ წუთით გაეფანტა ყურადღება), „ემიმ დაუყვირა ტედს, რადგან ის მოჩხუბარი“ (არა იმიტომ, რომ წუთით დაკარგა მოთმინება).

ედვარდ ჯოუნსის და ვიქტორ ჰარისის (Victor Harris) ექსპერიმენტიდან ჩანს, რომ ამგვარი ახსნები ძალიან გავრცელებულია. ამ ექსპერიმენტში ცდის პირები კითხულობდნენ პოლიტიკური მეცნიერებების კურსის სტუდენტების მიერ კუბაში ფიდელ კასტროს რეჟიმის შესახებ დაწერილ თხზულებებს. ცდის პირების ნახევარს უთხრეს, რომ თხზულების ავტორმა თავად აირჩია თხზულებაში მოცემული პოზიცია, მეორე ნახევარს კი უთხრეს, რომ ავტორი აიძულეს, ეს პოზიცია აერჩია და დაეცვა. ამის შემდეგ ცდის პირებს სთხოვეს, გამოეცნოთ ავტორების ჭეშმარიტი დამოკიდებულება კასტროს მიმართ. იმ შემთხვევებში, როცა თხზულების ავტორები თავად ირჩევდნენ პოზიციას, ცდის პირები ასკვნიდნენ, რომ თხზულების შინაარსი შეესაბამებოდა მათ დამოკიდებულებას: კასტროს მხარდამჭერი თხზულების ავტორი კასტროს მომხრედ მიაჩნდათ, კასტროს მოწინააღმდეგე ნაწერის ავტორი კი მის მოწინააღმდეგედ. ეს არ იყო გასაკვირი. გასაკვირი ის იყო, რომ იგივე შედეგები მიიღეს, როცა იცოდნენ, რომ თხზულების ავტორი აიძულეს, მოცემული პოზიციის მხარდასაჭერი არგუმენტები მოეყვანა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, თხზულებების ავტორები, რომლებიც აიძულეს, რომ კასტროს მხარდამჭერი პოზიცია დაეცვათ, მის მხარდამჭერებად იქნენ მიჩნეული, ხოლო ისინი, რომლებიც აიძულეს, კასტროს მოწინააღმდეგე პოზიცია აერჩიათ, მის მოწინააღმდეგეებად იქნენ ჩათვლილი. ამ დასკვნების გამოტანისას ცდის პირები არ ითვალისწინებდნენ სიტუაციურ ზეწოლას და ასკვნიდნენ, რომ თხზულების ავტორის ქცევა მისი მყარი რწმენის შედეგი იყო. ამ შემთხვევაში დამოკიდებულება-ქცევას შორის კავშირი დამკვირვებლის გონებაში არსებობს.

როდის გვაძლევს დამოკიდებულება ქვევის წინასწარმეტყველების საშუალებას? დამოკიდებულებები ყოველთვის არ წინასწარმეტყველებს ქვევას, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ დამოკიდებულება არასოდეს გვაძლევს ქვევის წინასწარმეტყველების საშუალებას. მეცნიერების ვალია, დაადგინონ, რა პირობებშია მეტად ან ნაკლებად მოსალოდნელი გარკვეული მოვლენის მოხდენა. რასელ ფაციომ (Russell Fazio) ერთი მთავარი ფაქტორი განსაზღვრა, რომელიც ზრდის იმის ალბათობას, რომ ჩვენ საკუთარი დამოკიდებულებების მიხედვით მოვიქცევით: ხელმისაწვდომობა. **დამოკიდებულების ხელმისაწვდომობა** ნიშნავს ასოციაციის სიძლიერეს ობიექტსა და მის შეფასებას შორის. მაგალითად, როცა ვამბობ სიტყვას „გველი“, ადამიანთა უმრავლესობა მყისვე გაიფიქრებს, „ცუდი, საშიში.“ როცა ვამბობ „რენუარის ნახატი“, უმეტესობა მაშინვე მიპასუხებს, „მშვენიერი“. ყველა ჩვენგანი იცნობს ადამიანებს, რომელთა ხსენებაზეც გავიფიქრებთ, „ო, არა, ოღონდ ეს იდიოტი არა“, ან პირიქით, „რა სასიამოვნო ადამიანია.“ ესენია მაღალი ხელმისაწვდომობის მქონე დამოკიდებულებები.

ყველა დამოკიდებულება და რწმენა არაა მაღალი ხელმისაწვდომობის. მაგალითად, ჩვენ, შეიძლება, გექონდეს მოსაზრებები პუერტო რიკოს სახელმწიფოზე ან რეკლამირების ღირებულებაზე, მაგრამ უმეტესობა ჩვენგანს მყისვე არ მოსდის თავში ეს შეხედულებები. ზოგჯერ, ჩვენ არც გვაქვს ნამდვილი დამოკიდებულება; ესე იგი, ამ ობიექტის შეფასება არაა შენახული გონებაში. მიუხედავად ამისა, ჩვენ, შეიძლება, გამოვთქვათ აზრი, როცა გვკითხავენ. მაგალითად, გამოკითხვების ჩატარებისას აღმოაჩინეს, რომ რესპონდენტები გამოგონილი საკითხების შესახებაც ამბობენ საკუთარ აზრს, მაგალითად, რომელიმე არარსებული კანონის შესახებ, ან არარსებული ქვეყნის დახმარების პროგრამის შესახებ. ბოლო ორ შემთხვევაში ჩვენი ნაკლებად ხელმისაწვდომი დამოკიდებულებები არ წარმართავენ ჩვენს ქვევას.

როგორ ახდენს გავლენას ქვევაზე დამოკიდებულების ხელმისაწვდომობა? ფაციოს თანახმად, დამოკიდებულებები გამოიყენება საგნის შერჩევითად აღქმისა და ინტერპრეტაციისთვის და რთულ სიტუაციაში გასარკვევად. ჩვენ უკვე ვნახეთ, რა გავლენას ახდენს დამოკიდებულებები კოგნიტურ პროცესებზე; დამოკიდებულება ასრულებს ევრისტიკის როლს, რომელიც გავლენას ახდენს ჩვენს ინტერპრეტაციებზე, ახსნა-განმარტებებზე, მსჯელობაზე, სიტუაციის შეფასებაზე. მაგრამ, ნებისმიერი მოცემული დამოკიდებულება მხოლოდ ერთ-ერთია იმ მრავალ ფაქტორს შორის, რომლებიც სიტუაციაში გასარკვევად გამოიყენება. მაგალითად, რთულ სიტუაციაში გასარკვევად ჩვენ შეიძლება, გამოვიყენოთ სიტუაციის ობიექტური მახასიათებლები, ან ის, რას ამბობენ სხვები ამ სიტუაციის შესახებ, ან ჩვენი ზოგადი დამოკიდებულება მსგავსი სიტუაციების მიმართ. როცა დამოკიდებულება მაღალი ხელმისაწვდომობით ხასიათდება, მოსალოდნელია, რომ ის იყოს ძირითადი განმსაზღვრელი, რომელსაც სიტუაციაში გასარკვევად გამოვიყენებთ. ასეთ სიტუაციებში ჩვენ ამ დამოკიდებულების საფუძველზე ვიმოქმედებთ.

არსებობს საკმაო მტკიცებულება იმ დაშვების სასარგებლოდ, რომ მაღალი ხელმისაწვდომობის დამოკიდებულებები წარმართავს ქვევას. დამოკიდებულების

ხელმისაწვდომობის ერთი საზომი არის სიჩქარე, რამდენად სწრაფად ამბობს ადამიანი საგნის ან საკითხის შეფასებას. ამ მარტივი საზომის გამოყენებით რასელ ფაციომ და კეროლ უილიამსმა (Carol Williams) ძალიან ზუსტად იწინასწარმეტყველეს, ვინ მისცემდა ხმას რონალდ რეიგანს და ვინ – უოლტერ მონდეილს 1984 წლის საპრეზიდენტო არჩევნებზე. არჩევნებამდე 5 თვით ადრე ფაციომ და უილიამსმა ადგილობრივ სავაჭრო ცენტრში მიიტანეს მიკროკომპიუტერი და ჩამვლელებს სთხოვედნენ საკუთარი აზრის გამოთქმას სხვადასხვა საკითხზე, მათ შორის პრეზიდენტობის თითოეული კანდიდატის შეფასებაც იყო. კომპიუტერი იწერდა, რა სიჩქარით პასუხობდნენ ადამიანები პრეზიდენტობის კანდიდატების შეფასებისას. ეს იყო დამოკიდებულების ხელმისაწვდომობის მათეული საზომი. მოგვიანებით, ფაციო და უილიამსი დაუკავშირდნენ გამოკითხულებს და აზრი ჰკითხეს საპრეზიდენტო დებატების შესახებაც. არჩევნების შემდეგ კი ჰკითხეს, ვის მისცეს ხმა. შედეგებიდან ცხადი გახდა, რომ იმ ადამიანების შესახებ, რომლებსაც მაღალი ხელმისაწვდომობის დამოკიდებულებები (სწრაფი პასუხები) ჰქონდათ, არჩევნებამდე 5 თვით ადრე შეიძლებოდა წინასწარმეტყველება, რომელ კანდიდატს მისცემდნენ ხმას და როგორ აღიქვამდნენ საპრეზიდენტო დებატებს საკუთარი დამოკიდებულების შესაბამისად.

ცოტა უფრო განსხვავებულ ცდაში ფაციომ და მისმა კოლეგებმა დამოკიდებულების ხელმისაწვდომობის მანიპულირება რეალურად მოახდინეს, ისინი ცდის პირებს რეგულარულად სთხოვედნენ აზრის გამოთქმას, ან აძლევდნენ მათ საშუალებას, უშუალო შეხება ჰქონოდათ დამოკიდებულების საგანთან. მათ აღმოაჩინეს, რომ დამოკიდებულებები, რომლებიც ამგვარად ხდება ხელმისაწვდომი, გაცილებით უკეთესად გვაძლევს შემდგომი ქცევის წინასწარმეტყველების საშუალებას, ვიდრე ის დამოკიდებულებები, რომლებიც ხელმისაწვდომი არ გავციხდია. ფაციოს კონცეფცია ატიტუდის ხელმისაწვდომობის შესახებ რამდენიმე ახსნას ვეთავაზობს იმისა, რატომ არ არსებობდა დამოკიდებულება-ქცევა შორის კავშირი სასტუმროს მმართველებთან ლაპიერის კვლევაში. პრობლემა იმაშია, რომ ჩვენ არ ვიცით, რამდენად ხელმისაწვდომი იყო დამოკიდებულება ჩინელების მიმართ თითოეული მათგანისთვის. უფრო მეტიც, შეიძლება, ისეც მოხდა, რომ კითხვარმა და ჩინელი წყვილის ვიზიტმა სხვადასხვა დამოკიდებულება გამოიწვია. მაგალითად, კითხვარის პუნქტმა, სადაც ჩინელი იყო ნახსენები, სასტუმროს მეპატრონეს ზოგადი დამოკიდებულება გაახსენა ჩინელების მიმართ, ხოლო ახალგაზრდა და კარგად ჩაცმული ჩინელი წყვილის დანახვამ სავსებით განსხვავებული აზრები და გრძნობები აღუძრა. გარდა ამისა, ეს მიკერძოებული დამოკიდებულებები მაღალი ხელმისაწვდომობისადაც რომ ყოფილიყო და სიტუაციის აღქმავზე გავლენაც რომ მოეხდინა, მაინც არ არსებობს გარანტია, რომ სასტუმროს პატრონები ამ დამოკიდებულებების შესაბამისად მოიქცეოდნენ. შეიძლება, სხვა სტუმრების თანდასწრებით სცენის მოწყობა არ სურდათ. შეიძლება, ეს პირველი შემთხვევა იყო მათ გამოცდილებაში და არ იცოდნენ, როგორ მოქცეულიყვნენ. ამგვარი ფაქტორებიც განსაზღვრავენ იმას, მოიქცევა თუ არა ადამიანი საკუთარი რწმენისა და დამოკიდებულებების შესაბამისად.

ალქმაზე ზემოქმედება. არსებობს კიდევ ერთი გზა, რომლის საშუალებითაც დამოკიდებულება და რწმენა გავლენას ახდენს ქცევაზე: რწმენას შეუძლია, შექმნას სოციალური სამყარო, რომელშიც ჩვენ ვცხოვრობთ. პაულ ჰერის (Paul Herr) ექსპერიმენტიდან ჩანს, როგორ შეიძლება, ეს მოხდეს. სიტყვების ასაწყობი თავსატეხის გამოყენებით ჰერი ხელოვნურად ზრდიდა მტრულობის ცნების ხელმისაწვდომობას ზოგიერთ ცდის პირთან, რისთვისაც ამ თავის დასაწყისში აღწერილ პრაიმინგის ტექნიკას იყენებდა. კერძოდ, ჰერის ცდის პირებს არეულად დაბეჭდილ ასოებში ადამიანების სახელები უნდა ეპოვათ. ცდის პირთა ნახევარს ისეთი სახელები ხვდებოდა დამალული, რომლებიც მტრულობასთან ასოცირდება – ჩარლს მენსონი, ადოლფ ჰიტლერი, აიათოლა ხომეინი და დრაკულა. დანარჩენი ცდის პირები კი შედარებით უწყინარი ადამიანების სახელებს პოულობდნენ – პიტერ პენი, პაპი იოანე პავლე, შირლი ტემპლი და სანტა კლაუსი. შემდეგ ცდის პირები კითხულობდნენ ორაზროვან აღწერას ადამიანისა, რომელსაც სახელად დონალდი ერქვა, მისი ქცევა კი მტრულადაც შეიძლება მოსჩვენებოდეთ და უწყინრადაც, ცდის პირებს უნდა წაეკითხათ აღწერა და დონალდის მტრულობის დონე უნდა შეეფასებინათ. კონტრასტის ეფექტის შესახებ ჩვენს დისკუსიას თუ გავიხსენებთ, შეიძლება, ვივარაუდოთ, როგორ გავლენას მოახდენს სხვადასხვა თავსატეხის ამოხსნა დონალდის შეფასებაზე. ჰიტლერთან და მენსონთან შედარებით ნებისმიერი ადამიანი უწყინარი ჩანს – მათ შორის, დონალდიც; პაპთან და სანტა კლაუსთან შედარებით თითქმის ყველა ადამიანი მტრული ჩანს – მათ შორის, დონალდიც. სწორედ ეს დაადგინა ჰერის ექსპერიმენტებმა. ის ცდის პირები, რომლებიც ძალიან მტრული ადამიანების სახელებს კითხულობდნენ, დონალდს ნაკლებად მტრულად აფასებდნენ, ვიდრე ის ადამიანები, რომლებიც უწყინარ ადამიანთა სახელებს კითხულობდნენ.*

* მკითხველმა უნდა შენიშნოს მნიშვნელოვანი განსხვავება ამ ექსპერიმენტსა და ჰიგინსის და სხვების ექსპერიმენტს შორის, რომელიც ამ თავის დასაწყისში განვიხილეთ. ჰიგინსის ექსპერიმენტში მკვლევრები წინა პლანზე წამოსწევდნენ კატეგორიას – ნეგატიურობას. ეს გავლენას ახდენდა ცდის პირებზე, რომლებიც შემდეგ ორაზროვან სტიმულს (როგორიცაა დონალდი) უფრო ნეგატიურად ხედავდნენ – რადგან ისინი ნეგატიურობის საძიებლად იყვნენ მომართული. ჰერის ექსპერიმენტში კი მკვლევრები მტრულობის ნიმუშებს უჩვენებდნენ მათ (როგორიცაა ჰიტლერი). აქ კონტრასტის ეფექტი ხდება: უკიდურესად მტრულ ადამიანებთან შედარებით გაურკვეველი შემთხვევა, რომელიც ორივენიერად შეიძლება იქნეს გაგებული (როგორიცაა დონალდი), ხვევრდის დათუნისავით უწყინარი ჩანს. რა შეიძლება დავასკვნათ დამოკიდებულებებისა და ქცევების ამ კვლევებიდან? უპირველეს ყოვლისა, ის, რომ დამოკიდებულებებისა და ქცევების კვლევებში აშკარად გამოიკვეთება პრინციპი, რომელსაც ხშირად შევხვდებით ამ წიგნში: სიტუაციური ცვლადები ძალიან ხშირად განსაზღვრავს ჩვენს ქცევას. მეორე, ადამიანთა უმრავლესობა არ ითვალისწინებს სიტუაციის მნიშვნელობას ქცევის ასახვებად, ისინი ადამიანის მოქმედებებს მათი პიროვნული თვისებებით და დამოკიდებულებებით ხსნიან. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ადამიანთა უმეტესობა მიიჩნევს, რომ დამოკიდებულებების საფუძველზე შესაძლებელია ქცევის წინასწარმეტყველება და ამ პრინციპს ძალიან ხშირად იხსენებს სხვების ქცევის ასახვებად. ჩვენ იქაც ვხედავთ დამოკიდებულება-ქცევას შორის კავშირს, სადაც ის რეალურად არ არსებობს.

მაგრამ ჰერის ექსპერიმენტი ამით არ დასრულებულა. ამის შემდეგ ცდის პირები ეთამაშებოდნენ ადამიანს, რომელიც, მათი აზრით, დონალდი იყო. ამ თამაშში მონაწილეებს ორი სტრატეგიიდან ერთ-ერთის არჩევა შეეძლოთ – შეჯიბრი ან თანამშრომლობა. ჰერმა აღმოაჩინა, რომ როდესაც ცდის პირებს ეგონათ, რომ ისინი მტრული დონალდის პირისპირ თამაშობდნენ, ისინი შეჯიბრს ირჩევდნენ; ხოლო როდესაც ფიქრობდნენ, რომ უწყინარ დონალდთან უნდა ეთამაშათ, ისინი მეტ თანამშრომლობას იჩენდნენ. საინტერესოა, რომ ის ადამიანები, რომლებიც დონალდის როლს თამაშობდნენ, იღებდნენ ამ შეჯიბრებას; ისინი ოპონენტის მტრულობას აფასებდნენ იმ მანერის მიხედვით, როგორც თამაშობდა ეს ადამიანი. საბოლოო ჯამში, შედარებით უმნიშვნელო კონტექსტი გავლენას ახდენდა დამოკიდებულებასა და მოლოდინზე, რაც, თავის მხრივ, გავლენას ახდენდა ქცევაზე, და ასე გრძელდებოდა.

კეროლ დუეკმა (Carol Dweck) და მისმა კოლეგებმა აჩვენეს, რომ ადამიანთა ღრმად გამჯდარ რწმენას ქცევითი შედეგები აქვს. დუეკის თანახმად, ბავშვებს აქვთ ნაგულისხმევი თეორიები, რომ ადამიანის ძირითადი თვისებები მუდმივია – მაგალითად, ჭკვიანი, კეთილი. ეს თეორიები გავლენას ახდენს ბავშვის მიერ ადამიანთა ქცევის შეფასებაზე. მაგალითისთვის ავიღოთ თვისება ჭკვიანი. დუეკმა აღმოაჩინა, რომ ზოგიერთი ადამიანი ჭკვიანობას ფიქსირებულ თვისებად თვლის – ისინი მიიჩნევენ, რომ ადამიანს შეუძლია, ისწავლოს რამე ახალი, მაგრამ ის ვერ გახდება უფრო ჭკვიანი. სხვები სხვაგვარად თვლიან: რომ ჭკვიანი შეიძლება გახდეს ბევრი მეცადინეობის შედეგად. დუეკმა რამდენიმე კვლევაში აჩვენა, რამდენად მნიშვნელოვანია ეს განსხვავება აკადემიურ ასპარეზზე.

ძირითადი აღმოჩენა იმაში მდგომარეობს, რომ ის ადამიანები, რომლებიც ჭკვიანობას ფიქსირებულ თვისებად თვლიან, მარცხს ძალიან უფრთხიან. შესაბამისად, ისინი ცდილობენ, თავი აარიდონ რეალურ სიძნელეებს, რამაც მათი შესაძლებლობების ზღვარი შეიძლება გამოავლინოს. გარკვეულწილად, ეს გასაგებია; თუ საკუთარი ინტელექტის გაზრდა შეუძლებელია, უსაფრთხოდ დარჩენას ამჯობინებ და ინარჩუნებ წარმოდგენას, რომ ჭკვიანი ხარ. ამგვარად, იმ ადამიანებთან შედარებით, რომლებიც მათსავით ჭკვიანები არიან, მაგრამ ინტელექტს ზრდად მიიჩნევენ, ფიქსირებული თვალსაზრისის მომხრეები უფრო ადვილ საქმეებს ირჩევენ და თავს ანებებენ, როცა საქმე რთულდება. ნერვიულობა ხშირად უშლით ხელს რთული ტესტების გავლაში, ისინი ხშირად ტყუიან ხოლმე უცნობებთან საკუთარი შესრულების შესახებ, უფრო მაღალ ქულებს ასახელებენ, ვიდრე სინამდვილეში მიიღეს. ის ადამიანები კი, ვისი აზრითაც ინტელექტი ზრდადია, განსხვავებულად იქცევიან. ისინი სიძნელეებს ეძებენ და შესაძლებლობების გაუმჯობესებას ცდილობენ. მარცხის დროს კი, თავის დანებების მაგიერ, უფრო მეტად ცდილობენ, ან განსხვავებულ სტრატეგიას სცდიან – ისინი უფრო ბეჯითები არიან.

კარგი ამ შემთხვევაში ისა, რომ, როგორც შემდეგ თავში ვნახავთ, ამგვარი ქცევის შეცვლა შესაძლებელია. მაგალითად, კვლევამ აჩვენა, რომ თუ შეცვლით ადამიანების დამოკიდებულებას ჭკვიანობასთან – დაჯაერებთ მათ ინტელექტის

ზრდის შესაძლებლობაში – ისინი უკეთეს ნიშნებს იღებენ, უფრო მოსწონთ სწავლა, სიძნელეებს უფრო მომზადებული ხვდებიან და სტანდარტიზებულ ტესტებში უკეთესი შედეგები აქვთ.

მიკერძოების სამი შესაძლო სახე სოციალურ ახსნაში

ყოველიურად, მთელი სიცოცხლის განმავლობაში, ჩვენ ვცდილობთ, ახსნა მოვეძებნოთ სხვადასხვა მოვლენას და ამბავს: რატომ იქცევინა ჩრდილო კორეელები ასე მოუწესრიგებლად? რატომ არ მაქცევს ყურადღებას ის მომხიბლავი პიროვნება, ძირდაპირ რომ ზის? როგორ მოხდა, რომ მე ასე ცუდად დავწერე ბოლო დავალება, შენ კი ასე კარგად? რატომ არ გააკეთა დედამ ჩემი საყვარელი საჭმელი, როცა საშობაოდ ვესტუმრე? ჩვენი ახსნა ხშირად რაციონალური და ზუსტია. მაგრამ ზოგჯერ მიკერძოებული და არაზუსტიცაა ხოლმე. სოციალურმა ფსიქოლოგებმა შეისწავლეს, როგორ ვახდენთ გარემომცველი სამყაროს ინტერპრეტაციას და მიკერძოების სამი ძირითადი სახე გამოყვეს, რომლებიც გავლენას ახდენს ჩვენს ახსნა-განმარტებებზე: მიწერის ფუნდამენტური შეცდომა, მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოება და თვით-მიკერძოება.

მიწერის ფუნდამენტური შეცდომა. ტერმინი მიწერის ფუნდამენტური შეცდომა აღნიშნავს ადამიანის ზოგად ტენდენციას, გადაჭარბებით შეაფასოს პიროვნული და განწყობის ფაქტორები და უგულბებლყო სიტუაციური და გარემოს გავლენები, როცა სოციალურ ქცევას აღწერს და მის მიზეზებს ხსნის. ამ ტენდენციის ერთი მაგალითი უკვე ვნახეთ – შესაბამისი დასკვნა. მაგალითად, როდესაც ჩვენ უნდა ავხსნათ, რატომ აირჩია ჩვენმა კოლეგამ გარკვეული პოლიტიკური პოზიცია, ან რატომ შეასრულა გარკვეული ქცევა, ჩვენ ამას პიროვნული თვისებებით ავხსნით და არა სიტუაციური ფაქტორებით. ამის გამო, ჩვენ, შეიძლება, დავიჯეროთ, რომ მოტივსა და ქცევას შორის უფრო მეტია კავშირი, ვიდრე ეს სინამდვილეშია.

მიწერის ფუნდამენტური შეცდომის კიდევ ერთი მაგალითია ნაჩვენები გიუნტერ ბიერბრაუერის (Gunter Bierbrauer) ექსპერიმენტში. ამ ექსპერიმენტში ცდის პირები დაესწრნენ სტენლი მილგრემის ძალაუფლებისადმი მორჩილების ცნობილი ექსპერიმენტის (აღწერილია მე-2 თავში) შესრულების პროცესს. როგორც გახსოვთ, ამ ექსპერიმენტში მილგრემი ისეთ სიტუაციას ქმნიდა, რომელიც მორჩილებას იწვევდა; ამ შემთხვევაში ქცევა „მოსწავლისთვის“ ძლიერი ელექტროშოკის დარტყმას ითვალისწინებდა. როგორც მილგრემის ორიგინალ ექსპერიმენტში, ბიერბრაუერის მიერ მის გამეორებაშიც მორჩილების მაღალი დონე იყო ნაჩვენები და ელექტროშოკის მაქსიმალური დონე იყო გამოყენებული. ამ ექსპერიმენტის ნახვის შემდეგ ბიერბრაუერი სთხოვდა თავის ცდის პირებს, შეეფასებინათ, მილგრემის ექსპერიმენტის ცდის პირებიდან რამდენი დაემორჩილებოდა ექსპერიმენტატორს ამ სიტუაციაში. შედეგებიდან ჩანს, რომ ცდის პირები გაცილებით ნაკლებ რაოდენობას მიუთითებდნენ, ვიდრე სინამდვილეში იყო. კერძოდ, ბიერბრაუერის ცდის პირები ამბობდნენ, რომ ადამიანთა მხოლოდ 10 ან 20 პროცენტი გამოიყენებდა ამ სიტუ-

აციაში ელექტროშოკის მაქსიმალურ 450 ვოლტიან დაბვას. სინამდვილეში კი, როგორც გახსოვთ, მილგრემის ექსპერიმენტში ცდის პირების 65 პროცენტი იყენებდა ასეთ დაბვას. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ბიერბრაუერის ცდის პირები ამბობდნენ, რომ ადამიანი არის განსხვავებული – მისი ქცევა ასახავს მის პიროვნულ მახასიათებლებს (მაგ., ის აგრესიულია, ან ის მორჩილია). ისინი არ მიაწერდნენ ადამიანის ქცევას სიტუაციურ ფაქტორებს, რომლებიც ამ შემთხვევაში ადამიანთა უმრავლესობის ქცევის გამომწვევია.

როგორც დამკვირვებლებს, ხშირად გამოგვრჩენია მხედველობიდან ფაქტი, რომ თითოეული ინდივიდი მრავალ სოციალურ როლს თამაშობს და ჩვენ მხოლოდ ერთ მათგანს ვაკვირდებით. ამგვარად, სოციალური როლების მნიშვნელობას სათანადოდ ვერ ვაფასებთ ადამიანის ქცევის ახსნაში. მაგალითად, მე ვიცნობ ფსიქოლოგიის ერთ პროფესორს, რომელსაც პირობითად დოქტორ მენშს ვუწოდებ. სტუდენტებს ძალიან უყვართ დოქტორი მენში. ისინი მასწავლებლის შესაფასებელ ფორმებშიც და არაოფიციალურადაც, საუბრებში ისეთი სიტყვებით და ფრაზებით აფასებენ მას, როგორიცაა თბილი, მზრუნველი, სტუდენტების ბედით დაინტერესებული, ყურადღებიანი, ქარიზმატული, ჭკვიანი და მეგობრული. თუმცა, დოქტორ მენშის პროფესიულ კოლეგებს სხვაგვარი წარმოდგენა აქვთ მასზე, განსაკუთრებით მათ, რომლებიც მოხსენებით გამოსულან მისი თანდასწრებით. სტუდენტების მსგავსად, ისინიც ჭკვიანად თვლიან დოქტორ მენშს, მაგრამ, გარდა ამისა, აღწერენ როგორც დაძაბულ, კრიტიკულ, უხემ, კამათის მოყვარულ და დაუნდობელ ადამიანს.

რომელი შთაბეჭდილება შეეახამება სინამდვილეს – სტუდენტებისა თუ კოლეგების? არის თუ არა იგი სინამდვილეში უხემი და კრიტიკული ადამიანი, რომელიც მხოლოდ თამაშობს, რომ თბილი და მზრუნველი გამოჩნდეს სტუდენტების წინაშე? თუ ის სინამდვილეში თბილი და მზრუნველი ადამიანია, რომელიც თავს უხემად წარმოაჩენს, როცა კოლეგებს უპირისპირდება? ეს შეკითხვები არასწორია. ფაქტი იმაში მდგომარეობს, რომ ჩემს მეგობარს ქცევათა ფართო სპექტრის შესრულება შეუძლია. ის ყველანაირია ზემოთ ჩამოთვლილთაგან – და კიდევ სხვანაირიც, როგორსაც ჩვენ ვერ ვხედავთ. ზოგიერთი სოციალური როლი ქცევას გარკვეული მხრიდან წარმოაჩენს; სხვა სოციალური როლები კი სხვა მხრიდან. სტუდენტები დოქტორ მენშს მხოლოდ ერთ როლში ხედავენ – მასწავლებლის როლში. ის ძალიან კარგი მასწავლებელია, კარგი მასწავლებლის საქმე საკუთარი სტუდენტების მიღწევებზე ზრუნვაა; ამას კი თბილი და ყურადღებიანი ქცევა სჭირდება. სტუდენტები ზუსტად აღწერდნენ ჩემი მეგობრის ქცევას ამ როლში.

მეორე მხრივ, პროფესიული კოლეგის როლი ხშირად მოითხოვს დაპირისპირებულ ქცევას. სიმართლის გასარკვევად კარგი პროფესიონალი ხშირად მიმართავს კამათის ხერხს, რათა დაადგინოს, რამდენად ღრმადაა საკითხი გარკვეული. ამას ხშირად მოსდევს შედეგად მკაცრი, ინტენსიური და დაუნდობელი კრიტიკა. ამგვარად, დოქტორ მენშის პროფესიული კოლეგებიც ზუსტად აღწერდნენ იმ ქცევებს, რასაც ხედავდნენ. თუმცა, ამ შემთხვევაში ორივე, სტუდენტებიცა და კოლეგებიც,

ერთსა და იმავე, მიწერის ფუნდამენტურ შეცდომას უშვებენ, როცა ასკენიან, რომ მათ მიერ ნანახი ქცევა მხოლოდ გარკვეული პიროვნული თვისებებითაა გამოწვეული; ხოლო სინამდვილეში, ეს ქცევები იმას ემყარება, რას მიიჩნევს დოქტორი მენში სოციალური როლის ძირითად მოთხოვნად. ეს არ ნიშნავს, რომ პიროვნული თვისებები არაფერ შუაშია. ყველა ადამიანს არ შეუძლია ქცევების ისეთი ფართო სპექტრის შესრულება, როგორსაც დოქტორი მენში ასრულებს. მაგრამ დასკვნის გაკეთება, რომ ის უხეშია ან თბილია, ნიშნავს სოციალური როლის მნიშვნელობის სრულ იგნორირებას.

ლი როსის, ტერეზა ამაბილის და ჯულია შტაინმეტის (Lee Ross, Teresa Amabile, Julia Steinmetz) ექსპერიმენტში ჩანს, როგორ ხდება სოციალური როლის მნიშვნელობის უგულებელყოფა ქცევის მიზეზების ახსნისას. მათ მოაწვეს „ვიქტორინის“ ფორმატის თამაში, რომელშიც ცდის პირებს შემთხვევითად ხვდებოდათ ორი როლიდან ერთ-ერთი: (1) კითხვის დამსმელი, რომლის ამოცანაც იყო რთული შეკითხვების მომზადება (2) კონკურსანტისთვის, რომლის ამოცანაც იყო ამ კითხვებზე პასუხი. დამკვირვებელი უყურებდა ამ ვიქტორინის პროცესს და შემდეგ აფასებდა კითხვების დამსმელისა და კონკურსანტის ზოგად ცოდნას. სცადეთ, საკუთარი თავი წარმოიდგინოთ დამკვირვებლის ადგილას. რას ხედავთ? ასეა, თუ ძალიან ყურადღებით არ იქნებით, თქვენ დაინახავთ ორ ადამიანს, რომელთაგან ერთი ძალიან ჭკვიანი და მცოდნეა, მეორე კი – საკმაოდ სულელი.

მაგრამ, ახლა ახლოდან დავაკვირდეთ. შევამჩნევთ, რომ ეს ორი როლი ზღუდავს მონაწილეთა ქცევას. ერთი ადამიანი სვამს რთულ კითხვებს, რომლებიც სპეციალური სფეროების ცოდნას ემყარება: „ბეისბოლის რომელ პარკში შეასრულა ბები რუთმა თავის კარიერაში ბოლოდან მეორე გარბენი?“ „რა არის ლიტვის დედაქალაქი?“ და „როდის გარდაიცვალა თომას ჯეფერსონი?“

მხოლოდ ამ კითხვების დასმის გამო ადამიანი უკვე ჭკვიანი ჩანს. მეორე მხრივ, კონკურსანტი, რომელიც რთულ კითხვებს პასუხობს, ბევრ მათგანს არასწორად უპასუხებს. ამის გამო ის ცოტა მოსულელო შთაბეჭდილებას ტოვებს. ასე მოხდა როსის და მისი კოლეგების ექსპერიმენტშიც. დამკვირვებლები ამბობდნენ, რომ შეკითხვის დამსმელ ადამიანებს გაცილებით მეტი ცოდნა აქვთ, ვიდრე კითხვებზე მოპასუხე კონკურსანტებს. ვინაიდან, ეს ადამიანები შემთხვევითად იყვნენ შერჩეული ამ როლებზე, ალბათობა იმისა, რომ კითხვის დამსმელები ნამდვილად უფრო ჭკვიანები იყვნენ, ვიდრე მოპასუხეები, თითქმის ნულის ტოლია. თანაც, საინტერესო ისაა, რომ დამკვირვებლებმა იცოდნენ, რომ მონაწილეები შემთხვევით იყვნენ ამ როლებზე განაწილებული. მიუხედავად ამისა, მათ მაინც ვერ გაითვალისწინეს სოციალური როლების გავლენა ვიქტორინის მონაწილეთა შეფასებისას და ყველაფერი, რაც დაინახეს, ადამიანთა პიროვნულ მახასიათებლებს მიაწერეს.

მიწერის ფუნდამენტური შეცდომა რომ მხოლოდ კოლეჯის პროფესორებისა და ვიქტორინის მონაწილეების შეფასებებით შემოფარგლულიყო, წუხილის მიზეზი არ გვექნებოდა. მაგრამ მისი გავრცელების სფერო გაცილებით უფრო ფართოა. წარმოიდგინეთ ამერიკელთა უმეტესობის დამოკიდებულება იმ ადამიანის მიმართ,

რომელიც სურსათის ტალონს იყენებს სუპერმარკეტში: „ის ზარმაცია; ცოტა რომ მოენდომებინა, სამსახურს იშოვიდა.“ ან, წარმოიდგინეთ მსგავსი მსჯელობა გასამართლებული მძარცველის შესახებ: „ის საშინელი ადამიანია; რამდენად ბოროტ-მოქმედი უნდა ყოფილიყო, რომ მსგავსი რამ ჩაედინა?“ ორივე ეს აღწერა სიმართლედ შეიძლება გამოდგეს, მაგრამ უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, რომ მიწერის ფუნდამენტური შეცდომის შედეგი იყოს. აქ არ განვიხილავთ სილატაკისა თუ დანაშაულის სიტუაციურ გამომწვევ მიზეზებს, მხოლოდ იმას ვიტყვით, რომ პიროვნული თვისებების გარდა უამრავი სხვა ფაქტორიც არსებობს, რომლებიც ხსნის, რატომაა ადამიანი ლატაკი, ან რატომ სჩადის ის დანაშაულს. ამ ფაქტორთა შორისაა სამუშაო ადგილების არარსებობა, წერა-კითხვის უცოდინრობა, ეკონომიკის დაცემა, დადებითი მისაბაძი მაგალითების არარსებობა ახლო-მახლო, დისფუნქციურ ოჯახში გაზრდა.

არ ვამბობ, რომ კრიმინალმა პასუხი არ უნდა აგოს საკუთარ ქმედებებზე. კრიმინალური დანაშაულის ჩამდენნი პასუხს აგებენ საკუთარ საქციელზე და უნდა დაისაჯონ. მაგრამ მათ პიროვნულ თვისებებზე ყურადღების გამახვილება და სიტუაციური ფაქტორების უგულვებელყოფა იქამდე მიგვიყვანს, რომ სილატაკეს, დანაშაულსა და მსგავს სოციალურ პრობლემებთან გასამკლავებლად სხვაგვარი მიდგომა ჩამოგვიყალიბდება. მაგალითად, თუ გადავწყვეტთ, რომ „კრიმინალი არის ბოროტმოქმედი“, გვექნება ისეთი მიდგომა, რომ მეტი ფული უნდა დაიხარჯოს ციხეების მშენებლობასა და აღჭურვაზე, უნდა გახანგრძლივდეს პატიმრობის ვადა. თუ გავაცნობიერებთ, რომ დანაშაულის მიზეზთა შორისაა უმუშევრობა, ცუდი მისაბაძი მაგალითები, წერა-კითხვის უცოდინრობა, ასეთ შემთხვევაში ჩვენ გავზრდით ხარჯებს სკოლების გასაუმჯობესებლად, მასწავლებლების უკეთესად მოსამზადებლად და შევუმცირებთ გადასახადებს ისეთ ბიზნესებს, რომლებიც განსაკუთრებით ლატაკ რაიონებში დებენ ინვესტიციებს. ნუ გამიგებთ არასწორად: მე არ ვუშვებ, რომ არ არსებობს პიროვნული ფაქტორები, როგორცაა სიზარმაცე, უგერგილობა, ბოროტება. ცხადია, არსებობს. მაგრამ ადამიანთა უმეტესობა უმეტეს შემთხვევაში ცდილობს ქცევის მიზეზის ახსნას პიროვნულ თვისებებზე მიწერით, როცა ქცევის მიზეზი სინამდვილეში სიტუაციურიც შეიძლება იყოს. თუ გვეცოდინება იმის შესახებ, რომ არსებობს მიწერის ფუნდამენტური შეცდომა, შეიძლება, სიფრთხილით მოვეკიდოთ ქცევის მიზეზების დადგენას და გავითვალისწინოთ, რომ ჩვენი მოსაზრებები ყოველთვის სწორი არაა, უფრო სერიოზულად უნდა შივილოთ ინგლისელი პროტესტანტი რეფორმატორის ჯონ ბრედფორდის სიტყვები: „ღვთის წყალობა რომ არა, მეც ასე ვიქნებოდი.“

მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოება. სოციალურ შეფასებებში კიდევ ერთი გავრცელებული შეცდომაა **მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოება** – ტენდენცია, როცა თავად მოქმედი საკუთარ მოქმედებას მიაწერს სიტუაციურ ფაქტორებს, ხოლო დამკვირვებელი იმავე მოქმედებას მოქმედის პიროვნულ თვისებებს მიაწერს. მაგალითად, მე ვთვლი, რომ პლაჟზე იმიტომ მივდივარ, რომ კარგი ამინდია; მაგრამ, მე ასევე ვთვლი, რომ შენ პლაჟზე იმიტომ მიდიხარ, რომ პლაჟებ-

ზე სიარული გიყვარს. პოლიტიკური ლიდერები ჭკვიანურ გადაწყვეტილებებსაც და შეცდომებსაც ხშირად აღწერენ, როგორც გარდაუვალს მოცემულ სიტუაციაში, ხოლო უბრალო მოქალაქეები იმავე გადაწყვეტილებათა შედეგებს ლიდერის პიროვნულ მახასიათებლებს მიაწერენ. გაიხსენეთ მე-2 თავში განხილული კიტი ჯენოვებს მკვლელობა. მას შემდეგ, რაც მისის ჯენოვებზე ნიუ იორკში 38 მოწმის თვალწინ მოკლეს, მოწმეებმა განაცხადეს, რომ სიტუაცია ორაზროვანი იყო და ძნელი იყო გარკვევა, რა უნდა გაეკეთებინათ; გაზეთის რეპორტიორებმა ამას *მოწმის აპათია* უწოდეს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მე საკუთარ თავს ვუტოვებ ეჭვის უფლებას; ვიყენებ სიტუაციურ მიზეზებს საკუთარი თავის ასახსნელად. მაგრამ შენ არ მოგანიჭებ იმავე უფლებას; როცა შენი ქცევის ახსნა მინდა, ვუშვებ მიწერის ფუნდამენტურ შეცდომას.

არსებობს მტკიცებულებები, რომ მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოება გავრცელებული ტენდენციაა. მაგალითად, კვლევებიდან ჩანს, რომ 1) ინტელექტის ტესტში წარმატების ან წარუმატებლობის მიზეზების ახსნისას კოლეჯის სტუდენტები სხვების ცუდ შესრულებას მათი უუნარობით ხსნიდნენ, ხოლო საკუთარ ცუდ შესრულებას ტესტის დავალებათა სირთულით; 2) კოლეჯის სტუდენტები, რომლებიც ფსიქოლოგიურ კვლევაში ნებაყოფლობით მონაწილეობდნენ, საკუთარ მონაწილეობას კვლევის მნიშვნელოვნებით ხსნიდნენ, ხოლო დამკვირვებლები მათ მონაწილეობას კვლევაში მათი პიროვნული მიდრეკილებით ხსნიდნენ, მონაწილეობა მიიღონ ნებისმიერ კვლევაში; 3) სხვა სტუდენტების ქცევის დაკვირვებისას კოლეჯის სტუდენტები მიდიან დასკვნამდე, რომ ეს ადამიანი ასევე გააგრძელებს მოქმედებას მომავალშიც (რადგან მას აქვს თვისება, რომ ასე იმოქმედოს), ხოლო „მოქმედნი“ აღნიშნავდნენ, რომ მომავალში, ალბათ, სხვაგვარად იმოქმედებენ; 4) სტუდენტები საკუთარი მეგობრების მიერ სპეციალობის ან შეყვარებულის არჩევას ამ მეგობრის თვისებებით ხსნიდნენ, ხოლო საკუთარ არჩევანს ხსნიდნენ სპეციალობის ან შეყვარებულის თვისებებით; 5) ადამიანები უფრო მეტი პიროვნული თვისებით აღწერენ სხვებს, ვიდრე საკუთარ თავს.

რა იწვევს მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოებას? მაიკლ სტორმის (Michael Storms) ექსპერიმენტში ჩანს, რომ ეს გამოწვეულია იმით, რაზეა ფოკუსირებული ადამიანის ყურადღება. მოქმედის ყურადღება ფოკუსირებულია გარემოზე და წარსულზე; მან იცის იმ ფაქტორების შესახებ, რამაც გამოიწვია მისი ქცევა და იცის, რა დამოკიდებულება აქვს ამ ქცევის მიმართ. მეორე მხრივ, დამკვირვებელი ყურადღებას მოქმედისკენ მიმართავს; აქედან გამომდინარე, დამკვირვებელმა არ იცის წარსული და გარემოს მიზეზები, რის გამოც მოიქცა ასე მოქმედი.

სტორმის ექსპერიმენტში ორი ადამიანი საუბრობდა, ორი დამკვირვებელი კი მათ უყურებდა; თითოეულ დამკვირვებელს ჰქონდა მიღებული ინსტრუქცია, ყურადღება მიექცია ერთ-ერთი მოსაუბრისთვის. საუბრის დასრულების შემდეგ მოქმედნიც და დამკვირვებლებიც აღნიშნავდნენ, პიროვნული თვისებებით თუ სიტუაციით იყო გამოწვეული ისეთი ქცევები, როგორიცაა მეგობრულობა, გულახდილობა, ნერვულობა, დომინანტობა. როგორც მოსალოდნელი იყო, მოქმედნი სა-

კუთარ ქცევას სიტუაციით ხსნიდნენ, ხოლო დამკვირვებლები მათი პიროვნული თვისებებით. ეს არ ყოფილა გასაკვირი; ეს ფაქტი შეესაბამება მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოებას. თუმცა, ამ კვლევას ერთი საინტერესო გაგრძელება ჰქონდა. ცდის პირები უყურებდნენ ამავე საუბრის ვიდეოჩანაწერს, ოღონდ ზოგი მათგანი უყურებდა იმავე კუთხიდან გადაღებულს, საიდანაც საუბარი ნახა (ე. ი., მოქმედი უყურებდნენ საკუთარი თანამოსაუბრის ვიდეოჩანაწერს, დამკვირვებლები უყურებდნენ იმ ადამიანს, რომელსაც აკვირდებოდნენ), ან საპირისპირო კუთხით გადაღებულს (ე. ი., მოქმედი უყურებდნენ საკუთარ თავს, დამკვირვებლები ხედავდნენ მეორე ადამიანს). როცა კამერის კუთხე იგივე დარჩა, მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოება ხდებოდა; თუმცა, როცა კამერის კუთხე შეიცვალა, მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოებაც შეიცვალა. ის მოქმედი, რომლებიც ხედავდნენ საკუთარ თავს დამკვირვებლის თვალთ, საკუთარ ქცევას ხასიათის თვისებებით ხსნიდნენ, ხოლო ის დამკვირვებლები, რომლებიც მოქმედთა თვალთ უყურებდნენ სცენას, მათ ქცევას სიტუაციური ფაქტორებით ხსნიდნენ. მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძოებას შეუძლია, გაურკვევლობა და კონფლიქტი გამოიწვიოს. მაგალითად, თუ სემი იგვიანებს სიუზანთან პაემანზე, ის (მოქმედი) დაგვიანებას იმით ხსნის, რომ „ყველა შუქნიშანზე წითელი ენთო“, ხოლო სიუზანი (დამკვირვებელი) ასკვნის, რომ სემს „აღარ ვაინტერესებ“. ეს განსხვავებული აღქმა და მიზეზების განსხვავებულად მიწერა, თავის მხრივ, გამოიწვევს ისეთ მოქმედებას, რომელიც მტრობასა და კონფლიქტს მხოლოდ გააღვივებს.

სტორმის ექსპერიმენტი მიგვანიშნებს, ჩანასახშივე როგორ უნდა ჩავშალოთ ეს პოტენციური კონფლიქტი: გაცვალოთ მოქმედის და დამკვირვებლის პოზიციები. ამის მიღწევა შეიძლება ისეთი ტაქტიკის გამოყენებით, როგორცაა ემპათიის გაზრდა მეორე ადამიანის პოზიციის როლის შესრულებით. მეორე ტაქტიკა, რომელიც ეროვნებათშორის დონეზე გამოიყენება, არის კულტურული გაცვლის პროგრამები, როდესაც ერთი ქვეყნის მოქალაქეები მეორე ქვეყანაში მიდიან საცხოვრებლად. ორივე ტაქტიკა ცვლის ხედვის კუთხესაც და ხელმისაწვდომ ინფორმაციასაც, რომელიც საჭიროა დასკვნების გამოსატანად.

თვით-მიკერძოება. ახლა უკვე დროა, ყურადღება მივაქციოთ, რა ემართება ჩვენს სოციალურ კომნიციას, როდესაც საქმე ეხება ჩვენს ყველაზე მნიშვნელოვან ცოდნას – ცოდნას საკუთარი თავის შესახებ. როგორც თვით-სქემების შესახებ ჩვენი მსჯელობიდან გახსოვთ, ფსიქოლოგიურად, ჩვენი ერთ-ერთი ძირითადი მიზანია საკუთარი თავის ხედვის შენარჩუნება და განმტკიცება. უილიამ ჯემსის მიხედვით, ეს განსაკუთრებით ჭეშმარიტია, როცა საქმე ჩვენს სოციალურ და „სულიერ“ მე-ს ეხება. ჯემსმა ეს ასე ჩამოაყალიბა:

„სოციალური მე... უფრო მაღალი საფეხურია, ვიდრე მატერიალური მე... ჩვენ უფრო მეტად ვზრუნავთ ჩვენს ღირსებაზე, მეგობრებზე, სხვა ადამიანებთან კავშირებზე, ვიდრე, ვთქვათ, ჯანსაღ კანზე ან სიმდიდრეზე. სულიერი მე კი იმდენად ძვირფასია, რომ მის დაკარგვას, გვირჩევნია, დაკარგვით მეგობრები ან სახელი, ქონება და სიცოცხლეც კი.“

საკუთარი თავის გაგება, როგორც მოტივაციის ძირითადი წყარო, დიდ გავლენას ახდენს ჩვენს სოციალურ კოგნიციაზე. საკუთარი თავის გაგებასთან დაკავშირებულ პროცესებს შემდეგ თავში განვიხილავთ. ახლა კი მხოლოდ ის ორი ძირითადი ხერხი გავარჩიოთ, რომელთა საშუალებითაც „მე“ გავლენას ახდენს სოციალურ კოგნიციაზე – *ეგოცენტრული აზროვნება* და *მე-სთვის სასარგებლო მიკერძობა*.

ეგოცენტრული აზროვნება. ადამიანთა უმეტესობას აქვს ტენდენცია, საკუთარი თავი აღიქვას უფრო მოვლენათა ცენტრში მყოფად, ვიდრე ეს სინამდვილეშია. ამას **ეგოცენტრულ აზროვნებას** ვუწოდებთ. ეგოცენტრულ აზროვნებაში ადამიანებს საკუთარი თავი წარსულ მოვლენებში მთავარი როლის შემსრულებლად წარმოუდგენიათ, რომელიც გავლენას ახდენს მოვლენათა მსვლელობაზე და სხვების ქცევაზე. ეგოცენტრული აზროვნების ბევრი მაგალითი არსებობს. ერთ-ერთი ყველაზე საინტერესოა რობერტ ჯერვისის, პოლიტიკურ მეცნიერებათა სპეციალისტის, კვლევა. ის ამტკიცებს, რომ მსოფლიოს ცნობილ ლიდერებს სჯერათ, თანაც უსაფუძვლოდ, რომ უცხო ქვეყნის რაიმე მოქმედება ან მათი უკვე მიღებული გადაწყვეტილების პასუხად ხდება, ან იმ განზრახვით, რომ მათგან პასუხს ელიან. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ ლიდერებს მიაჩნიათ, რომ სხვა ქვეყნების მოქმედებები მათ გარშემო ტრიალებს. მაგალითად, II მსოფლიო ომის დროს, იმ ფაქტს, რომ ბრიტანელები არ ბომბავდნენ გერმანულ ქალაქებს, ჰიტლერი მიაწერდა ბრიტანელთა სურვილს, იმავეთი ეპასუხათ გერმანელებისთვის, რომლებიც არ ბომბავდნენ ბრიტანეთის ქალაქებს, და არ ხსნიდა იმით, რომ ბრიტანელებს თვითმფრინავები არ ჰყავდათ – რაც იყო იმ სიტუაციის ნამდვილი მიზეზი.

მსოფლიოს ლიდერებს სჯერათ, რომ მათი მოქმედებები უშლის ხელს მოწინააღმდეგეთა ბოროტ განზრახვებს, თუმცა, სინამდვილეში, არავითარი ბოროტი განზრახვა არ ყოფილა, ან მის განხორციელებას სრულიად სხვა მიზეზებმა შეუშალეს ხელი. ასე მოხდა ნიქსონის ადმინისტრაციის წევრების შემთხვევაშიც, რომლებმაც იწინასწარმეტყველეს ჩრდილოეთ ვიეტნამის მხრიდან მასობრივი შეტევა პრეზიდენტ რიჩარდ ნიქსონის ჩინეთში ვიზიტის დროს და შემდეგ აცხადებდნენ, რომ ვიეტნამის დაბომბვებით ეს შეტევა აიცილეს თავიდან. ასევე, 1980-იან წლებში რონალდ რეიგანმა ყოფილი საბჭოთა კავშირის უეცარი დაშლა დაუკავშირა საკუთარ სამხედრო პოლიტიკას და არ დაუშვა, რომ არსებობდა ეკონომიკური და სტრუქტურული პრობლემები, რომლებიც საბჭოთა კავშირში წლების განმავლობაში იზრდებოდა. უფრო ახლო წარსულში, ჯორჯ უ. ბუშს აკრიტიკებდნენ იმის გამო, რომ მან ისე უპასუხა ჩრდილოეთ კორეაში ბირთვული შეარაღების განვითარების დაწყებას, თითქოს ეს მისი პირადი შეურაცხყოფა ყოფილიყო. ჯერვისს შემამფოთებელი დასკვნა გამოაქვს სახელმწიფოთა მეთაურების ეგოცენტრული აზროვნების შედეგების შესახებ: რწმენა (ხშირად, მცდარი), რომ ადამიანი შეიძლება თავად იყოს სხვა სახელმწიფოების ქცევის გამომწვევი მიზეზი, იწვევს ხელის შეშლის რწმენასაც – რომ ამ ადამიანს შეუძლია ხელი შეუშალოს მომავლის მოვლენებს დასჯითა და დასჯის მუქარებით.

რა თქმა უნდა, მხოლოდ მსოფლიო ლიდერებს არ სჯერათ, რომ მათ შეუძლიათ მოვლენათა კონტროლი. ეს ჩვეულებრივ ადამიანებს, შორისაც გავრცელებული ფენომენია. ელენ ლანგერმა (Ellen Langer) აჩვენა ამ „კონტროლის ილუზიის“ ძალა მარტივ ექსპერიმენტში. ამ კვლევაში ცდის პირები ყიდულობდნენ ლატარიის ბილეთებს. მათ ნახევარს ნება დართეს, თავად აერჩიათ ნომრები, მეორე ნახევარს კი შემთხვევით შერჩეული ნომრები შეხვდა. მოგვიანებით, მონაწილეებს მისცეს საშუალება, ექსპერიმენტატორისთვის მიეყიდათ ბილეთები. ლანგერმა აღმოაჩინა, რომ მათ, ვინც თავად აირჩია თავისი ბილეთის ნომერი, ოთხჯერ უფრო მეტი თანხა მოითხოვეს, ვიდრე მათ, ვისაც შემთხვევით შერჩეული ნომერი შეხვდა. ამ ექსპერიმენტის ცდის პირებს ჰქონდათ ილუზია, რომ საკუთარი ნომრის არჩევით გაზარდეს მოგების შესაძლებლობა. რასაკვირველია, როგორც ყველამ ვიცით, ბილეთის მომგებიანობა მხოლოდ შემთხვევითობით განისაზღვრება; არცერთ ბილეთს არა აქვს მოგების მეტი შანსი სხვა ბილეთებთან შედარებით – იმის მიუხედავად, ვინ ირჩევს მას. მაგრამ კონტროლის ილუზიას, რომელსაც ეგოცენტრული აზროვნება იწვევს, დიდი ძალა აქვს. გასაკვირი არაა, რომ ბევრ ლატარიის კომპანიას აქვს წესად მიღებული, მყიდველს აარჩევინოს ბილეთის ნომერი.

ეგოცენტრული აზროვნების მეორე გამოვლინებაა, როცა სოციალურ სიტუაციებში ვუშვებთ, რომ სხვები იმაზე მეტ ყურადღებას გვაქცევენ, ვიდრე ეს სინამდვილეში ხდება. მაგალითად, თინეიჯერი სკოლაში წასვლას უფრთხის, როცა შუბლზე ასაკობრივ გამონაყარს შენიშნავს, ან თმა ცუდად აქვს დავარცხნილი, ის ფიქრობს, რომ ამას „ყველა შეამჩნევს“. თომას გილოვიჩმა და მისმა კოლეგებმა აღმოჩინეს, რომ ეს წუხილი ხშირადა ძალიან გადაჭარბებულია. მის ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტებს აცმევდნენ ყურადღების მიმპყრობ მაისურს – ბარი მანილოუსⁱⁱ დიდი სურათით – და შემდეგ უშვებდნენ სხვა სტუდენტებით სავსე ოთახში. დანარჩენ სტუდენტებთან მცირე ხნით საუბრის შემდეგ ექსპერიმენტის მონაწილეს ეკითხებოდნენ, მათი აზრით, რამდენმა სტუდენტმა შეამჩნია ეს ნამდვილად საშინელი მაისური. შემდეგ გილოვიჩი ეკითხებოდა ოთახში მყოფ ყველა სტუდენტს, შეამჩნიეს თუ არა მათ მაისური. ექსპერიმენტის მონაწილე სტუდენტთა აზრით, მათი მაისური ოთახში მყოფთა 50-მა პროცენტმა შეამჩნია. სინამდვილეში კი, მხოლოდ 20 პროცენტს ჰქონდა შემჩნეული. რადგან ყოველთვის საკუთარი თვალთახედვით ვუმზერთ სამყაროს, ჩვენთვის ძნელია, საკუთარი თავი სხვისი თვალთახედვით დავინახოთ – წარმოვიდგინოთ, რომ სხვებიც ისევე გვხედავენ, როგორც ჩვენ ვხედავთ საკუთარ თავს.

რწმენა, რომ ადამიანს თავი სამყაროს ცენტრად მიაჩნია, გვეხმარება, ავხსნათ ის პარადოქსი, რომელსაც ყოველდღე ვხედავთ აშშ-ს გაზეთებში. მიუხედავად იმისა, რომ ამერიკელთა უმრავლესობა ამაყობს ჩვენი ქვეყნის მეცნიერებისა და ტექნიკის მიღწევებით, ყოველდღიური გაზეთების 10 პროცენტსაც კი არა აქვს რეგულარული სვეტი მეცნიერების შესახებ. ამის საპირისპიროდ, გაზეთების 90 პროცენტზე მეტი ბეჭდავს ყოველდღიურად ასტროლოგიურ პროგნოზებს – მომავლის

ii ბარი მანილოუს არის ამერიკელი მომღერალი, ავტორი და პროდუსერი.

წინასწარმეტყველებას ვარსკვლავების განლაგების მიხედვით. რატომ სჯერათ ადამიანებს ასტროლოგიის? საგაზეთო ჰოროსკოპების ძირითადი პრინციპი ბარნუმის ფრაზასავითაა – “შოუმენ პ. ტ. ბარნუმის ნათქვამი, რომელიც ამ გამონათქვამითაა ცნობილი, „ყოველ წუთს თითო სულელი იბადება“. ბარნუმის ფრაზა არის პიროვნების აღწერა, რომელიც იმდენად ზოგადია, რომ თითქმის ყველას შესახებ შეიძლება ითქვას. მაგალითად, მე რომ შევისწავლო თქვენი ასტროლოგიური ნახაზები და ვითხრათ, „თქვენ საკმაოდ თავშეკავებული ხართ უცხო გარემოში მოხვედრისას. ცხოვრებას ხან ოპტიმისტურად უყურებთ, ხან პესიმისტურად. ცვლილებებისთვის მზად ხართ, მაგრამ მყარი პოზიციის დაჭერა შეგიძლიათ, როცა ამას სიტუაცია მოითხოვს.“ იფიქრებთ, რომ ძალიან კარგად გამომდის ვარსკვლავების უითხვა? ერთი წუთით თუ დაფიქრდებით, მიხვდებით, რომ ეს აღწერა თითქმის ყველას მიესადაგება. მაგრამ, იმის გამო, რომ ჩვენი აზროვნება ეგოცენტრულია, ვფიქრობთ, რომ ბარნუმის ფრაზა ჩვენი აღწერაა, ზუსტად მიზანში მოხვედრილი; ჩვენ არ ვფიქრდებით იმაზე, რომ სხვა ადამიანებიც ასევე ფიქრობენ. ამის გამოა, რომ საგაზეთო ჰოროსკოპი ბევრი ადამიანისთვის სასურველი საკითხავია. როგორც კვლევამ აჩვენა, ასტროლოგიისადმი სკეპტიკურად განწყობილი ადამიანებიც კი, შეიძლება, მივიზიდოთ, თუ ბარნუმის ფრაზა ერთდროულად დამაჯერებელიცაა და პოზიტიურიც. სკეპტიკოსები, რომლებსაც მისცეს მათი ყალბი ასტროლოგიური დახასიათება, რომელიც ზოგადად მართალი იყო ადამიანთა უმეტესობის შესახებ (ბარნუმის ფრაზა) და მაამებელი ტონით იყო დაწერილი, სკეპტიციზმის შემცირებას და ასტროლოგიის გაზრდილ რწმენას ამჟღავნებდნენ.

მეორე ექსპერიმენტში, რომელიც ბარნუმის ფრაზებისადმი რწმენის შესამოწმებლად ჩატარდა, რიჩარდ პეტიმ და ტიმოთი ბროკმა (Richard Petty, Timothy Brock) ცდის პირებს პიროვნების ტიპის დასადგენი ყალბი ტესტები დაურიგეს და შემდეგ ყალბი დახასიათებები და შედეგები მოაყოლეს. ცდის პირთა ნახევარს შეხვდა პოზიტიურად დაწერილი ბარნუმის ფრაზა, სადაც მათ ახასიათებდნენ, როგორც „ახალი იდეების მიმღებს“ (ე. ი., თქვენ შეგიძლიათ, მრავალი მხრიდან შეხედოთ საკითხს), ხოლო მეორე ნახევარს შეხვდა პოზიტიურად დაწერილი ფრაზა, რომელიც მათ ახასიათებდა, როგორც „ახალი იდეების უარყოფს“ (ე. ი., თუ აზრი ჩამოგიყალიბდათ, შეგიძლიათ მყარი პოზიციის დაცვა). მიუხედავად იმისა, რომ ეს დახასიათებები ფიქტიური იყო, თითქმის ყველა ცდის პირმა აღნიშნა, რომ ისინი კარგად აღწერდა მათ პიროვნებას. მეტიც, პეტიმ და ბროკმა აღმოაჩინეს, რომ ეს „ახალშეძენილი პიროვნული თვისება“ გავლენას ახდენდა ცდის პირის შემდეგ ქცევაზე. კერძოდ, „ახალი იდეების მიმღებ“ და „ახალი იდეების უარყოფ“ ადამიანებს სთხოვეს, საკუთარი აზრები დაწერათ ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო საკითხის შესახებ. ის ადამიანები, რომლებსაც შემთხვევითად შეხვდათ ბარნუმის ფრაზა, რომელიც მათ, როგორც ახალი იდეების მიმღებთ, აღწერდა, საკითხის ორივე მხარის სასარგებლოდ წერდნენ არგუმენტებს, ხოლო ისინი, რომელთაც ახალი იდეების უარყოფის პიროვნული დახასიათება შეხვდათ, საკითხის მხოლოდ ერთ მხარეს განამტ-

კიცებდნენ არგუმენტებით. ეს კიდევ ერთი მაგალითია იმისა, რომ ჩვენს რწმენასა და მოლოდინს შეუძლია, შექმნას სოციალური რეალობა.

ეგოცენტრული აზროვნების ტენდენცია ისე მოქმედებს, რომ წარსულის მოვლენებისა და ინფორმაციის შესახებ ჩვენს მეხსიერებასაც ეხება. ადამიანები ყველაზე კარგად იმახსოვრებენ ინფორმაციას, რაც მათ მე-ს აღწერს. მეტიც, ჯგუფებში მუშაობის დროს ადამიანები ყურადღებას ამახვილებენ და იმახსოვრებენ ინფორმაციას საკუთარი საქმიანობის შესახებ, იმის ხარჯზე, რომ ავიწყდებათ სხვათა საქმიანობის შესახებ ინფორმაცია. გარდა ამისა, როცა ადამიანი აქტიურ როლს თამაშობს ინფორმაციის შექმნაში, ეს ინფორმაცია უკეთესად ამახსოვრდება, ვიდრე პასიურად მიღებული ინფორმაცია. კვლევებში ხშირადაა ნაჩვენები, რომ ადამიანები ძალიან კარგად იმახსოვრებენ ინფორმაციას, რაც მათ მე-ს ეხება; ესე იგი, როცა ადამიანები ფიქრობენ, როგორ უკავშირდება ესა თუ ის ტერმინი ან საგანი თავად მათ, ისინი უკეთესად იმახსოვრებენ მას, ვიდრე მაშინ, როცა ფიქრობენ, იგივე ტერმინი ან საგანი როგორ უკავშირდება სხვა ადამიანს. ეგოცენტრული აზროვნების როლს მეხსიერებაში სტუდენტისთვის პრაქტიკული გამოყენებაც აქვს: წიგნიდან ნასწავლი მასალის გახსენების საუკეთესო გზაა, თუ ამ მასალას საკუთარ გამოცდილებასთან დააკავშირებთ – იფიქრებთ იმაზე, როგორ შეგესაბამებათ თქვენ ეს ყველაფერი. ეს დაგეხმარებათ, უკეთესი შედეგი აჩვენოთ შემდეგ ტესტში.

თვით-სასარგებლო მიკერძოება. თვით-სასარგებლო მიკერძოება ნიშნავს ადამიანთა ტენდენციას, პიროვნულ თვისებებს მიაწეროს საკუთარი წარმატება და სიტუაციურ ფაქტორებს მიაწეროს საკუთარი მარცხი. მაგალითად, თუ კალათბურთის თამაშისას ლინდა ჩააგდებს ძნელად ჩასაგდებ ბურთს, ის ამას კარგი თვალზომითა და ნახტომის უნარით ახსნის. მეორე მხრივ, თუ მან ვერ ჩააგდო ბურთი, ამას წესების დარღვევას დააბრალებს, ან იატაკის უსწორმასწორობას, რის გამოც დროულად ვერ ახტა. ავტომანქანის მძღოლების მსჯელობაში ხშირად გვხვდება თვით-სასარგებლო მიკერძოება. მაგალითად, ეს წინადადებები ამოღებულია ავტოკატასტროფაში მოყოლილი მძღოლების ჩვენებებიდან. როგორც ვხედავთ, თვით-სასარგებლო მიკერძოების არსებობა აშკარაა.

- ტელეგრაფის ბოძი სწრაფად მიახლოვდებოდა; გზიდან გადახვევა ვცადე, მაგრამ ვერ მოვასწარი და ის შემეჯახა.
- უცებ უხილავი მანქანა გაჩნდა საიდანღაც, დაარტყა ჩემს მანქანას და გაუჩინარდა.
- ჩემი მანქანა კანონიერად პარკირების დროს მეორე მანქანას დაეჯახა.
- როცა გზაჯვარედინთან მივედი, გაჩნდა ლობე, რომელიც ხედვას მიშლიდა. მეორე მანქანას ველარ ვხედავდი.
- ფეხით მოსიარულე დამეჯახა და ჩემი მანქანის ქვეშ შევარდა.

მკვლევრებმა უამრავი მტკიცებულება შეაგროვეს, საიდანაც აშკარაა, რომ მივიწერთ კარგს და უარყოფთ ცუდს. მაგალითად: 1) სტუდენტები, რომლებმაც კარგად ჩააბარეს გამოცდა, ამ წარმატებას მიაწერენ საკუთარ უნარს და ძალისხმევას, ხოლო ისინი, რომლებმაც ცუდი ნიშანი მიიღეს გამოცდაზე, ამას მიაწერენ

უსამართლო გამოცდას ან უიღბლობას; 2) აზარტული მოთამაშებები წარმატებას აღიქვამენ, როგორც საკუთარი უნარის დამსახურებას და მარცხს კი შემთხვევითობით ხსნიან; 3) როცა ცოლ-ქმარი აფასებს, რამდენს შრომობს თითოეული მათგანი, მათი საერთო ჯამში შესრულებული სამუშაო ბევრად აჭარბებს 100 პროცენტს – ანუ, თითოეული ფიქრობს, რომ მან უფრო მეტი იმუშავა, ვიდრე მეორემ, თანაც, ასე თვლის ორივე მათგანი; 4) საზოგადოდ, ადამიანები საკუთარ თავს უფრო დადებითად აფასებენ, ვიდრე სხვები მათ, ყველა ადამიანს სჯერა, რომ ისინი საშუალოზე უკეთესნი არიან; 5) როდესაც ორკაციანი გუნდი კარგად ასრულებს დავალებას, ისინი მალალ ქულებს თავად მიიწერენ, მაგრამ დაბალი შეფასების შემთხვევაში კარტინორს ადანაშაულებენ ხოლმე; 6) როდესაც კოლეჯის სტუდენტებს ეკითხებიან, რატომ არ მოსწონს ვინმე სხვას ისინი, საკუთარ თავზე პასუხისმგებლობას არავინ იღებს ხოლმე (მაგ., მათ სჯერათ, რომ მეორე ადამიანშია პრობლემა), მაგრამ როცა მათ ეუბნებიან, რომ ვიღაც სხვას მოსწონს ისინი, ამას საკუთარ პიროვნებას მიაწერენ. როგორც ენტონი გრინვალდი და სტივენ ბრეკლერი (Steven Breckler) აღნიშნავენ, „საკუთარი თავის წარმოდგენა (ჩვეულებრივ) ძალიან კარგია იმისათვის, რომ ნამდვილი იყოს; ასეთი (ზედმეტად) კარგი „მე“-ს არსებობა გულწრფელად სჯერათ“. საინტერესო კითხვაა: რატომ აქვთ ადამიანებს თვით-სასარგებლო მიკერძოება? ამ მაგალითებიდან ზოგიერთის ახსნა შესაძლებელია კოგნიტური ფაქტორებით; ადამიანები სხვადასხვა სახის ინფორმაციას იღებენ როგორც მოქმედნი და როგორც დამკვირვებლები. განვიხილოთ წყვილი, რომლებიც სახლში სამუშაოს რაოდენობას აფასებენ და მათი ნამუშევრის ჯამი 100 პროცენტზე მეტი გამოდის. ეს შეიძლება აიხსნას ყურადღებისა და მეხსიერების განსხვავებებით. მაგალითად, ყოველთვის, როცა მე ვხეხავ იატაკს, ვასუფთავებ ტუალეტს, ვრეცხავ ჭურჭელს, ამ ყველაფერს უკეთ ვამჩნევ და მამახსოვრდება, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როცა შენ აკეთებ ამას. როცა დავფიქრდები, შემიძლია, გავისხენო, რომ ამ კვირაში ოთხჯერ გავრეცხე ჭურჭელი, გადავყარე ნაგავი, დავალაგე გარაჟი, დაბანე ძაღლს, გავკრიჭე გაზონი. გამახსენდა, რომ შენ გაწმინდე გაბჭურა, მაგრამ ვერ შევამჩნიე (ან დამავიწყდა), რომ შენ აკეთებდი საჭმელს და 3 დღის განმავლობაში რეცხავდი ჭურჭელს, ყიდულობდი პროდუქტებს, ასუფთავებდი ხალიჩებს, კრეჭდი ბუჩქებს, იხდიდი გადასახადებს. როცა ვითვლი, ვინ გააკეთა უფრო მეტი სამუშაო, ცხადია, ვფიქრობ, რომ მე უფრო მეტი გავაკეთე.

მაგრამ მხოლოდ კოგნიტურ-ინფორმაციული ახსნით შეუძლებელია ყველა იმ მაგალითში გარკვევა, რომლებიც თვით-სასარგებლო მიკერძოების საილუსტრაციოდ მოვიყვანეთ. მაგალითად, გამოცდის წარმატებით და წარუმატებლად ჩამბარებელთათვის, ან მოგებულ და წაგებულ აზარტული მოთამაშეებისათვის ინფორმაციის რაოდენობა თანაბარია ორივე შემთხვევაში. თვით-სასარგებლო მიკერძოების კიდევ ერთი ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენ გვაქვს მოტივაცია ამგვარი მიკერძოებული ახსნებისთვის, ჩვენ გვინდა, დავიცვათ და შევინარჩუნოთ მე-კონცეფცია და თვითშეფასება. ამ თვალსაზრისის თანახმად, თუ მე მაქვს საკუთარი თავის პოზიტიური ხედვა, ჩემთვის ადვილია; დავინახო და მივიღო საკუთარი

თავი პოზიტიური საქმიანობის დროს; მეორე მხრივ, ხანდახან ამ პოზიტიური ხედვის დაცვაა საჭირო – უარყოფის ან თავის გამართლების საშუალებით. ამას ეწოდება **ეგოს დაცვის ქცევა**.

როგორ უნდა დავრწმუნდეთ, რომ ამ ქცევათა ნაწილი მოტივირებულია მაღალი თვითშეფასების შენარჩუნების სურვილით? მოდით, შევაფასოთ პირობები, რომლებშიც ყველაზე მეტადაა მოსალოდნელი ეგოს დაცვის განხორციელება. ექსპერიმენტების სერიაში გიფორდ ვირი (Gifford Weary) და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს, რომ თვით-სასარგებლო ახსნების ალბათობა მატულობს, როცა 1) ადამიანი ძალიანაა ჩართული ქცევაში; 2) ადამიანი პასუხისმგებლობას გრძნობს საკუთარი მოქმედების შედეგისთვის; 3) ადამიანის ქცევას აკვირდებიან სხვები. ადამიანები ძალიან იშვიათად ხსნიან საკუთარ საქციელს თვით-სასარგებლო მიზეზებით, როცა ხვდებიან, რომ ამას აზრი არ აქვს; ესე იგი, როცა აუდიტორია ნათლად აგებინებს მათ, რომ მიზეზი მისაღები არაა, ან მიზეზი მომავალი ქმედებების შესახებ გაუმართლებელ მოლოდინს ბადებს. სხვაგვარად, თვით-სასარგებლო მიზეზებით ახსნა მხოლოდ მაშინ ხდება, როცა ადამიანი „ზღვარზეა“ – მის „მე“-ს აშკარად ემუქრება საფრთხე, ან როცა ადამიანი ნათლად ხედავს პოზიტიური იმიჯის მიღწევის შესაძლებლობას.

რა ღირებულება აქვს თვით-მიკერძობას? როცა გონებრივ პროცესებს განვიხილავთ და აღმოვაჩინებთ, რომ ადამიანთა დიდი უმრავლესობა მიმართავს ისეთ ქცევას, როგორცაა ეგოცენტრული აზროვნება და თვით-სასარგებლო მიკერძობა, ადვილად დავასკვნით, რომ 1) ადამიანები არიან საბრალო, ირაციონალური, სულელი ორგანიზმები, რომლებიც იბრმავებენ თავს, რომ არ დაინახონ, როგორები არიან სინამდვილეში და 2) თვით-მიკერძობა აუცილებლად და ნებისმიერი საშუალებით უნდა აღმოიფხვრას. ეს დასკვნები ძალიან გამარტივებულია. პირველ რიგში, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ჩვენ, ადამიანები, ხშირად მიკერძობულად ვფიქრობთ, მაგრამ რაციონალური და ნათელი აზროვნებაც შეგვიძლია. მეტიც, თვით-მიკერძობას მნიშვნელოვანი დანიშნულება აქვს. ადამიანი, რომელსაც სჯერა, რომ თავად არის კარგი რამეების გამომწვევი მიზეზი, უფრო მეტად შეეცდება და უფრო ბეჯითად იმუშავებს ძნელი მიზნების მისაღწევად. ამგვარი ძალისხმევები იწვევს ახალ სამეცნიერო აღმოჩენებს, ხელოვნების ნიმუშებს, პოლიტიკურ შეთანხმებებს, რომლებსაც მილიონობით ადამიანისთვის მოაქვს სარგებლობა.

ამგვარი პროცესის საინტერესო მაგალითი, შეიძლება, ვნახოთ რობერტ გროუვის (Robert Grove) და მისი კოლეგების მიერ კალათბურთელებზე ჩატარებულ კვლევაში. გროუვმა აღმოაჩინა, რომ მოგებული გუნდი წარმატებას სტაბილურ მიზეზებს მიაწერდა, ხოლო დამარცხებულები არასტაბილური მიზეზებით ხსნიდნენ წაგებას, მაგალითად, შემთხვევითობით, ცუდი გარღვევებით და ასე შემდეგ. ეს მიკერძობა სასარგებლოა (მცირე ხნით მაინც), რადგან ის საშუალებას აძლევს წაგებულ გუნდს, წარუმატებლობით გამოწვეული ფსიქოლოგიური განადგურება თავიდან აიცილოს და დამარცხებების სერიის მიუხედავად, გააგრძელოს თამაში.

თვით-მიკერძობას კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი დროებითი სარგებლობაც შეიძლება მოჰყვეს. ეს შელი ტილორმა (Shelley Taylor) აღმოაჩინა. მან ასობით ადამიანი გამოკითხა, რომლებმაც ტრაგიკული ან ტრაგიკულობამდე მისული ამბები გადაიტანეს. მან ინტერვიუ ჩაატარა გაუპატიურების მსხვერპლებთან, კიბოთი და სიცოცხლისათვის საშიში სხვა დაავადებებით დაავადებულებთან. მან აღმოაჩინა, რომ ამ ადამიანთა განადგურების მაგივრად, ტრაგიკულმა მოვლენებმა სიცოცხლის ახალი ტალღა შეიტანეს მათ ცხოვრებაში. ეს განსაკუთრებით იმ შემთხვევებში მართლდებოდა, თუ ამ ადამიანებს *ოპტიმისტური* დამოკიდებულება ჰქონდათ გამოჯანმრთელების შესაძლებლობის შესახებ, ან სჯეროდათ, რომ მოხვალში მსხვერპლად გახდომა არავითარ შემთხვევაში აღარ მოუწევდათ. რწმენა, რომ ადამიანს შეუძლია ტრაგიკული დაბრკოლებების გადალახვა – თუნდაც ეს რწმენა ილუზიას ემყარებოდეს – ამ ადამიანებს შეაძლებინებს, რომ იზრუნონ საკუთარ ჯანმრთელობაზე და შეიმუშაონ სტრესის დაძლევის სტრატეგიები, რაც დადებითად მოქმედებს მათ ცხოვრებაზე.

ამის მსგავსად, მარტინ სელიგმანმაც (Martin Seligman) დაადგინა რამდენიმე სხვადასხვა კვლევაზე დაყრდნობით, რომ აზროვნების *ოპტიმისტურ* მანერას – თუ დავიჯერებთ, რომ მარცხი უიღბლობითაა გამოწვეული და მისი დაძლევა შესაძლებელია ძალისხმევითა და უნარით – მივყავართ მეტ მიღწევამდე, უკეთეს ჯანმრთელობამდე, გაუმჯობესებულ პერსპექტივებამდე. მოკლედ, ეგოცენტრული აზროვნება და მე-სთვის სასარგებლო მიწერა უამრავი სარგებლობის მომტანია. ამავე დროს, მნიშვნელოვანია იმის გათვალისწინება, რომ ამ დადებით შედეგებს უარყოფითიც ახლავს – როგორც უკვე მიხვდით, ძირითადი შედეგი არის საკუთარი თავის და, ზოგადად, სამყაროს დამახინჯებულად აღქმა.

როგორც უკვე ვნახეთ, სამყაროს ამ დამახინჯებულ სურათს ხშირად იწვევს თავის და საკუთარი ქცევის გამართლებების მოტივი – საკუთარ მოქმედებათა იმგვარად წარმოჩენა და მათი მნიშვნელობის ისე შეცვლა, რომ მორალურად კარგი და გონიერი ადამიანის საქციელს შეესაბამებოდეს. ჩემთვის სოციალური ცხოველის ყველაზე მომხიბლავი თავისებურება იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენ გვაქვს მოთხოვნილება, საკუთარი თავი კარგ და გონიერ ადამიანად დავინახოთ – ხშირად ამ მოთხოვნილებას ისეთი მოქმედებების შესრულებამდე მივყავართ, რომლებიც არც კარგია და არც გონიერული. ადამიანის მიერ თავის გამართლებების ტენდენცია იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ ამას ცალკე თავი სჭირდება განსახილველად; ახლა სწორედ ამ თავზე გადავალთ.

თავი 5

თვით-გამართლება

წარმოიდგინეთ შემდეგი სცენა: ახალგაზრდა კაცი სახელად სემი იმყოფება ჰიპნოზის ქვეშ. ჰიპნოზიორი აძლევს სემს პოსტჰიპნოტურ რჩევას და ეუბნება, რომ, როდესაც გახდება 4 საათი ის 1) მივა კარადასთან, ჩაიცმევს თავის საწვიმარს და კალოშებს; 2) აიღებს ქოლგას; 3) გაივლის რვა კვარტალს სუპერმარკეტამდე, იყიდის ბურბონის ექვს ბოთლს და 4) დაბრუნდება სახლში. სემს ასევე უთხრეს, რომ, როგორც კი ის თავის ბინაში დაბრუნდება, მაშინვე გამოვა ამ მდგომარეობიდან და კვლავ ის გახდება, ვინც სინამდვილეში არის.

4 საათზე, სემი მიემართება კარადისკენ, იცვამს თავის საწვიმარს და კალოშებს, იღებს ქოლგას და ფეხის თრევიტ გადის კარში ბურბონის შესაძენად. ამ დავალებაში არის რამდენიმე უცნაურობა: (1) დღე არის მზიანი და ცაზე ერთი ღრუბელიც კი არ ჩანს; (2) ალკოჰოლის მაღაზია, რომელიც იგივე ფასად ყიდის ბურბონს, როგორც რვა კვარტლის იქით მდებარე სუპერმარკეტი, არის ნახევარ კვარტალში; (3) სემი არ სვამს.

სემი ბრუნდება სახლში, აღებს კარს, შედის ბინაში, გამოდის „ტრანსიდან“ და აღმოაჩენს, რომ ის არის საწვიმარში და კალოშებში, ერთ ხელში უჭრავს ქოლგა და მეორეში ალკოჰოლის ბოთლებით სავსე ჩანთა. ის ერთი წამით დაბნეულია. მისი მეგობარი, ჰიპნოტიზიორი, ამბობს:

„გამარჯობა სემ, სად იყავი?“

„ისე, უბრალოდ, მაღაზიაში.“

„რა იყიდე?“

„უმ.. უმ.. როგორც ჩანს ეს ბურბონი,“

„მაგრამ შენ ხომ არ სვამ?“

„უმ.. არა, მაგრამ შემდეგ კვირებში გართობას ვაპირებ და ზოგიერთი ჩემი მეგობარი სვამს.“

„როგორ მოხდა რომ ამ მზიან დღეს საწვიმარში ხარ გამოწყობილი?“

„... სიმართლე გითხრა, წელიწადის ამ დროს ამინდი ძალიან ცვალებადია და არ მინდოდა გარისკვა.“

„მაგრამ ცაზე ერთი ღრუბელიც კი არ არის,“

„დარწმუნებით ვერასდროს იტყვი.“

„და ეს ალკოჰოლი სად იყიდე?“

„სუპერმარკეტში.“

„როგორ მოხდა რომ ასე შორს წახვედი?“

„აა.. ისეთი სასიამოვნო დღე იყო, ვიფიქრე კარგი იქნებოდა გასეირნება“.

ადამიანები მოტივირებულნი არიან გაამართლონ (justify) თავიანთი ქცევები, რწმენები და გრძნობები. როდესაც ისინი რამეს აკეთებენ, ეცდებიან, თუ ეს შესაძლებელია, რომ თავი (და სხვები) დაირწმუნონ იმაში, რომ ეს იყო ლოგიკური და კეთილგონიერი საქციელი. სემს კარგი მიზეზი ჰქონდა იმისთვის, რომ განეხორციელებინა სულელური საქციელები – ის ჰიპნოზის ქვეშ იმყოფებოდა. მაგრამ რადგან სემმა არ იცოდა, რომ ის იყო დაჰიპნოზებული და რადგან მისთვის რთული იყო იმ ფაქტის აღიარება, რომ მას შეეძლო ასე უაზროდ მოქცევა, მან სცადა დაერწმუნებინა თავისი თავი (და მეგობარი) იმაში, რომ მის სიგიჟეს გაამართლება ჰქონდა და რომ მისი მოქმედებები სინამდვილეში საკმაოდ გონივრული იყო.

მეორე თავში განხილული სტენლი შახტერის (Stanly Schachter) და ჯერი ზინგერის (Jerry Singer) ექსპერიმენტი, შეიძლება ამ ჩარჩოში გავიგოთ. გაიხსენეთ, რომ ეს მკვლევრები ადამიანებს ეპინეფრინს უკეთებდნენ. მათ, ვინც წინასწარ გაფრთხილებული იყო ამ წამლით გამოწვეული სიმპტომების შესახებ (გულის ცემა, ოფლიანი ხელის გული და ხელის კანკალი) ეს სიმპტომები მათი გაჩენისთანავე გონივრულად ახსნეს. „ეს უბრალოდ წამლის გავლენაა ჩემზე“. მათ, კი, ვინც შეცდომაში იყო შეყვანილი წამლის ეფექტის შესახებ, არ ქონდათ თავიანთი სიმპტომების ასეთი ლოგიკური ახსნა. მაგრამ, მათ არ შეეძლოთ სიმპტომების გამართლების გარეშე დატოვება. მათ სცადეს ამ სიმპტომების ახსნა თავის დარწმუნებით, რომ ისინი იყვნენ მოჩვენებითად ბედნიერნი ან გაბრაზებულნი, გარემოში არსებული სოციალური სტიმულიდან გამომდინარე.

თვით-გამართლების ცნება უფრო ფართოდაც შეიძლება იქნას გამოყენებული. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ხართ ისეთი დიდი ბუნებრივი კატასტროფის შუაგულში, როგორცაა მიწისძვრა. თქვენს გარშემო შენობები ინგრევა, ხალხი კვდება და შავდება. ზედმეტია იმის თქმა, რომ თქვენ შეშინებული ხართ. არის რამე აუცილებლობა რომ თქვენი შიში გაამართლოთ? რა თქმა უნდა, არა. მტკიცებულებები თქვენს გარშემო; დაშავებული ხალხი და დანგრეული შენობები თქვენი შიშის საკმარისი გამართლებაა. მაგრამ, წარმოიდგინეთ, რომ მეზობელ ქალაქში მიწისძვრა მოხდა. გრძნობთ ბიძგებს და ისმენთ ისტორიებს სხვა ქალაქის დაზიანების შესახებ. თქვენ ძალიან შეშინებული ხართ, მაგრამ არ იმყოფებით განადგურებული ზონის შუაგულში; არც თქვენ და არც თქვენი გარშემომყოფები არ დაშავებულხართ და შენობები თქვენს ქალაქში ისევ მთელია. დაგჭირდებათ თქვენი შიშის გამართლება? დიახ. შახტერ ზინგერის ექსპერიმენტში მონაწილე ეპინეფრინისადმი ძლიერი ფიზიკური რეაქციის მქონე ადამიანების და ჩვენი საწვიმარში გამოწყობილი დაჰიპნოზებული მეგობრის მსგავსად, თქვენ მიდრეკილი იქნებით თქვენი ქცევების და გრძნობების გამართლებისკენ. ამ სიტუაციაში, თქვენ საშიშს ვერაფერს ხედავთ მოცემულ გარემოში და ამიტომ თქვენ მიდრეკილი იქნებით გეძებნათ, იმ ფაქტის რომ ასე ძალიან გეშინათ, გამართლება.

კატასტროფის ეს სიტუაცია არ არის ჰიპოთეტური მაგალითი, ის ნამდვილად მოხდა ინდოეთში. მიწისძვრის შემდეგ მკვლევრებმა შეაგროვეს და გაანალიზეს გავრცელებული ჭორები. რაც მათ აღმოაჩინეს, განსაცვიფრებელი იყო. ინდოელ-მა ფსიქოლოგმა ჯამუნა პრასადმა¹ (Jamuna Prasad) აღმოაჩინა, რომ როდესაც მეზობელ სოფელში მოხდა ასეთი კატასტროფა და მოქალაქეებს, რომლებიც კლვევის ობიექტები იყვნენ, შეეძლოთ ბიძგების გრძნობა, მაგრამ არ იყვნენ იმანენტურ საფრთხეში, ადგილი ქონდა უმრავი ჭორის გავრცელებას, რომელიც წინასწარმეტყველებდა გარდაუვალ დაღუპვას. კერძოდ, ამ სოფლის მცხოვრებლებზე ჯეროდათ და ხელი შეუწყვეს ჭორების გავრცელებას იმასთან დაკავშირებით, რომ წყალდიდობა მათკენ მოდიოდა, რომ 26 თებერვალი იქნებოდა წყალდიდობის და განადგურების დღე, მთვარის დაბნელების დღეს მოხდებოდა სასტიკი მიწისძვრა, რამდენიმე დღის განმავლობაში იქნებოდა ციკლონი და რომ ჰორიზონტზე არაპროგნოზირებადი უბედურებები მოჩანდა.

რატომ ხდება, რომ ადამიანები იგონებენ, იჯერებენ და ავრცელებენ მსგავს ისტორიებს? ეს ადამიანები მაზოხისტები არიან? არიან ისინი პარანოიდები? აშკარაა, რომ ასეთი ჭორები არ დაეხმარება ადამიანს თავი წყნარად და დაცულად იგრძნოს. ერთი შედარებით დამაჯერებელი ახსნა ისაა, რომ ადამიანები ძალიან შეშინებულნი იყვნენ და რადგან არ არსებობდა მათი შიშის შესაბამისი გამართლება, მათ გამოიგონეს საკუთარი გამართლება. შესაბამისად, მათ აღარ მოუწიათ თავი სულელებად ეგრძნოთ. ბოლოს და ბოლოს, თუ ციკლონი გზად არის, ის ფაქტი, რომ ძალიან შეშინებული ვარ სრულიად ბუნებრივია. ეს ახსნა გამყარებულია დურგენანდ სინჰას (Durgand Sihna) ჭორების² კვლევით. სინჰამ გამოიკვლია ინდოეთის სოფელში გავრცელებული ჭორები, რომელიც მოყვა მსგავსი მაგნიტუდის კატასტროფას. სიტუაციებში ძირითადი განსხვავება პრასადის და სინჰას კვლევას შორის იყო ის, რომ ადამიანებმა, რომლებსაც სინჰა იკვლევდა, თავის თავზე გამოსცადეს ნგრევა და იყვნენ გამორწვეული ზარალის მოწმეები. ისინი შეშინებულები იყვნენ და ამის კარგი მიზეზიც ქონდათ, მათ არ სჭირდებოდათ დამატებითი გამართლებების პოვნა თავისი შიშისთვის. შესაბამისად, მათი ჭორები არ მოიცავდა მოსალოდნელი კატასტროფის წინასწარმეტყველებას და სერიოზულ გაზვიადებას. მართლაც, ეს ჭორები უფრო მეტად სანუგემო ხასიათის იყო. მაგალითად, ერთი ჭორი წინასწარმეტყველებდა (მოტყუებით), რომ წყლის მარაგი აღდგებოდა ძალიან მოკლე დროში.

ლეონ ფესტინგერმა (Leon Festinger) ეს შედეგები დაალაგა და ისინი ადამიანური მოტივაციის ძლიერი თეორიის საფუძვლად გამოიყენა, რომელსაც მან კოგნიტური დისონანსის თეორია უწოდა. ეს საკმაოდ მარტივი თეორიაა, მაგრამ, როგორც ჩვენ ვნახავთ, მისი გამოყენების დიაპაზონი ძალიან ფართოა. არსებითად, კოგნიტური დისონანსი არის დაძაბულობის მდგომარეობა, რომელიც ჩნდება მაშინ როდესაც, ინდივიდს ერთდროულად ორი კოგნიცია (იდეები, ატიტუდები, რწმენები, წარმოდგენები), აქვს, რომლებიც ფსიქოლოგიურად ერთმანეთის საწინააღმდეგოა. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ორი კოგნიცია დისონანსურია თუ, ერთი ცალ-

კე აღებული მეორე კოგნიციის საწინააღმდეგოა. რადგან კოგნიტური დისონანსის არსებობა უსიამოვნოა, ადამიანები მოტივირებულნი არიან, რომ შეამცირონ ის. ეს უხეშად ანალოგიურია ისეთი ლტოლვების ინდუქციასა და რედუქციაში ჩართული პროცესისა, როგორც არის შიმშილი და წყურვილი, თუმცა, ამ შემთხვევაში მამოძრავებელი ძალა ჩნდება უფრო მეტად კოგნიტური დისკომფორტისგან, ვიდრე ფსიქოლოგიური საჭიროებებისგან. ორი წინააღმდეგობრივი აზრის ქონა აბსურდულობასთან ფლირტის ტოლფასია და როგორც ალბერ კამიუმ, ეგზისტენციალურმა ფილოსოფოსმა, განმარტა – ადამიანები არიან ქმნილებები, რომლებიც მთელი ცხოვრება თავს ირწმუნებენ, რომ მათი არსებობა არ არის აბსურდული.

როგორ ფიქვრებთ ჩვენს თავს, რომ ჩვენი ცხოვრება არა არის აბსურდული; ეს კითხვა ტოლფასია კითხვისა, თუ როგორ ვამცირებთ ჩვენ კოგნიტურ დისონანსს? ერთი ან ორივე მდგომარეობის შეცვლით ისე, რომ ისინი გახდნენ უფრო შეთავსებადი (უფრო კონსონანტური) ან ისეთი მდგომარეობის დამატებით, რომელიც დაგვეხმარება ამოვავსოთ ნაპრალი თავდაპირველ კოგნიციებს შორის.*

ნება მიბოძეთ მოვიყვანო ბევრი ადამიანისთვის ცნობილი მაგალითი. წარმოიდგინეთ, ადამიანი ეწევა სიგარეტს და მერე კითხულობს მოხსენებას სამედიცინო მტკიცებულებაზე, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს მოწევას და ფილტვის კიბოს და ასევე სხვა კატასტროფებს. მწვეელი განიცდის დისონანსს. კოგნიცია „მე ვეწევი სიგარეტს“ დისონანტურია კოგნიციასთან „სიგარეტის მოწევა იწვევს ფილტვის კიბოს“. ცხადია, რომ ამ ადამიანისთვის ყველაზე ეფექტური გზა დისონანსის შესამცირებლად ამ სიტუაციაში, არის სიგარეტისთვის თავის დანებება. კოგნიცია „სიგარეტის მოწევა იწვევს კიბოს“ კონსონანტურია კოგნიციასთან „მე არ ვეწევი“.

მაგრამ, ადამიანთა უმეტესობისთვის ადვილი არ არის სიგარეტის მოწევისთვის თავის დანებება. წარმოიდგინეთ სელი, ახალგაზრდა ქალი, რომელმაც სცადა სიგარეტისთვის თავის დანებება, მაგრამ წარუმატებლად. რას გააკეთებს ის დისონანსის შესამცირებლად? ყველა შემთხვევაში ის ეცდება იმუშავოს მეორე კოგნიციაზე: „სიგარეტის მოწევა იწვევს კიბოს“. სელიმ შეიძლება სცადოს შეამსუბოქოს მტკიცებულება, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს მოწევას და კიბოს. მაგალითად, მან შეიძლება სცადოს თავის დარწმუნება, რომ ექსპერიმენტული მტკიცებულება არაადამაჯერებელია. უფრო მეტიც, მან შეიძლება მოძებნოს მწვეელი ინტელიგენტი ადამიანები და შემდეგ დაარწმუნოს თავი, რომ თუ ნიკოლი, დები და ლარი ეწევიან, ესე იგი, მოწევა მთლად ასეთი მავნებელიც არ არის. სელიმ შეიძლება თავისი სიგარეტი შეცვალოს ფილტრიანი სიგარეტით და შეცდომაში შეიყვანოს თავი, რომ ფილტრი აკავებს კიბოს წარმოქმნელ ქსოვილს. საბოლოოდ, მან შეიძ-

* წინა თავში ჩვენ ვისწავლეთ, რომ რწმენები და დამოკიდებულებები ყოველთვის არ არის ადამიანის ქცევის კარგი წინასწარმეტყველი ანუ, ქცევა არ არის ყოველთვის შეთავსებადი რელევანტურ რწმენებსა და დამოკიდებულებებთან. აქ ჩვენ ვამტკიცებთ, რომ ადამიანების უმეტესობა გრძნობს, რომ მათი რწმენები და დამოკიდებულებები შეთავსებადი უნდა იყოს მათ ქცევასთან და შესაბამისად მოტივირებულნი არიან გაამართლონ თავიანთი საქციელი. როდესაც ას შეუთავსებელია უკვე არსებულ დამოკიდებულებასთან.

ლება დაამატოს მოწვევასთან კონსონანტური კოგნიციები და ამით სცადოს თავისი ქცევის აბსურდულობის შემცირება, მისი სახიფათოობის მიუხედავად. შესაბამისად, სელიმ შეიძლება აამაღლოს მოწვევის ღირებულება, ანუ, მან შეიძლება ირწმუნოს, რომ მოწვევა მნიშვნელოვანი და ძალიან სასიამოვნო აქტივობაა, რომელიც აუცილებელია რელაქსაციისთვის: „მე შეიძლება ცოტა ხანი ვიცხოვრო, მაგრამ ის უფრო მეტად გასართობი იქნება“. ანალოგიურად, მან შეიძლება სცადოს სიგარეტის მოწვევა სასარგებლოდ გამოიყენოს რომანტიული, ემპათიური წაუღია თვით-იმიჯის შექმნით, რომელიც დასცინის სიგარეტის მოწვევის საფრთხეს. ყველა ეს ქმედება ამცირებს დისონანსს, კიბოსთან გარიგების დადების ცნების აბსურდულობის შემცირებით. სელიმ გაამართლა თავისი ქცევა საფრთხის კოგნიტური შემცირებით, ან ქცევის მნიშვნელობის გაზვიადებით. შედეგად, მან წარმატებით ჩამოაყალიბა ახალი დამოკიდებულება ან შეცვალა არსებული.

მართლაც, მოკლე ხანში, იმ საჯაროობის შემდეგ, რაც მოყვა მთავარი ქირურგის ანგარიშს 1964 წელს, ჩატარდა კვლევა⁴ იმისთვის, რომ გაეგოთ ადამიანების რეაქციები ახალ მტკიცებულებებზე, რომ მოწვევა ხელს უწყობს კიბოს განვითარებას. არამწვეველებს გადამეტებულად სჯეროდათ ჯანმრთელობის ანგარიშის, მათი მხოლოდ 10 პროცენტი ამბობდა, რომ მოწვევასა და კიბოს შორის დამაკავშირებელი ძაფის არსებობა არ იყო დადასტურებული; ამ რესპონდენტებს არ ქონდათ მოტივაცია, რომ არ დაეჯერებინათ ანგარიშისთვის. მწვეველები უფრო რთულ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ. მწვეველობა არის რთულად გადასადები ჩვევა, მწვევლთა მხოლოდ 9 პროცენტმა შეძლო თავის დანებება. მწვეველობის გაგრძელების ფაქტის გასამართლებლად მათ მოუწიათ ანგარიშის მხილება. ისინი უფრო მეტად იყვნენ მიდრეკილი უარყოფით მტკიცებულებაზე: მძიმე მწვეველების 40-მა პროცენტმა თქვა, რომ დამაკავშირებელი ძაფის არსებობა არ იყო დადასტურებული. ისინი ასევე უფრო მიდრეკილნი იყვნენ რაციონალიზაციისკენ: ორჯერ მეტი მწვეველი, ვიდრე არამწვეველი შეთანხმდა, რომ ცხოვრებაში ბევრი სხვა საფრთხე არსებობს და რომ მწვეველებიც და არამწვეველებიც ავადდებიან კიბოთი.

მწვეველებმა, რომლებიც კარგად იცნობენ მოწვევასთან დაკავშირებულ ჯანმრთელობის რისკებს, შეუძლიათ დისონანსი სხვა გზითაც შეამცირონ – მათი ჩვევის ხარისხის შემცირებით. ერთმა კვლევამ⁵ აჩვენა, რომ 155 მწვეველიდან, რომლებიც ეწეოდნენ ერთ ან ორ კოლოფს დღეში, 60 პროცენტი აღიქვამდა თავს ჩვეულებრივ მწვეველად, ხოლო 40 პროცენტი მძიმე მწვეველად. როგორ უნდა ავსხნათ ეს განსხვავებული თვით-აღქმა? გასაკვირი არაა, რომ ისინი, ვინც თავს თვლიდა ჩვეულებრივ მწვეველად, უფრო მეტად იყვნენ გათვითცნობიერებულნი მწვეველობის გრძელვადიან პათოლოგიური ეფექტებში, ვიდრე ისინი, ვინც თავს მძიმე მწვეველად აღიქვამდა. შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ამ კონკრეტულმა მწვეველებმა შეამცირეს დისონანსი თავის დარწმუნებით, რომ დღეში ერთი ან ორი კოლოფი სიგარეტის მოწვევა სინამდვილეში არც ისე ბევრია. ყველაფრის მიუხედავად, ჩვეულებრივი და მძიმე მანც სუბიექტური ტერმინებია.

წარმოიდგინეთ თინეიჯერი გოგონა, რომელსაც ჯერ არ დაუწყია მოწევა. მთავარი ქირურგის ანგარიშის წაკითხვის შემდეგ მიდრეკილია თუ არა ის დაუჯეროს მას? კი, უნდა დაუჯეროს კვლევაში გამოკითხული ყველა არამწევლის მსგავსად. მტკიცებულება ობიექტურად საიმედოა, წყარო არის ექსპერტი და დამაჯერებელი და არ არსებობს მიზეზი, რომ მას არ დაუჯეროთ. და სწორედ ეს არის მოცემულობის სიძნელე. ამ წიგნში მე ვთქვი – ადამიანები ისწრაფვიან იმისკენ, რომ იყვნენ მართლები და რომ ღირებულებები და რწმენები ინტერნალიზდება, როდესაც გაირკვევა, რომ ისინი სწორია. ეს არის ის სწრაფვა, რომელიც მოტივირებულს ხდის ადამიანებს ყურადღება მიქციონ იმას, თუ რას აკეთებენ სხვა ადამიანები და ყურადღება მიუქციონ ექსპერტის, სანდო კომუნიკატორის, რჩევას. ეს უკიდურესად რაციონალური ქცევაა. არსებობს ძალები, რომლებსაც შეუძლიათ ამ რაციონალური ქცევის წინააღმდეგ მუშაობა. კოგნიტური დისონანსის თეორია არ განიხილავს ადამიანებს, როგორც რაციონალურ არსებებს; ის უფრო ხედავს მათ, როგორც არსებებს, რომლებიც რაციონალიზაციას ახდენენ. თეორიის საფუძველში მდებარე ვარაუდების მიხედვით, ჩვენ, ადამიანები მოტივირებულები ვართ არა იმისკენ, რომ ვიყოთ მართლები, არამედ იმისკენ, რომ გვჯეროდეს, რომ მართლები (ჭკვიანები, წესიერები და კარგები) ვართ.

ზოგჯერ, ჩვენი მოტივაცია ვიყოთ მართლები და გვჯეროდეს, რომ მართლები ვართ, ერთი და იგივე მიმართულებით მუშაობს. ეს ემართება ახალგაზრდა ქალს, რომელიც არ ეწევა და შესაბამისად უადვილდება მიიღოს აზრი, რომ მოწევა იწვევს ფილტვის კიბოს. ეს მსჯელობა ასევე სწორი იქნებოდა მწვევლისთვის, რომელიც შეეჩეხება აზრს, რომ მოწევა იწვევს ფილტვის კიბოს და მერე წარმატებას აღწევს მოწევისთვის თავის დანებებით. ზოგჯერ დისონანსის (იმის აუცილებლობა, რომ დავარწმუნოთ თავი რამის სიკარგეში და სიცუდეში) შემცირების აუცილებლობას მივყავართ ქცევასთან, რომელიც ნაკლებად ადამპურია შესაბამისად ირაციონალური. მაგალითად, ბევრმა ადამიანმა სცადა სიგარეტისთვის თავის დანებება, მაგრამ არ გამოუვიდა. რას იზამენ ეს ადამიანები? ირონიული იქნება თუ ჩავთვლით, რომ ისინი უბრალოდ დანებდებიან და მოემზადებიან სიკვდილისთვის. ისინი ამას არ გააკეთებენ. ამის ნაცვლად, ეცდებიან თავისი დისონანსი სხვა გზით შეამცირონ. კერძოდ, თავს დაირწმუნებენ, რომ მოწევა არც ისე ცუდია, როგორც მათ ეს ეგონათ. რიკ გიბსონმა (Rick Gibbons) და მისმა კოლეგებმან ახლახანს აღმოაჩინეს, რომ მძიმე მწვევლებმა, რომლებიც ნიკოტინის დამოკიდებულების მკურნალობის კურსებს ესწრებიან, თავი დაანებეს მოწევას ცოტა ხნით და შემდეგ ხელახლა დაუბრუნდნენ მძიმე მოწევას. შესაბამისად, ამით დაადაბლეს თავიანთი წარმოდგენა მწვევლობის საფრთხეებზე.

რატომ შეიძლება ასეთი ცვლილების წარმოშობა? თუ ადამიანი სერიოზულ პასუხისმგებლობას აიღებს რამე ქმედების გაკეთებაზე, მაგალითად მოწევისთვის თავის დანებება და მერე ამ პასუხისმგებლობას ვერ გაართმევს თავს, მისი, როგორც ძლიერი, თავის მაკონტროლებელი ინდივიდის მე-კონცეფცია საფრთხის ქვეშ დგება. ეს, რა თქმა უნდა, იწვევს დისონანსს. ერთი გზა ამ დისონანსის შესამ-

ცირებლად და მე-ს ჯანსაღი განცდის დასაბრუნებლად არის ამ პასუხიმგებლობის ტრივიალიზაცია სიგარეტის მოწვევის ნაკლებად საბიანო რამედ წარმოდგენის მეშვეობით. უფრო ფართო კვლევა, რომელიც აღრიცხავდა 135 სტუდენტის პროგრესს, რომლებმაც გააკეთეს საახალწლო გადაწყვეტილებები, მხარს უჭერს ამ დაკვირვებას. ინდივიდებმა, რომლებმაც დაარღვიეს ეს გადაწყვეტილებები, მაგალითად, მოწვევისთვის თავის დანებება, წონის დაკლება ან უფრო მეტი ვარჯიში, თავიდან ცუდად იგრძნეს თავი, მაგრამ მცირე დროის შემდეგ შეძლეს ამ გადაწყვეტილებების მნიშვნელობის დაკნინება. რაც არ უნდა ირონიულად უღერდეს, ამ პასუხისმგებლობის მნიშვნელოვნების შემცირება ემსახურება ამ ადამიანების თვით-შეფასების აღდგენას, თუმცა, ამავე დროს ახლო მომავალში მათ დამარცხებას უტყუარს ხდის. მოკლე ვადით მათ შეუძლიათ უკეთ იგრძნონ თავი, მაგრამ, გრძელ ვადიან პერსპექტივაში მათ გადაჭრით შეამცირეს იმის შანსები, რომ ოდესმე წარმატებას მიაღწევენ თავიანთი მიზნების მიღწევაში.

არის ეს ერთადერთი გზა მიზნის მიღწევაში წარმატებლობასთან² ასოცირებული დოსონანსის შესამცირებლად? არა. ალტერნატიული და ალბათ უკეთ ადაპტირებული პასუხი იქნებოდა წარმატების მოლოდინის დაბლა დაწევა. მაგალითად, ადამიანს, რომელმაც ვერ შეძლო მთლიანად დაენებებინა თავი მოწვევისთვის, მაგრამ შეამცრა დღის განმავლობაში მოწეული სიგარეტი რაოდენობა, შეუძლია ახსნას ეს შედეგი, უფრო, როგორც ნაწილობრივი წარმატება, ვიდრე ტოტალური წარუმატებლობა. ქმედებების ეს კურსი, მიუხედავად იმისა, რომ ინდივიდი წარუმატებელი იყო სიგარეტისთვის თავის დანებებაში, შეუმსუბუქებს მას თვით-შეფასების სიძიმეს და დაუტოვებს შესაძლებლობას მიაღწიოს წარმატებას სიგარეტისთვის თავის დანებების მომავალ მცდელობებში.

მოდით, კვლავ დავრჩეთ სიგარეტის მოწვევის თემასთან და წარმოვიდგინოთ უკიდურესი მაგალითი: წარმოიდგინეთ, რომ ერთ-ერთი მთავარი სიგარეტის კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორი ხართ და შესაბამისად მაქსიმალურად ხართ დაინტერესებული სიგარეტის მოწვევის იდეით. თქვენი საქმეა სიგარეტის წარმოება, რეკლამირება და მილიონი ადამიანისთვის მისი მიყიდვა. თუ ის მართალია, რომ სიგარეტის მოწევა იწვევს კიბოს, რაღაც დონით თქვენ ნაწილობრივ პასუხისმგებელი ხართ ძალიან ბევრი ადამიანის ჯანმრთელობასა და სიკვდილზე. ეს გამოიწვევდა მტკივნეულ დისონანსს: თქვენი კოგნიცია: „მე ვარ წესიერი, კეთილი ადამიანი“ დისონანსური იქნებოდა თქვენს კოგნიციასთან: „მე ხელს ვუწყობ ათასობით ადამიანის ადრეულ სიკვდილს“. იმისთვის, რომ შეამციროთ დისონანსი, თქვენ უნდა დაირწმუნოთ თავი, რომ მოწევა არ არის მავნებელი. ეს კი მოიცავს იმ ზღვა მტკიცებულების უარყოფას, რომელიც ვარაუდობს კაუზალურ კავშირს სიგარეტის მოწევისა და კიბოს შორის. უფრო მეტიც, იმისთვის, რომ თავი დაირწმუნოთ, რომ თქვენ ხართ კარგი, მორალური პიროვნება, თქვენ, შეიძლება ისე შორს წახვიდეთ, რომ აჩვენოთ, თუ რამდენად არ გჯერათ ამ მტკიცებულებების, დიდი რაოდენობით სიგარეტის მოწვევის ხარჯზე. თუ თქვენი საჭიროება ძალიან დიდია, შეიძლება წარმატებულად დააჯეროთ თქვენი თავი, რომ სიგარეტი ხალხისთვის კარგია.

შესაბამისად, იმისთვის, რომ დაინახოთ თქვენი თავი, როგორც ჭკვიანი, კარგი და მართალი, თქვენ აკეთებთ ქმედებას, რომელიც არის სულელური და ჯანმრთელობისთვის საზიანო.

ეს ანალიზი იმდენად ფანტასტიურია, რომ ის თითქმის დაუჯერებელია. 1994 წელს კონგრესმა ჩაატარა მოსმენები მოწვევის საფრთხეების თაობაზე. ამ სხდომებზე ყველა დიდი თამბაქოს კომპანიის აღმასრულებელმა დირექტორებმა აღიარეს, რომ იყვნენ მწვევლები და ამტკიცებდნენ, რომ სიგარეტი არ არის ნაკლებად საზიანო ან დამოკიდებულების გამომწვევი, ვიდრე ვიდუო თამაშების თამაში და „თინკის“ ჭამა! მომდევნო სხდომაზე 1977 წელს, ჯეიმს ჯ. მორგანმა, ამერიკის წამყვანი თამბაქოს კომპანიის პრეზიდენტმა და აღმასრულებელმა დირექტორმა თქვა, რომ სიგარეტი არ არის ფარმაკოლოგიური დამოკიდებულების გამომწვევი. „მე მიყვარს ყელეს კანფეტი და ვჭამ მას და არ მომწონს, როცა არ ვჭამ ყელეს კანფეტს“ თქვა მორგანმა. „მაგრამ მე ნამდვილად არ ვარ მათზე დამოკიდებული“.⁸ ასეთი საჯარო უარყოფა, რა თქმა უნდა, ახალი არ არის. ორმოცი წლის წინ ვაშინგტონ პოსტის ახალი ამბების სამსახურმა შემდეგი ცნობა გამოაქვეყნა:

ჯეკ ლანდრი მის მაგიდაზე მყოფი ორი კოლოფი მალბოროდან იღებს ამ დღის განმავლობაში უკვე ოცდამეათე ლერს, უკიდებს მას ასანთით და ყვება, თუ როგორ არ სჯერა ანგარიშებისა მოწვევაზე, კიბოზე და ეფიზზემაზე. მან ახლახანს დაიწყო ფილიპ მორისისთვის ა.შ.შ ახალი სიგარეტის მარკეტინგი და უსაზღვროდ კმაყოფილია მისი შანსებით. მაგრამ, როგორ ახერხებს ის თავის სინდისთან პირნათელი იყოს მაშინ, როცა ამერიკის შეერთებულ შტატებში ხარჯავს 10 მილიონს იმისთვის, რომ შეიტყუოს ხალხი მისი ახალი ბრენდის მოწვევაში? „ამაში არ არის საქმე“ ამბობს ლანდრი, ფილიპ მორისის მარკეტინგის ვიცე პრეზიდენტი. „ამ ქვეყანაში ახალგაზრდების თითქმის ნახევარი ეწევა. ეს მათთვის ძირითადი საქონელია. მე ვემსახურები მოთხოვნას.... არსებობს საკმაოდ გამოჩენილი სამედიცინო და სამეცნიერო ავტორიტეტების მიერ ჩატარებული კვლევები, სტრესისი თეორიაზე, რომლის თანახმადაც, ადამიანების უმრავლესობა გაცილებით უარესად იქნებოდა, რომ არ ეწეოდნენ სიგარეტს სტრესის მოსახსნელად. ბევრი კვლევა აჩვენებს, რომ სიგარეტის მოწვევა და ყველა ეს დაავადება არ არის ერთმანეთთან კავშირში.“ მისი კმაყოფილება, ამბობს ლენდრი, მომდინარეობს იქიდან, რომ ის არის ძალიან კარგი თავის ძალიან კონკურენტულ ბიზნესში და ის მიუთითებს, რომ ფილიპ მორისი და მისი ყველაზე მეტად გაყიდვადი მალბორო არის №2 სიგარეტის გამყიდველი ამერიკაში (რ.ჯ. რეინოლდსი კვლავ არის №1). რატომ ახალი სიგარეტი ახლა? იმიტომ რომ, ის აქ იმისთვისაა, რომ გაიყიდოს, ამბობს ლანდრი. და აქ დევს ახალი ამერიკული სიგარეტის მარკეტინგის ინსპირაცია, რომელიც, ლანდრის წინასწარმეტყველებით, ექნება ამერიკული ბაზრის 1 პროცენტი წილი 12 თვეში. ეს 1 პროცენტი ხუთი ბილიონი სიგარეტის და ფილიპ მორისისთვის ჯანსაღი სარგებლის ტოლფასი იქნება.⁹

შესაძლებელია, რომ ჯეიმს მორგანი და ჯეკ ლანდრი უბრალოდ იტყუებიან. (წარმოიდგინეთ; კომპანიის აღმასრულებელი თანამშრომლები იტყუებიან!) მაგრამ,

საქმე ალბათ უფრო რთულადაა. ჩემი ვარაუდია, რომ წლების განმავლობაში მათ წარმატებით შეძლეს თავის მოტყუება.¹⁰ თუ ვარ იდეის ან დამოკიდებულების ერთგული ვარ, ძალიან მიდრეკილი ვიქნები იმისკენ, რომ ეჭვქვეშ დავაყენო ყველა საწინააღმდეგო აზრის უტყუარობა. ამ პროცესის მაგალითისთვის წარმოიდგინეთ ჰალე-პოპის თვითმკვლელობები. 1997 წელს სამოთხს კარის (ჰევენს გეითი), ბნელით მოცული რელიგიური კულტის, 39 წევრი მკვდარი იპოვეს სანტაფე რანჩოზე, კალიფორნია. ისინი მასობრივ თვითმკვლელობაში მონაწილეობდნენ. რამდენიმე კვირით ადრე კულტის წევრები შევიდნენ სპეციალურ მაღაზიაში და იყიდეს ძვირადღირებული ძლიერი ტელესკოპი იმისთვის, რომ კარგად დაენახათ ჰალე-პოპის კომეტა და კოსმოსური ხომალდი, რომელიც, მათი რწმენით, მის უკან მოგზაურობდა. მათ სჯეროდათ, რომ როდესაც კომეტა დედამიწას მოუახლოვდებოდა, დადგებოდა დრო, თავი გაენთავისუფლებინათ თავიანთი „მიწიერი კონტინენტისგან“ (თავიანთი სხეულისგან) თვითმკვლელობით, რომ კოსმოსურ ხომალდს აეკრიფა მათი არსი. ტელესკოპის ყიდვიდან რამდენიმე დღეში მათ ის უკან მიიტანეს მაღაზიაში ხარჯის ანაზღაურების მიზნით. როდესაც მენეჯერმა ჰკითხა, რას უჩიოდნენ მას, თქვეს, რომ ტელესკოპი დეფექტური იყო: „კომეტა კარგად დავინახეთ, მაგრამ მის თანმხლებ კოსმოსურ ხომალდს ვერ ვხედავთ“. იმის თქმა, რომ არავითარი კოსმოსური ხომალდი არ არსებობდა, საჭირო არ არის. მაგრამ, თუ იმდენად დარწმუნებული ხარ კოსმოსური ხომალდის არსებობაში, რომ მზად ხარ მასზე მოგზაურობისთვის მოკვდე და ამასობაში შენი ტელესკოპი ამ ხომალდს არ აჩვენებს, მაშინ ამ რა თქმა უნდა, ამ ტელესკოპს ჭირს რალაც!

ინტელექტუალური ისტორიები ჩამაფიქრებელია, მაგრამ ისინი ვერ ქმნიან მეცნიერულ მტკიცებულებებს და შესაბამისად თავისთავად არადამაჯერებლები არიან. კვლავ თუ დავუბრუნდებით სიგარეტის მაგალითს, ყოველთვის არსებობს იმის შესაძლებლობა, რომ ბატონებმა მორგანმა და ლანდრიმ მშვენივრად იციან სიგარეტის მავნებლობის შესახებ და უბრალოდ ცინიკურები არიან. ასევე შესაძლებელია, რომ ლანდრის ყოველთვის სჯეროდა სიგარეტის სიკარგის მანამ, სანამ სიგარეტით ვაჭრობას დაიწყებდა. ცხადია, რომ თუ ამ შესაძლებლობებიდან რომელიმე სიმართლეს შეესაბამება, მისი სიგარეტის მოწევის სარგებლიანობით აღტაცება რთულად დასაკავშირებელია დისონანსთან. უფრო დამაჯერებელი იქნებოდა დამოკიდებულებების დეფორმაციის ნათელი მაგალითის დემონსტრაცია რაიმე უნიკალურ მოვლენაში. მსგავსი შემთხვევის დემონსტრაცია შემოგვთავაზა ფეხბურთის მატჩმა 1950 წელს, აივის ლიგაში. მნიშვნელოვანი თამაში პრინსტონსა და დართმუზს შორის, ნავარაუდები იყო, რომ შეჯიბრი უხეში იქნებოდა, რაც მალევე გახდა ნათელი მოედანზე: ეს თამაში ფეხბურთის ისტორიას ახსოვს, როგორც ყველაზე უხეში და ბინძური თამაში ორივე სკოლის ისტორიაში. პრინსტონის ვარსკვლავი მოთამაშე დიკ კაზმაიერი იყო, თამაშის მსვლელობისას ნათელი გახდა, რომ დართმუზის მოთამაშეები სწორედ მის წინააღმდეგ იბრძობებდნენ. როგორც კი ბურთს ხელში აიღებდა, კაზმაიერი ჯგუფური თავდასხმების და დარტყმების მსხვერპლი ხდებოდა. საბოლოოდ, ის იძულებული გახდა დაეტოვებინა თამაში, გა-

ტეხილი ცხვირის გამო. ამასობაში არც პრინსტონის გუნდი იყო უმოქმედოდ. კაზ-მეიერის ტრავმის შემდეგ დართმუზის მოთამაშე მინდვრიდან გაიყვანეს მოტეხილი ფეხით. მუშტი-კრივსაც რამდენჯერმე ჰქონდა ადგილი თამაშის განმავლობაში და ორივე მხარეს ბევრი დაშავებული ყავდა.

მატირიდან რამდენიმე ხნის შემდეგ ფსიქოლოგები – ალბერ ჰასტორფი (Albert Hastorf) დართმუზიდან და ჰადლი კანტრილი (Hadley Cantril) პრინსტონიდან¹¹ – ეწვივნენ ორივე კამპუსს და სტუდენტებს აჩვენეს თამაშის ვიდეოები. მათ სთხოვეს ყოფილიყვნენ სულიად ობიექტურები ფილმის ყურების დროს, გაეკეთებინათ ჩანაწერები წესების ნებისმიერი დარღვევის შესახებ, კერძოდ, როგორ დაიწყო ეს და ვინ იყო დამნაშავე. როგორც თქვენ ალბათ ხვდებით, ორივე უნივერსიტეტის სტუდენტების მიერ ამ თამაშის აღქმაში დიდი განსხვავება იყო. სტუდენტებში ძლიერი ტენდენცია შეინიშნებოდა, რომ დაენახათ თავიანთი უნივერსიტეტის სტუდენტები, როგორც არალეგალური დარღვევების მსხვერპლნი და არა როგორც აგრესიის ამგვარ აქტებში დამნაშავე. უფრო მეტიც, აღმოჩნდა, რომ პრინსტონის სტუდენტებმა ორჯერ უფრო მეტი დარღვევა დაინახეს დართმუზის მხრიდან, ვიდრე ეს დართმუზის სტუდენტებმა დააფიქსირეს. კიდევ ერთხელ თუ გავიმეორებთ, ადამიანები არ არიან ინფორმაციის შესანახი პასიური სათავსოები. ის გზა, რომლითაც ისინი ხედავენ და ხსნიან ინფორმაციას, დამოკიდებული იმაზე, თუ რამდენად ძლიერ არიან ისინი დარწმუნებულნი კონკრეტულ რწმენაში, ან ქმედებების მსვლელობაში. ინდივიდები დაარღვევენ ობიექტურ სამყაროს იმისთვის, რომ შეამცირონ დისონანსი. მანერა, რომლითაც დარღვევის მანერა და ინტენსიურობა ადვილად პროგნოზირებადია.

რამდენიმე წლის შემდეგ ლენი ბრუსმა (Lenny Bruce), პერსპექტიული კომიკოსი და სიცალიური კომენტატორი (რომელსაც საგარაუდოდ არაფერი ჰქონდა წაკითხული კოგნიტური დისონანსის თეორიაზე), გააკეთა შემდეგი კომენტარი 1960 წლის საპრეზიდენტო არჩევნების კამპანიაზე რიჩარდ ნიქსონსა და ჯონ კენედის შორის:

როდესაც კენედის ფანებთან ერთად ვუყურებ დებატებს, მათი კომენტარი არის „ის ნამდვილად კლავს ნიქსონს“. შემდეგ ჩვენ ყველანი მივდივართ სხვა ბინაში და ნიქსონის ფანები ამბობენ „როგორ მოგეწონათ ნიქსონის მიერ კენედის დამარცხება?“ და მაშინ მივხვდი, რომ თითოეულ ჯგუფს ისე ძალიან უყვარდა თავიანთი კადიდატები, რომ რომელიმეს კამერაში რომ ეთქვა „მე ვარ ქურდი, გაიძვერა, გესმით ჩემი? მე ვარ საპრეზიდენტოდ ყველაზე ცუდი არჩევანი, რომელიც თქვენ შეიძლება გააკეთოთ!“ ამის შემდეგაც კი მათი მიმდევრები იტყოდნენ, „ეს არის გულწრფელი კაცი. ამის აღიარებას დიდი გაბედულება ჭირდება. ეს სწორედ ისეთი ადამიანია, ვინც ჩვენ გვინდა პრეზიდენტად“¹²

ადამიანებს არ უყვართ დაინახონ ან მოისმინონ რამე, რაც კონფლიქტში მოდის მათ მყარ რწმენებსა ან სურვილებთან. ანტიკური პასუხი ასეთ ცუდ სიახლეზე იყო შიკრიკის მოკვლა. შიკრიკის მოკვლის თანამედროვე ვერსია არის მედიის დადანაშაულება იმ მასალის პრეზენტაციაში, რომელიც იწვევს დისონანსის ტკივილს.

მაგალითად, როდესაც 1980 წელს რონალდ რეიგანი კენჭს იყრიდა პრეზიდენტობაზე, „ტაიმმა“ გამოაქვეყნა მისი კამპანიის ანალიზი. შემდგომმა გაბრაზებულმა წერილებმა რედაქტორის მისამართით კარგად მოახდინა ერთის მხრივ მისი გულშემატკივრების და მეორეს მხრივ მისი მოწინააღმდეგეების ფართოდ განსხვავებული პასუხის ილუსტრაცია. მხედველობაში მიიღეთ შემდეგი ორი წერილი: ¹³

ლორენს ბარეტის წინასაარჩევნო წერილი კანდიდატ რონალდ რეიგანზე [20 ოქტომბერი] გაქნილად გადაჭარბებული იყო და თქვენ ეს იცით. თქვენ უნდა გრცხვენოდეთ რომ ეს ტექსტიამ ადამიანზე ობიექტურ შეხედულებად გაასაღეთ .

თქვენმა წერილმა „ნამდვილი რონალდ რეიგანი“ თავისი საქმე გააკეთა. ბარეტი ისე კარგად აღწერს რეიგანის ფატალურ შეცდომებს, რომ „ნამდვილი“ რეიგანი გახდა პასუხი ყველა ჩვენს პრობლემაზე.

ამ წერილებში ასახული მრავალფეროვნება არ არის უნიკალური მხოლოდ 1980 წლების კამპანიისთვის. ეს მოხდა კლინტონის მხარდამჭერების და მოწინააღმდეგეების შემთხვევაში. ასევე, ჯორჯ ბუში უმცროსის და ობამას შემთხვევაშიც. მართლაც ასე ხდება ყოველ 4 წელიწადში. შემდეგი საპრეზიდენტო არჩევნების შემდეგ შეამოწმეთ რედაქტორის სახელზე გაგზავნილი წერილები თქვენს საყვარელ გაზეთში, რომელიც მოყვება წერილის პუბლიკაციას რომელმე ლიდერ კანდიდატზე. საპირისპირო აღქმების მსგავს კოლექციას აღმოაჩენთ.

დისონანსის შემცირება და რაციონალური ქცევა

დისონანსის-შემცირების ქცევას „ირაციონალური“ ვუწოდებ. ამაში ვგულისხმობ, რომ ის ხშირად არაადეკვატურია (არადამთმობი) და შეუძლია ხელი შეუშალოს ადამიანებს, ისწავლონ მნიშვნელოვანი ფაქტები, ან იპოვონ თავიანთი პრობლემების რეალური გადაჭრა. მეორეს მხრივ, ის ემსახურება მიზანს: დისონანსის-შემცირების ქცევა არის ეგო-დაცვითი ქცევა; დისონანსის შემცირებით ჩვენი თავის პოზიტიურ იმიჯს ვინარჩუნებთ – იმიჯს, რომელიც როგორც კარგ, ჭკვიან ან ღირებულ ადამიანად წარმოგვაჩენს. მაგრამ, მიუხედავად იმისა, რომ ეს ეგო-დაცვითი ქცევა შეიძლება სასარგებლო იყოს, მას შეიძლება ჰქონდეს კატასტროფული შედეგები. ლაბორატორიაში, დისონანსის-შემცირების ქცევის არარაციონალობა კარგად აჩვენეს ედვარდ ჯონსმა (Edward Jones) და რიკა კოჰლერმა (Rika Kohler).¹⁴ ამ მკვლევრებმა შეარჩიეს ინდივიდები, რომლებსაც მტკიცე პოზიცია ჰქონდათ რასობრივი სეგრეგაციის საკითხთან მიმართებაში; მონაწილეების ნაწილი მხარს უჭერდა სეგრეგაციას, ხოლო დანარჩენები მათ ოპოზიციაში იყვნენ. ინდივიდებს უფლება ჰქონდათ წაეკითხათ ამ საკითხზე ორივე მხარის არგუმენტები. ამ არგუმენტებიდან რამდენიმე ძალიან სენსიტიური და დამაჯერებელი იყო, დანარჩენებული იმდენად არადამაჯერებელი იყო, რომ სასაცილოს უტოლდებოდა. ჯონსი და კოჰლერი დაინტერესებულნი იყვნენ იმის განსაზღვრით, თუ ამ არგუმენტებიდან რომელს უკეთ დაიმახსოვრებდნენ ადამიანები. ადამიანები, რაციონალურები რომ იყვნენ,

ჩვენი მოლოდინი იქნებოდა, რომ ისინი გაცილებით უკეთ დაიმასხოვრებდნენ დამაჯერებელ არგუმენტებს ვიდრე – არადამაჯერებელს. რაში სჭირდებათ ადამიანებს არადამაჯერებელი არგუმენტების ქონა თავში? შესაბამისად, რაციონალური ადამიანი გაიმეორებდა და დაიმასხოვრებდა ყველა იმ არგუმენტს, რომელიც რაიმე აზრს ატარებს და თავს დააღწევდა ყველა სასაცილო არგუმენტს. რას წინასწარმეტყველებს კოგნიტიური დისონანსის თეორია? კომფორტულია ყველა ჭკვიანი ადამიანის შენს მხარეზე ყოფნა და ყველა სულელის სხვა მხარეზე: სულელური არგუმენტი ვინმეს პოზიციის გასამყარებლად წარმოშობს დისონანსს, რადგან ის აჩენს ეჭვებს ამ პოზიციის სიბრძნეზე, ან იმ ადამიანების ინტელიგენტობაზე, რომლებიც ეთანხმებიან ზომიერ პოზიციას. ანალოგიურად, დამაჯერებელი არგუმენტი საკითხის მეორე მხარეს ასევე იწვევს დისონანსს იმიტომ, რომ ის აჩენს შესაძლებლობას, რომ მეორე მხარეც მართალია. რადგან ეს არგუმენტები იწვევს დისონანსს, ჩვენ ვცდილობთ არ ვიფიქროთ მათზე; ან, უბრალოდ, არ ვსწავლობთ მათ კარგად, ანდა, უბრალოდ, გვავიწყდება მათ შესახებ. ეს სწორედ ისაა, რაც ჯონსმა დ კოპლერმა აღმოაჩინეს. მათ მონაწილეებს არ ახსოვდათ რაციონალურ-ფუნქციონალურად. ისინი მიდრეკილნი იყვნენ დამასხოვრებინათ დამაჯერებელი არგუმენტები, რომლებიც ეთანხმებოდნენ მათ პოზიციას და ის არადამაჯერებელი არგუმენტები, რომლებიც მოწინააღმდეგე მხარიდან მოდიოდა.

ანალოგიურ ექსპერიმენტში, ჩარლზ ლორდმა (Charles Lord), ლიი როსმა (Lee Ross) და მარკ ლეპერმა (Mark Lepper)¹⁵ აჩვენეს, რომ ინფორმაციის გადამუშავების დროს ტენდენციურები ვართ. ჩვენ ისე ვამახინჯებთ მას, რომ მოერგოს ჩვენს წინასწარ არსებულ წარმოდგენებს ის. ამ მკვლევრებმა სტენფორდის უნივერსიტეტიდან შეარჩიეს რამდენიმე სტუდენტი, ნაწილი სიკვდილით დასჯას მხარს უჭერდა და ნაწილი – ეწინააღმდეგებოდა. ამ სტუდენტებს ორი სამეცნიერო სტატია აჩვენეს, რომლიც განიხილავდა იმას, თუ რამდენად ამცირებს სიკვდილით დასჯა ძლადობრივ დანაშაულს. ერთი კვლევა ადასტურებდა, მეორე კი უარყოფდა სტუდენტების არსებულ რწმენა-წარმოდგენებს. თუ სტუდენტები აბსულუტურად რაციონალურები იქნებოდნენ, მათ უნდა დაესკვნათ, რომ ეს საკითხი არის ძალიან რთული და შესაბამისად, სტუდენტების ეს ორი ჯგუფი შესაძლოა დაახლოებოდა ერთმანეთს თავიანთ რწმენებში სიკვდილით დასჯის შესახებ. მეორეს მხრივ, დისონანსის თეორია წინასწარმეტყველებს, რომ ისინი დაამახინჯებდნენ ამ ორ სტატიას, მკერდზე მიიხუტებდნენ მათი წარმოდგენების დამდასტურებელ სტატიას და წარმოდგენდნენ მას, როგორც თავიანთი რწმენის ნათელ დადასტურებას. ამასობაში იპოვნიდნენ მეთოდოლოგიურ ან კონცეპტუალურ ნაკლოვანებას მეორე სტატიაში და უარს იტყობდნენ, რომ მას გავლენა მოეხდინა მათზე. სწორედ ეს მოხდა. მართლაც, იმის ნაცვლად, რომ ერთმანეთს დაახლოებოდნენ თავიანთ წარმოდგენებში მას შემდეგ, რაც გაეცნენ ამ ორი მხარის მქონე პრეზენტაციას, სტუდენტების ორი ჯგუფის წარმოდგენები კიდევ უფრო მეტად არ დაეთანხმა ერთმანეთს, ვიდრე ეს ამ სტატიების წაკითხვამდე იყო. ეს პროცესი ალბათ მიუთითებს იმ ფაქტზე, რომ ისეთ საკითხებს, როგორც არის პოლიტიკა და რელიგია, ადამიანები, რომლებიც

მტკიცედ დგანან თავიან პოზიციაზე, არასდროს არ დაინახავენ ჩვენი გადმოსახედიდან, რაც არ უნდა ძლიერი და დაბალანსებული იყოს ჩვენი არგუმენტი.

ისინი, ვისაც ბევრი გვიმუშავია კოგნიტური დისონანსის თეორიასთან, არ უარყოფთ, რომ ადამიანებს შეუძლიათ განახორციელონ რაციონალური ქცევა. თეორია უბრალოდ ვარაუდობს, რომ ჩვენი ქცევების დიდი ნაწილი არ არის რაციონალური – თუმცა, შიგნიდან ის შეიძლება ჩანდეს, როგორც ძალიან გონივრული. თუ ახალგაზრდა დაჰიპნოზებულ კაცს კითხავთ, რატომ ატარებდა ის საწვიმარს მზიან დღეში, ის მოიგონებს ისეთ პასუხს, რომელიც, მისი აზრით, გონივრულია. თუ ფილიპ მორისის ვიცე პრეზიდენტს კითხავთ, რატომ ეწევა ის სიგარეტს, ის გეტყვით მიზეზს, რომელიც მისთვის გონივრულია – ის გეტყვით, რაოდენ კარგია სიგარეტი ყველას ჯანმრთელობისთვის. თუ კითხავთ ჯონსის და კოჰლერის კვლევის მონაწილეებს, რატომ ახსოვთ არგუმენტების ერთი კონკრეტული წყება უკეთ, ვიდრე მეორე, ისინი დაუინებით იტყვიან, რომ არგუმენტები, რომლებიც მათ ახსოვთ, მეტად მართალი და დაბალანსებული იყო, ვიდრე სხვები. ანალოგიურად, სტუდენტები სიკედილით დასჯის ექსპერიმენტში დარწმუნებით იტყვიან, რომ მათი პოზიციის წინააღმდეგ მტკიცებულება ნაკლოვანია. მნიშვნელოვანია იმის აღნიშვნა, რომ სამყარო არ არის გაყოფილი, ერთის მხრივ, რაციონალურ ადამიანებად და მეორეს მხრივ, დისონანსის შემამძირებლებად. ადამიანები ერთნაირები არ არიან და ზოგიერთს დისონანსის ატანა უკეთ შეუძლია, ვიდრე სხვებს, მაგრამ ჩვენ ყველას შეგვიძლია განვახორციელოთ რაციონალური ქცევა გარემოებებიდან გამომდინარე. დროდადრო, ერთი და იგივე პიროვნებას სწრაფი თანმიმდევრობით შეუძლია ორივე ქცევის მანიფესტაცია

ადამიანური ქცევის რაციონალურობა და ირაციონალურობა ვაჩვენებთ მომდევნო რამდენიმე გვერდზე ჩვენს მიერ თვით-გამართლების საჭიროების შედეგების განხილვის პარალელურად. ეს შედეგები ფაქტიურად შეადგენენ ადამიანური ქცევების მთელ გამას, მაგრამ დროის და ადგილის დასაზოგად მხოლოდ რამდენიმე მაგალითს განვიხილავ. მოდით, დავიწყოთ გადაწყვეტილების მიღების პროცესით, პროცესით, რომელიც, სწრაფი თანმიმდევრობით, ადამიანს ყველაზე რაციონალურ და ირაციონალურ არებად წარმოაჩენს.

დისონანსი, როგორც გადაწყვეტილების მიღების შედეგი

წარმოიდგინეთ, რომ უნდა მიიღოთ გადაწყვეტილება მაგალითად, ახალი მანქანის ყიდვის შესახებ. ეს გადაწყვეტილება გულისხმობს საკმაო რაოდენობის თანხას, შესაბამისად ეს მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებაა. დათვალეირების შემდეგ თქვენ არ იცით, რომელი აირჩიოთ, სპორტული მოდელი, თუ კომპაქტური მოდელი. ორივეს თავისი უპირატესობები და ნაკლოვანებები აქვს: სპორტული მოდელი კარგი იქნებოდა, თქვენ შეძლებდით მასში ნივთების ჩაწყობას, დაძინებას ხანგრძლივი მოგზაურობების დროს, მას აქვს დიდი ძალა, მაგრამ ის ბევრს წვავს და მისი პარკირებაც არაა ადვილი. კომპაქტურ მოდელს ნაკლები შესანახი ადგილი აქვს

და ასევე ეჭვი გეპარებათ მის უსაფრთხოობაში, მაგრამ მისი ყიდვა და შენახვა უფრო იაფია, მისი მართვა უფრო სახალისოა და თქვენ ასევე გსმენიათ, რომ მას შეკეთების კარგი მონაცემები აქვს. ჩემი ვარაუდით, სანამ გადაწყვეტილებას მიიღებთ, თქვენ ეცდები მოიპოვოთ რაც შეიძლება მეტი ინფორმაცია. არის შანსები, რომ თქვენ შეხვალთ ინტერნეტში და დაათვალიერებთ რეზიუმეებს ორივე მოდელზე. თქვენ შეიძლება დაათვალიეროთ *მოძხმარებლის ანგარიში*, რომ ნახოთ ამ მიუკერძოებელ, ექსპერტ წყაროს რა აქვს სათქმელი. ალბათ, გაცესაუბრებით თქვენს მეგობრებს, რომლებსაც ამ მოდელებიდან რომელიმე ყავთ. სავარაუდოდ, ეწვევით მალაზიას სატესტო მართვისთვის და ნახავთ, რომელი მათგანი როგორია. ყველა ეს ქცევა რატონალურია. მოდით, წარმოვიდგინოთ, რომ გადაწყვეტით კომპაქტური მანქანის ყიდვა. რა მოხდება შემდეგ? თქვენი ქცევა დაიწყებს შეცვლას: უკვე აღარ დაინტერესდებით მანქანაზე სხვადასხვა ინფორმაციის შეგროვებით. შანსი არსებობს, რომ შეიძლება დაიწყოთ უფრო მეტი დროის გატარება პატარა მანქანის მფლობელ ადამიანებთან. დაიწყებთ საუბარს მილის გავლისათვის საჭირო გალონების რაოდენობაზე ისე, თითქოს ეს მსოფლიოში ყველაზე მნიშვნელოვანი რამ იყოს. ჩემი ვარაუდია, რომ არ გაატარებთ ბევრ დროს იმ ფაქტზე ფიქრში, რომ ვერ იძინებთ თქვენს კომპაქტურ მანქანაში. ანალოგიურად, თქვენი გონება მხოლოდ ზედაპირულად გადახედავს იმ ფაქტს, რომ ახალი მანქანის მართვა პრაქტიკულად შეიძლება რისკიანი იყოს შეჯახების დროს და რომ მუხრუჭი არ არის საკმარისად მგრძობიარე, მიუხედავად იმისა, რომ თქვენი წარუმატებლობა ამ ნაკლოვანებების დანახვაში შეიძლება სიცოცხლის ფასადაც კი დაგიჯდეთ.

როგორ ჩნდება ასეთი რაღაცეები? გადაწყვეტილების მიღებასთან ერთად – და განსაკუთრებით თუ ეს გადაწყვეტილება რთულია და მოიცავს დროის და ძალისხმევის დიდი რაოდენობას, ან ფულს – ადამიანები თითქმის ყოველთვის განიცდიან დისონანსს. ეს ასე ხდება, რადგან არჩეული ალტერნატივა იშვიათადაა სრულებით დადებითი, ხოლო უარყოფილი ალტერნატივა – მთლიანად უარყოფითი. ამ მაგალითში, თქვენი კოგნიცია რომ იყიდეთ კომპაქტური მანქანა, ამ მანქანის ყველა შესაძლო დეფექტის შესახებ კოგნიციის დისონანსურია. ასევე, იმ მანქანების ყველა პოზიტიური ასპექტი, რომლის ყიდვასაც განიხილავდით, მაგრამ არ შეიძინეთ, დისონანსურია თქვენ კოგნიციასთან, რომ თქვენ არც ერთი მათგანი არ იყიდეთ. ამ დისონანსის შემცირების კარგი გზა არის ექსკლუზიურად პოზიტიური ინფორმაციის მოძებნა თქვენს მიერ შეძენილ მანქანაზე და ყველა ნეგატიური ინფორმაციის თავიდან არიდება. უსაფრთხო ინფორმაციის ერთ-ერთი წყარო რეკლამებია; ეს უსაფრთხოა, რადგან კომპანია რეკლამით არ დააკნინებს თავის პროდუქტს. შესაბამისად, ჩვენ შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ადამიანი, რომელმაც ახლახანს იყიდა ახალი მანქანა, სელექციური იქნება რეკლამის კითხვაში, წაიკითხავს უფრო მეტს თავისი მანქანის შესახებ შენაძენის გაცემების შემდეგ, ვიდრე ის ადამიანი, რომელსაც ახლახანს არ შეუძენია ეს მოდელი. უფრო მეტიც, ახალი მანქანის მფლობელები თავიდან აიცილებენ რეკლამას სხვა მოდელების შესახებ. ეს სწორედ ის არის, რაც დანუტა ეჰრლიხმა (Danuta Ehrlich) და მისმა კოლეგებ-

მაინ აღმოაჩინეს კარგად ცნობილ კვლევაში რეკლამის მკითხველთა წრის შესახებ. მოკლედ, ეპრლიხის მონაცემები გვეუბნება, რომ ადამიანები, გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ, ცდილობენ კიდევ ერთხელ დარწმუნდნენ თავის გადაწყვეტილების სისწორეში იმ ინფორმაციის მოძიებით, რომელიც უდავოდ დამაჯერებელია.

ადამიანებს ყოველთვის არ ჭირდებათ მედისონ ავენიუს¹ დახმარება, , რომ რალაცაში დარწმუნდნენ; მათ ძალიან კარგად შეუძლიათ საკუთარი თავის დარწმუნება. ჯეკ ბრემის¹⁷ (Jack Brehm) ექსპერიმენტი აჩვენებს, როგორ შეიძლება ეს მოხდეს. მან შეითავსა მარკეტინგის მკვლევრის როლი და რამდენიმე ქალს აჩვენა სხვადასხვა მოწყობილობა (ტოსტერი, ყავის ელექტრო მადუღარა, სენდვიჩის გრილი და სხვა ამის მსგავსი ნივთები) და თხოვა მათ, შეეფასებინათ ისინი მიმზიდველობის მიხედვით, . მონაწილე ქალებს უთხრეს, რომ საჩუქრად შეეძლოთ აეღოთ ერთ-ერთი მოწყობილობა, მათ აძლევდნენ არჩევანს იმ ორ პროდუქტს შორის, რომელიც ქალმა შეაფასა, როგორც ერთნაირად მიმზიდველი. მას შემდეგ, რაც ის ერთ მათგანს აირჩევდა, ფუთავდნენ და აძლევდნენ. რამდენიმე წუთის შემდეგ ისევ სთხოვდნენ პროდუქტების შეფასებას. აღმოჩენილი იქნა, რომ მას შემდეგ, რაც ქალმა თავისი არჩევანის შესაბამისად მოწყობილობა მიიღო, თითოეულმა ქალმა შეაფასა ამ მოწყობილობის მიმზიდველობა უფრო მაღალი ქულით და უფრო დაბალით კი ის მოწყობილობა, რომლის არჩევაც მას შეეძლო, მაგრამ უარი თქვა. ისევ და ისევ, გადაწყვეტილების მიღება წარმოქმნის დისონანსს: კოგნიციები უპირატესობა მინიჭებული ობიექტის ნეგატიური ასპექტების შესახებ დისონანსშია იმასთან, რომ ის უკვე არჩეულია და კოგნიციები, იმ ობიექტის პოზიტიური ასპექტების შესახებ, რომელიც არ იყო არჩეული, დისონანსშია მის არ არჩევასთან. იმისთვის, რომ შეამცირონ დისონანსი, ადამიანები კოგნიტიურად აცალკევებენ ალტერნატივებს. კერძოდ, ბრემის კვლევაში ქალებმა, გადაწყვეტილების მიღების შემდეგ, ყურადღება გაამახვილეს მათ მიერ არჩეული მოწყობილობების პოზიტიურ ასპექტებზე და ხაზი არ გაუსვეს მის ნეგატიურ ატრიბუტებს. ხოლო იმ მოწყობილობებზე, რომელიც მათ არ აირჩეს, საპირისპირო გააკეთეს.

არჩევანის გამართლების ტენდენცია არ შემოიფარგლება კონსუმერული გადაწყვეტილებებით. მკვლევრებმა აჩვენეს, რომ მსგავსმა პროცესებმა შეიძლება გავლენა იქონიოს ჩვენს რომანტიულ ურთიერთობებზე და ჩვენს სურვილებზე, რომ გავითვალისწინოთ ალტერნატიულ პარტნიორებთან კავშირის დამყარება. კვლევაში, რომელიც ჩაატარეს დენის ჯონსონმა (Dennis Johnson) და კაროლ რუსბულტმა (Caryl Rusbult),¹⁸ კოლეჯის სტუდენტებს სთხოვეს შეეფასებინათ ახალი კომპიუტერული პაემანის სისტემის შესაძლო წარმატება კამპუსში. მონაწილეებს აჩვენეს საპირისპირო სქესის ადამიანების სურათები, რომლებიც, მონაწილეთა აზრით, პაემანის სერვისის აპლიკანტები იყვნენ. შემდეგ მათ თხოვეს, შეეფასებინათ ამ აპ-

i მედისონ ავენიუ მანჰეტენის (ნიუ-იორკის) ერთ-ერთი პროსპექტია, რომელიც რეკლამის სინონიმი გახდა, მეოცე საუკუნის პირველ ნახევარში აქ განლაგებული მრავალი სარეკლამო სააგენტოს ოფისის გამო. მართალია, ამჟამად ამ სააგენტოების მცირე რაოდენობა დარჩა ამ პროსპექტზე, მისი ეს იმიჯი შენარჩუნდა.

ლიკანტების მიმზიდველობა და ის, თუ რამდენად ფიქრობდნენ ისინი, რომ შეიძლებოდა გართობილიყვნენ მათთან შესაძლო პაემანით – შესაძლებლობა, რომელიც ძალიან რეალურად იყო წარმოდგენილი. ამ კვლევის შედეგები გასაოცრად მსგავსი იყო ბრემის მოწყობილობების შედეგებისა. . რაც უფრო მეტი ვალდებულება ჰქონდათ სტუდენტებს თავიანთ მიმდინარე რომანტიულ პარტნიორთან, მით უფრო ნეგატიური იყო კვლევაში წარმოდგენილი ალტერნატიული პარტნიორების შეფასებები. მომდევნო ექსპერიმენტში, ჯეფრი სიმპსონმა (Jeffrey Simpson) და მისმა კოლეგებმა 19 აღმოაჩინეს, რომ ისინი, ვინც ღრმად არიან ჩარულნი რომანტიულ ურთერთობაში, საპირისპირო სქესს ნაკლებად ფიზიკურად და სექსუალურად მიმზიდველს ხედავენ, ვიდრე ისინი, ვინც არ იმყოფება მსგავს ურთიერთობაში. უფრო მეტიც, სიმპსონმა და მისმა თანამშრომლებმა აჩვენეს, რომ ეს ეფექტი მუშაობს მხოლოდ „მისაწვდომი სხვისთვის“; როდესაც ღრმა ურთიერთობებში მყოფ ადამიანებს აჩვენეს, ცოტა ასაკიანი ან იმავე სქესის ინდივიდები, მათ არ დაუკნინებიათ ამ ინდივიდების მომზიბველობა. მოკლედ, არ არის საფრთხე – არ არის დისონანსი, არ არის დისონანსი – არ არის დაკნინება.

რომ შევჯამებთ, როდესაც ვსაუბრობთ რამე მოწყობილობაზე ან რომანტიულ პარტნიორებზე, თუ არსებობს მყარი ვალდებულება, ადამიანები მიდრეკილნი არიან კონცენტრაცია მოახდინონ თავიანთი არჩევანის დადებით ასპექტზე და დააკნინონ იმ ალტერნატივების მომზიბველობის ხარისხი, რომელიც მათ არ აურჩევიათ.

ბადანყვებილებების შედეგები: ზოგიერთი ისტორიული მაგალითი

მართალია, ზემოთ განხილული ზოგიერთი მასალა საკმაოდ პოზიტიურია, შეუძლებელია გადავჭარბოთ პოტენციური საფრთხეები, რომლებსაც იწვევს ამ ტენდენციებისადმი ჩვენი დაქვემდებარება. როდესაც აღვნიშნე, რომ პოტენციური საფრთხის იგნორირებას დისონანსის შესამცირებლად შეუძლია ადამიანის სიკვდილთან მიგვიყვანოს, მე ეს პირდაპირი გაგებით ვიგულისხმე. წარმოიდგინეთ, შემწილია ადამიანმა დაიპყრო თქვენი ქვეყანა და გადაწყვიტა თქვენი რელიგიური ჯგუფის ყველა წევრის განადგურება. მაგრამ თქვენ ეს დანამდვილებით არ იცით. რაც თქვენ იცით, ისაა, რომ თქვენი ქვეყანა დაპყრობილია, რომ დამპყრობელი ძალების ლიდერს თქვენი რელიგიური ჯგუფი არ მოსწონს და დროგამოშვებით თქვენი სარწმუნოების მიმდევრები იძულებულნი არიან თავიანთი სახლები დატოვონ და რომ ისინი დაკავებული ყავთ საპყრობილეში. რას მოიმოქმედებთ თქვენ? შეგიძლიათ სცადოთ ქვეყნის დატოვება, შეგიძლიათ თავი გაასალოთ სხვა რელიგიური ჯგუფის წევრად, ან შეგიძლიათ უკეთესის მოლოდინში გულხელდაკრეფილი იჯდეთ. თითოეული ეს შესაძლებლობა ძალიან სახიფათოა. ძნელია გაიპაროთ ან თავი გაასალოთ შეუმჩნეველად და თუ თქვენ გაქცევის მცდელობის დროს დაგიჭერენ, ან ამოგიცნობენ, სასჯელი დაუყოვნებელი სიკვდილით დასჯაა. მეორეს მხრივ, გულზე ხელდაკრეფილი ჯდომა შეიძლება კატასტროფული გადაწყვეტილება იყოს, თუ აღმოჩნდება, რომ თქვენი რელიგიური ჯგუფს სისტემატურად ანადგურებენ. მოდი

წარმოვიდგინოთ, რომ უმოქმედობა აირჩიეთ. კერძოდ, გადაწყვეტით უმოქმედოდ იჯდეთ – ზურგი შეაქციეთ გაქცევის ან დამალვის შესაძლებლობებს. ბუნებრივია, ასეთი რთული გადაწყვეტილება დისონანსს იწვევს. იმისთვის, რომ შეამციროთ დისონანსი, არწმუნებთ თავს, რომ ქვეყანური გადაწყვეტილება მიიღეთ – არწმუნებთ თავს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ თქვენი რელიგიური ჯგუფის წევრები იძულებულნი გახდნენ გადასულიყვნენ თავიანთი სახლებიდან და მათ უსამართლოდ ექცევიან, ისინი ტყუილუბრალოდ არ მოუკლავთ. ამ პოზიციის შენარჩუნება რთული არ არის, რადგან არ არსებობს საპირისპიროს ცალსახა მტკიცებულება.

წარმოვიდგინოთ, რომ თვეების შემდეგ, თქვენი ქალაქის პატივსაცემი კაცი გეუბნებათ, რომ როდესაც ტყეში იმალებოდა, ის მომწსრე გახდა იმისა, თუ როგორ ხოცავდნენ ჯარისკაცები კაცებს, ქალებს და ბავშვებს, რომლებიც ახალი გადასახლებულნი იყვნენ ქალაქიდან. ვვარაუდობ, რომ ეცდებოდით ამ ინფორმაციის, როგორც ცრუ ინფორმაციის, იგნორირებას – შეეცდებოდით თავი დაგერწმუნებინათ, რომ ამბის მომტანი ან ცრუობს, ან ჰალუცინაციები აქვს. მაგრამ, რომ მოგესმინათ ადამიანისთვის, რომელიც თქვენ გაფრთხილებას ცდილობდა, გაიქცეოდით. ამის ნაცვლად, თქვენ და თქვენი ოჯახი ამოხოცეს.

შესანიშნავი? წარმოუდგენელი? როგორ შეეძლო ვინმეს არასერიოზულად აღეკვა პატივსაცემი კაცი? ზემოთ აღწერილი მოვლენები იმის ზუსტი აღწერაა, რაც ებრაელებს 1944 წელს სიგეტში, უნგრეთი შეემთხვათ.²⁰

კოგნიტიური დეფორმაცია და ინფორმაციის სელექციური გამომუშავება მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო ვიეტნამის ომის უაზრო ესკალაციაში. პენტაგონის მიერ მომზადებული მასალების დამაფიქრებელ ანალიზში, რაღაც უაითი აჩვენებს, როგორ დააბრმავა დისონანსმა ლიდერები იმ ინფორმაციის მიმართ, რომელიც შეუთავსებელი იყო მათ მიერ უკვე მიღებულ გადაწყვეტილებებთან. როგორც უაითმა ჩამოაყალიბა, „გადაწყვეტილებების მიმღებებს გაუჩნდათ ტენდენცია თავიანთი იდეები თავიანთ ქცევებისთვის დაეკავშირებინათ მაშინ, როდესაც ეს ქმედებები არ შეესაბამებოდა იდეებს რომ“. ბევრი მაგალითიდან ერთი რომ ავიღოთ, ჩრდილოეთ ვიეტნამის დაბომბვის გაგრძელების გადაწყვეტილება მიღებული იყო ცენტრალური სადაზვერვო სააგენტოს და სხვა წყაროების მიერ მოწოდებული საკვანძო მტკიცებულების, რომ დაბომბვა ვერ გატყუავს ჩრდილოეთ ვიეტნამის მოსახლეობის ნებას, არამედ პირიქით გააძლიერებს მათ გაბედულებას, იგნორირების ფასად.

სასარგებლოა, მაგალითად ერთმანეთს შევადაროთ [თავდაცვის მინისტრის რობერტ] მაკნამარას 1966 წლის დაბომბვის საქმის ფაქტიურ მტკიცებულებაზე ორიენტირებული შეჯამება (გვერდები 555-63, პენტაგონის მასალები) და შტაბის მეთაურების გაერთიანებული კომიტეტის შემორანდუმი, რომელიც ეკამათებოდა მის დასკვნას და დაბომბვას ეძახდა ჩვენს ერთ-ერთ საკოზირო კარტს და ამავდროულად უგულბებლყოფდა ყველა იმ ფაქტს, რომელიც საწინააღმდეგოს აჩვენებდა. სამწუხაროდ, შტაბის მეთაურების გაერთიანებულმა კომიტეტმა გაიმარჯვა.²¹

ცოტა ხნის წინ პრეზიდენტ ჯორჯ ბუშ უმცროსს უნდოდა დაეჯერებინა, რომ ერაყის ლიდერი სადამ ჰუსეინი ფლობდა მასობრივი განადგურების იარაღს, რომელიც ამერიკისთვის საფრთხეს წარმოადგენდა. ამან პრეზიდენტი და მისი მრჩეველები იქამდე მიიყვანა, რომ ცენტრალური სადაზვერვო სააგენტოს ანგარიშებში არსებული ინფრომაცია ერაყის მიერ მასობრივი განადგურების იარაღის ფლობის უტყუარ მტკიცებულებად მიიღეს, მიუხედავად იმისა, რომ ეს ანგარიშები ორაზროვანი იყო და სხვა მტკიცებულებები მას ეწინააღმდეგებოდნენ. პრეზიდენტი ბუშის ინტერპრეტაციებმა უზრუნველყვეს ამერიკის მხრიდან ომის წამოწყების გამართლება. ის დარწმუნებული იყო, რომ, როგორც კი ჩვენი ჯარები შევიდოდნენ ერაყში, ისინი ამ ჩაზრალს იპოვნიდნენ.

ერაყში შეჭრის შემდეგ, როდესაც ეკითხებოდნენ „სად არის მასობრივი განადგურების იარაღი“ ადმინისტრაციის ოფიციალური წარმომადგენლები პასუხობდნენ, რომ ერაყი არის დიდი ქვეყანა, სადაც ეს იარაღი კარგად არის დამალული, მაგრამ ამტკიცებდნენ, რომ იარაღი ნაპოვნი იქნება. თვეები გადიოდა და მასობრივი განადგურების იარაღი კვლავ არ იყო ნაპოვნი, მაგრამ ოფიციალური აგრძელებდა მტკიცებას, რომ მას აღმაჩენენ. რატომ? იმიტომ რომ ადმინისტრაციული ოფიციალური განიცდიდა უზარმაზარ დისონანსს. მათ უნდა დაეჯერებინათ, რომ იპოვნიდნენ მასობრივი განადგურების იარაღს. საბოლოოდ, ოფიციალურად გაკეთდა დასკვნა, რომ არავითარი მსგავსი იარაღი არ არსებობდა, რაც გულისხმობს, რომ ერაყში შეჭრის დროს ეს ქვეყანა არავითარ საფრთხეს არ წარმოადგენდა ამერიკისთვის.

ამერიკელი ჯარისკაცები და ერაყელი მოქალაქეები ყოველ კვირა იღუპებოდნენ და ასობით ათასი მილიარდი დოლარი დაიხარჯა ამერიკის ფინანსთა სამინისტროდან. როგორ მოახერხეს ბუშმა და მისმა თანამშრომლებმა დისონანსის შემცირება? ომის გასამართლებლად ახალი კოგნიციის დამატებით. უცებ გავიგეთ, რომ ამერიკის მისია იყო გაენთავისუფლებინა ნაცია სასტიკი დიქტატორისგან და დაეჯილდოვებინა ერაყელი ხალხი დემოკრატიული ინსტიტუტების კურთხევით. ნეიტრალური დამკვირვებლისთვის ეს გამართლება არაადეკვატური იყო (ბოლოს და ბოლოს რამდენი დიადი დიქტატორია ამ ქვეყანაზე). მაგრამ პრეზიდენტი ბუშისთვის და მისი მრჩეველებისთვის, რომლებიც დისონანსს განიცდიდნენ, ეს გამართლება სრულიად კეთილგონიერი ჩანდა.

რამდენიმე კომენტატორმა ივარაუდა, რომ ბუშის ადმინისტრაცია თავს გვაჩვენებდა, ისინი განზრახ ცდილობდნენ ამერიკელი ხალხის მოტყუებას. არ შეგვიძლია დარწმუნებით ვიცოდეთ, რა ხდებოდა პრეზიდენტის გონებაში. რაც ნამდვილად ვიცით, კოგნიტური დისონანსის 50 წლიანი კვლევის საფუძველზე, ისაა, რომ მიუხედავად იმისა, რომ პრეზიდენტი და მისი მრჩეველები განზრახ არ ატყუებდნენ ამერიკელ ხალხს, მათ წარმატებას მიაღწიეს საკუთარი თავის მოტყუებაში. ანუ, ისინი შეიძლება წარტებულნი იყვნენ თავის დარწმუნებაში, რომ ერაყში შეჭრა ამაღ ღირდა, მასობრივი განადგურების იარაღის არარსებობის მიუხედავად.²²

როგორ უნდა აიცილოს თავიდან ლიდერმა თვით-გამართლების ხაფანგში მოხვედრა? ისტორიული მაგალითები გვიჩვენებენ, რომ არ პოცესიდან გამოსა-

ვალი გზა არის გამოცდილი მრჩეველების ყოლა გარედან და არა ახლო წრიდან, რადგან ამ მრჩეველს არ ექნება იმ დისონანსის შემცირების მოთხოვნილება, რომელიც ლიდერის ადრინდელმა გადაწყვეტილებებმა გამოიწვია. როგორც ისტორიკოსი დორის კერნს გუდვინი²³ (Doris Kearns Goodwin) მიუთითებს, სწორედ ამ მიზეზით აირჩია აბრაამ ლინკოლნმა ისეთი მინისტრთა კაბინეტი, რომელიც არ ეთანხმებოდა მის პოლიტიკას.

მოდით, ცოტა ხნით დავუბრუნდეთ ვიეტნამის ომს. რატომ მიიღო შტაბის მეთაურების გაერთიანებულმა კომიტეტმა არასწორი გადაწყვეტილება დაბომბვის გაძლიერების შესახებ – იმისთვის, რომ გემწვავებინა ომირომლისმოგება შეუძლებელი იყო? ისინი მყარად იდგნენ თავის პოზიციებზე; ამართლებდნენ წინა ქმედებებს იდენტური ან უფრო უკიდურესი შემთხვევებით. ასეთი სახის ესკალაცია საკუთარ თავს კვებავს და დაუსრულებელი ხდება. მას შემდეგ, რაც პატარა პასუხისმგებლობა აღებულა, ის სცენას ქმნის უფრო დიდი პასუხისმგებლობის აღბისთვის. ქცევა საჭიროებს გამართლებას, შესაბამისად დამოკიდებულებები იცვლება; დამოკიდებულებებში ეს ცვლილება გავლენას ახდენს მომავალ გადაწყვეტილებებზე და ქცევაზე. ასეთი ტიპის კოგნიტური ესკალაციის გემო კარგად არის დაჭერილი პენტაგონის მასალების ანალიზში, რომელიც გაზეთ ტაიმის რედაქტორებმა გააკეთეს:

ბიუროკრატია, როგორც ამას პენტაგონის ქალაქები მიუთითებენ, ყოველთვის ითხოვდა ახალ ალტერნატივებს; ყოველი ახალი ალტერნატივა მოითხოვდა მეტ ძალებს. ხრახნის თითოეული მოჭერა ქმნიდა პოზიციას, რომელიც დაცული უნდა ყოფილიყო; თუ ერთხელ გაკეთდა, სამხედრო ზეწოლა უნდა შენარჩუნდეს.²⁴

ესკალაციის საფუძვლად არსებული პროცესი უფრო ინდივიდუალურ დონეზე გამოიკვლიეს კონტროლირებად ექსპერიმენტულ გარემოში. წარმოდგინეთ, რომ გინდათ ვინმეს დახმარება მასიურ წამოწყებაში, მაგრამ საქმე, რომელიც წარმოგიდგენიათ, ამ ადამიანისთვის ძალიან რთულია და იმდენ დროს და ძალისხმევას მოითხოვს, რომ ეს ადამიანი აუცილებლად იტყვის უარს. რა უნდა ქნათ? ერთი შესაძლებლობა არის ეს ადამიანი ჩართოთ საქმის უფრო პატარა ასპექტებში, რომელიც ისეთი ადვილი იქნება, რომ მასზე უარს ეს ადამიანი ვერ იტყვის. ეს ქმედება ემსახურება ინდივიდისთვის პასუხისმგებლობის დავალებას „საქმეში“. მას შემდეგ, რაც ადამიანს რალაცაზე აქვს აღებული პასუხისმგებლობა, მას უფრო დიდი მოთხოვნების შესრულების სურვილი უჩნდება. ეს ფენომენი აჩვენებს ჯონათან ფრიდმანმა (Jonathat Freedman) და სკოტ ფრეიზერმა (Scott Fraser).²⁵ მათ სცადეს შეეგულიანებინათ რამდენიმე სახლის მფლობელი, რომ თავიანთი ეზოს წინ დაედგათ დიდი წარწერა „ფრთხილად ატარეთ“. ამ ნიშნის სიუშნოვის და მამბერობის გამო მაცხოვრებლების უმეტესობამ უარი თქვა მის განთავსებაზე, მხოლოდ 17 პროცენტი დათანხმდა. მცხოვრებლების სხვა ჯგუფი ექსპერიმენტატორმა დასაწყისშივე „შეამზადა“ უსაფრთხო მართვის სასარგებლოდ პეტიციაზე ხელის მოწერით. იმიტომ, რომ პეტიციაზე ხელის მოწერა ადვილი საქმეა, ყველამ ვისაც სთხოვეს, ხელი მოაწერა. რამდენიმე კვირის შემდეგ სხვა ექსპერიმენტატორი მივიდა მცხოვრებლებთან

უშნო წარწერით „ფრთხილად ატარეთ“. ამ მცხოვრებლების 55 პროცენტზე მეტმა უფლება მისცა მას, რომ ეს წარწერა მოეთავსებინა მათ საკუთრებაზე. შესაბამისად, როდესაც ინდივიდები პასუხისმგებლები არიან რამეზე ცოტათი მაინც, იმის ალბათობა, რომ ისინი უფრო მეტ პასუხისმგებლობას აიღებენ ამ მიმართულებით, გაზრდილია. პატარა ჯილდოების გამოყენების ეს პროცესი იმისთვის, რომ ადამიანები წაახალისონ უფრო დიდი მოთხოვნების შესასრულებლად, ცნობილია, როგორც „კარში ფეხის“ ტექნიკა. ის ეფექტურია, რადგან პატარა დახმარების გაწევა იწვევს წნეხს უფრო დიდ დამხარებაზე დათანხმებისთვის, შედეგად ის უზრუნველყოფს წინასწარ გამართლებას დიდი მოთხოვნის შესრულებაზე დათანხმებისთვის.

ანალოგიური შედეგები მიიღეს პატრიცია პლინერმა (Patricia Pliner) და მისმა კოლეგებმა. 26 ამ მკვლევარებმა აღმოაჩინეს, რომ მათი შერჩევიდან 46 პროცენტი თანახმა იყო შეწირულობა გაეკეთებინა ამერიკის კიბოს საზოგადოებისთვის, როდესაც მათ პირდაპირ სთხოვდნენ ამას. ადამიანების მსგავს ჯგუფს ერთი დღით ადრე სთხოვეს ეტარებინათ გულსამაგრი, რომელიც აცხადებდა ფანდრაიზინგის სურვილს. როდესაც მათ შემდეგ დღეს სთხოვეს შეწირულობის გაკეთება, დაახლოებით ორჯერ მეტმა ადამიანმა მოინდომა დახმარება.

მოდით, გავიხსენოთ სტენლი მილგრემის (Stanley Milgram) კლასიკური ექსპერიმენტი მორჩილებაზე, რომელიც მეორე თავში განვიხილეთ. წარმოიდგინეთ, რომ ექსპერიმენტის დასაწყისში მილგრემს თავის მონაწილეებისთვის, მიეცა ინსტრუქცია, რომ ისინი მიიღებდნენ 450 ვოლტი სიმძლავრის შოკს. როგორ ფიქრობთ, ადამიანები ამას შეასრულებდნენ? ალბათ, არა. ჩემი ვარაუდია, რომ ექსპერიმენტის დასაწყისში მცირე შოკების მიცემამ შეასრულა „კარში ფეხის“ ფუნქცია მილგრემის მონაწილეებისთვის. რადგან შოკის გაზრდის დონე თანმიმდევრულია, მონაწილე ჩართულია თვით-გამართლების სერიებში. თუ თქვენ მონაწილე ხართ და გაამართლეთ პირველი ნაბიჯი, ეს გამართლება ადვილს ხდის მეორე ნაბიჯზე გადასვლას, მას შემდეგ, რაც გაამართლებთ მეორე ნაბიჯს, ადვილია მესამე საფეხურზე გადასვლა და ასე შემდეგ. განიცდით 450 ვოლტ შოკს, მერე რა, ეს ხომ არც ისე განსხვავდება 435 ვოლტისგან, არა? მოკლედ, მას შემდეგ, რაც ინდივიდი დაიწყებს თვით-გამართლების ვიწრო ბილიკზე სიარულს, ძალიან რთული ხდება საზღვრის გავლება – რადგან, შედეგად, ისინი ამთავრებენ საკუთარი თავისთვის შეკითხვის დასმით „რატომ უნდა გავავლო ზღვარი აქ, თუ ის არ გამივლია 15 ვოლტის წინ?“

შეუსვლელობის მნიშვნელოვნება

ზემოთ მოყვანილი მაგალითების მნიშვნელოვანი მახასიათებელი არის გადაწყვეტილების შედარებითი შეუცვლელობა. ეს ცოტაოდენ ახსნა-განმარტებას საჭიროებს. დროგამოშვებით მერყევ გადაწყვეტილებებს ვიღებთ. მაგალითად, თუ თქვენ განსაზღვრული გქონდათ, რომ ძვირად ღირებულ სახლს სან ფრანცისკოსთან ახლოს იყიდით, მაგრამ გადაწყვეტილება არ იყო საბოლოო, იმის შანსები, რომ რაიმე ზედმეტ ძალისხმევას ჩადებთ იმაში, რომ თავი დაირწმუნოთ გადაწყვეტილე-

ბის ქვიანურობაში, თითქმის არ არსებობს. მას შემდეგ, რაც ფული გადაიხადეთ და იცოდით, რომ მას მარტივად უკან ვერ მიიღებდით, თქვენ ალბათ დაიწყებდით სარდაფის ნესტიანობის, საძირკველში ბზარების და იმ ფაქტის, რომ სახლი აშენებულია სან-ანდრეასის ნაწევზე მნიშვნელოვნების მინიმალიზებას. ანალოგიურად, როცა ევროპელმა ებრაელმა გადაწყვიტა არ შენიღბულიყო და საშუალება მისცა მომხდარიყო მისი, როგორც ებრაელის იდენტიფიკაცია, ეს გადაწყვეტილება იყო შეუცვლელი; მას არ შეეძლო ადვილად მოეჩვენებინა არაებრაელად. ასეთნაირადვე, მას შემდეგ, რაც პენტაგონის ოფიციალურმა გააძლიერა ჩრდილოეთ ვიეტნამის დაბომბვა, ისინი ვეღარ მოახდენდნენ მის ანულირებას. ანალოგიურად, როდესაც სახლის მფლობელმა ხელი მოაწერა პეტიციას, გაჩნდა პასუხისმგებლობა ფრთხილად მართვაზე.

შეუცვლელობის მნიშვნელოვნების ზოგი პირდაპირი მტკიცებულება მოდის კვლევიდან, რომელიც იპოდრომზე მოთამშეების ცირკულაციაზე (როტაციაზე)ჩატარდა. იპოდრომი იდეალური ადგილია შეუცვლელობის შესასწავლად, რადგან თუ ერთხელ დადებთ ფსონს, არ შეგიძლიათ უკან დაბრუნდეთ და ფანჯრის მიღმა სასამოვნო ადამიანს უთხრათ, რომ გადაიფიქრეთ. რობერტ ნოქსმა (Robert Knox) და ჯეიმს ინკსტერმა (James Inkster)²⁷ უბრალოდ შეაყოვნეს ადამიანები, რომლებიც თავიანთი 2 დოლარიანი ფსონის დასადებად მიემართებოდნენ. მათ უკვე შერჩეული ქონდათ ცხენები და უკვე მზად იყვნენ ფსონის დასადებად იმ მომენტში, როდესაც მკვლევრებმა კითხეს მათ, რამდენად დარწმუნებულნი იყვნენ იმაში, რომ მათი ცხენები მოიგებდნენ. რადგან ისინი 2 დოლარიანი ფანჯრისკენ მიემართებოდნენ, მათი გადაწყვეტილება შეუცვლელი არ იყო. მკვლევრებმა ასევე გამოკითხეს სხვა მოთამაშეები, რომლებსაც უკვე გაკეთებული ქონდათ 2 დოლარიანი ფსონები და კითხეს, რამდენად დარწმუნებულნი იყვნენ ისინი, რომ მათ ცხენები მოიგებდნენ. ტიპურად, ადამიანებმა, რომლებმაც ეს ეს იყო დადეს თავიანთი ფსონები, მოგების უფრო მეტი შანსი უწინასწარმეტყველეს თავიანთ ცხენებს, ვიდრე იმათ, ვინც ფსონის დასადებად ემზადებოდა. მაგრამ, რა თქმა უნდა, არაფერი შეცვლილა გარდა გადაწყვეტილების საბოლოოობისა.

იპოდრომიდან ჰარვარდის კამპუსისკენ გადაინაცვლა დანიელ გილბერტმა (Daniel Gilbert)²⁸ და შეამოწმა შეუცვლელობის ჰიპოთეზები ფოტოგრაფიის კლასის კონტექსტში. ამ კვლევაში, მონაწილეები აიყვანეს განცხადების საფუძველზე ფოტოგრაფიის შესწავლით დაინტერესებული სტუდენტებისთვის, ფსიქოლოგიურ ექსპერიმენტში მონაწილეობის პარალელურად. სტუდენტებს უთხრეს, რომ ისინი გადაიღებდნენ ერთ ფირს და აქედან ორ ფოტოს დაბეჭდავდნენ. ისინი შეაფასებდნენ ორ ფოტოს და მერე ერთ მათგანს აირჩევდნენ დასაბეჭდად. მეორე კი შენახული იქნებოდა ადმინისტრაციული მიზნებისათვის. სტუდენტები შემთხვევითობის საფუძველზე განაწილდნენ ორ პირობაზე, აქედან ერთში მათ ჰქონდათ საშუალება ხუთი დღის მანძილზე გამოეცვალათ ფოტოები, ხოლო მეორეში მათი არჩევანი საბოლოო და შეუცვლელი იყო. გილბერტმა აღმოაჩინა, რომ სანამ არჩევანს გააკეთებდნენ ორ ფოტოს შორის, სტუდენტებს ორივე ფოტო თანაბრად მოსწონდათ.

სტუდენტებს დაუკავშირდნენ არჩევანის გაკეთებიდან ორი, ოთხი და ცხრა დღის მერე და კითხეს, შეიცვალა თუ არა მათი გრძნობები ფოტოების მიმართ.

ექსპერიმენტის შედეგებმა აჩვენა, რომ იმ სტუდენტებს, რომელთაც შეეძლოთ ფოტოების გაცვლა, ნაკლებად მოსწონდათ ის ფოტო, რომელიც მათ საბოლოოდ აირჩიეს, ვიდრე სტუდენტებს, რომლებმაც პირველივე დღეს გააკეთეს არჩევანი. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მას შემდეგ, რაც გადაწყვეტილება საბოლოოა, ადამიანები თავს აჯერებენ, რომ კარგად უნდა იგრძნონ თავი გაკეთებული არჩევანის გამო. და შესაბამისად, ძალიან ხშირად ადამიანები უფრო დარწმუნებულნი ხდებიან თავიანთი გადაწყვეტილების სიბრძნეში მას შემდეგ, რაც იციან, რომ ვერაფერს შეცვლიან.

მიუხედავად იმისა, რომ გადაწყვეტილების შეუცვლელობა ყოველთვის ზრდის დისონანსს და მისი შემცირების მოტივაციას, არის შემთხვევები, როდესაც შეუცვლელობა არ არის საჭირო. მოდით, ამას მაგალითის საფუძველზე ავიხსნით. წარმოიდგინეთ, რომ ავტომანქანების საგამოფენო დარბაზში შედიხართ განზრახვით, იყიდოთ ახალი მანქანა. თქვენ უკვე შეაფასეთ მანქანა სხვა მომწოდებლებთან და იცით, რომ მისი ყიდვა შეგიძლიათ 19300 დოლარად. გამყიდველი გეუბნებათ, რომ მას შეუძლია ეს მანქანა მოგყიდოთ 18 942 დოლარად. გარიგებით აღტაცებული, თქვენ წერთ ჩეკს გადასახდელად. სანამ გამყიდველს ჩეკი მიაქვს გაყიდვების მენეჯერთან გარიგების დასასრულებლად, თქვენ ძალიან კმაყოფილი ხართ იმის წარმოდგენით, რომ სახლში ახალი მანქანით წახვალთ. მაგრამ 10 წუთის შემდეგ გამყიდველი ბრუნდება სახეზე უბედური გამომეტყველებით, ჩანს, რომ მას შეცდომა მოუვიდა დათვლის დროს და გაყიდვების მენეჯერმა ეს შეამჩნია. მანქანის ღირებულება სინამდვილეში არის 19384 დოლარი. თქვენ უფრო იაფად შეგიძლიათ მისი ყიდვა სხვაგან, უფრო მეტიც, ყიდვის გადაწყვეტილება არ არის შეუცვლელი. და მაინც, ადამიანების უმეტესობა ამ სიტუაციაში უფრო დათანხმდება გარიგებას, ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ მათ თავიდანვე ეტყოდნენ ფასს 19384 დოლარი – მიუხედავად იმისა, რომ ამ მომწოდებლიდან ყიდვის მიზეზი (გარიგების ფასი) აღარ არსებობს. მართლაც, რობერტ კალდინი (Robert Cialdini)²⁹ სოციალური ფსიქოლოგი, რომელიც დროებით შეუერთდა ავტომობილის გაყიდვებს, აღმოაჩინა, რომ ზემოთ აღწერილი სტრატეგია ხშირი და წარმატებული ფანდია, რომელსაც მყიდველის მოტყუება (მყიდველისთვის ცრუ ბურთის სროლა) ქვია.

რა ხდება ამ სიტუაციაში? სამი მნიშვნელოვანი რამ მაინც უნდა აღვნიშნოთ. პირველი, მიუხედავად იმისა, რომ მყიდველის გადაწყვეტილება შექცევადია, აქ საქმე გვაქვს ვალდებულებასთან, რომელიც ხაზგასმულია ჩეკის გამოწერის აქტით. მეორე, ამ ვალდებულებამ ამოქმედა სასიამოვნო და საინტერესო გამოცდილების მოლოდინი: ახალი მანქანის მართვა. ამ ამოქმედებული მოვლენის ჩაშლა (გარიგებაზე წაუსვლელობა) გამოიწვევდა დისონანსს და იმედგაცრუებას. მესამე, მიუხედავად იმისა, რომ ფასი უფრო დიდია, ვიდრე ეს თავიდან თქვა გამყიდველმა, ის მხოლოდ ცოტათი აღემატება სხვაგან არსებულ ფასებს. ამ გარემოებების პირობებში, მომხმარებელი ამბობს: „ჯანდაბას, მე ისედაც აქ ვარ, ფორმები უკვე შევავ-

სე – რატომ უნდა ველოდო?“ ცხადია, რომ ასეთი ფანდი არ იქნებოდა ეფექტური, თუ შედეგები ბევრად სერიოზულია, მაგალითად ისეთ საკითხებში, როგორც არის სიცოცხლე და სიკვდილი.

უზნოდ მოქცევის გადაწყვეტილება როგორ შეიძლება პატიოსანი კაცი გახდეს გაფუჭებული/გარყვნილი? ანალოგიურად, როგორ უნდა გავხადოთ ადამიანი უფრო პატიოსანი? ერთი გზა არის იმ დისონანსის გავლის გზით, რომელიც ძნელი გადაწყვეტილებების შედეგია. წარმოდგინეთ, თქვენ ხართ კოლეჯის მოსწავლე და გადისხართ ბიოლოგიის კურსს. თქვენი შეფასება დამოკიდებული იქნება საბოლოო გამოცდაზე, რომელსაც ახლა აბარებთ. გამოცდის საკვანძო კითხვა მოიცავს მასალას, რომელიც თქვენ კარგად იცით, მაგრამ შფოთვის გამო თქვენ ეს კითხვა უპასუხოდ დატოვებთ. ზიხართ და ნერვულობისგან ოფლი ჩამოგდით. ზევით იხედებით და ჰოი საოცრება, აღმოჩნდა, რომ ზიხართ კლასში ყველაზე ჭკვიანი ქალის უკან (რომელსაც ასევე კლასში ყველაზე გარკვეული ხელწერა აქვს). თქვენ თვალს ავლებთ და ამჩნევთ, რომ ის სწორედ მაშინ ამთავრებს პასუხს ყველაზე საკვანძო კითხვაზე. თქვენ იცით, რომ თუ გადაწყვეტთ, ადვილად შეგიძლიათ წაიკითხოთ მისი პასუხი. რას აკეთებთ? თქვენი ცნობიერი გეუზნებათ, რომ გადაწერა არასწორია, და მაინც, თუ არ გადაწერთ, იცით, რომ ცუდ ქულას მიიღებთ. თქვენ ებრძვით თქვენს ცნობიერს. იმისდა მიუხედავად, თუ რას გადაწყვეტთ, გადაწეროთ თუ არა, თქვენ განწირული ხართ, განიცადოთ დისონანსი. თუ გადაწერთ, თქვენი კოგნიცია „მე ვარ წესიერი მორალური პიროვნება“ დისონანსურია თქვენი კოგნიციისა „მე ახლახანს ჩავიდინე არამორალური აქტი“. თუ თქვენ გადაწყვეტთ გაუძლოთ ცდუნებას, თქვენი კოგნიცია „მე მიხდა მივიღო კარგი ქულა“ დისონანსურია თქვენ კოგნიციასთან „მე შემძლო ა ისეთნაირად, მემოქმედ რომ კარგი ნიშანი მიმეღო, მაგრამ მე ასეთი ქმედება არ ავირჩიე“.

წარმოდგინეთ, რომ რთული ბრძოლის შემდეგ მაინც გადაწერას გადაწყვეტთ. როგორ შეამცირებთ დისონანსს? სანამ კითხვას გააგრძელებდეთ, ცოტა ხანი იფიქრეთ ამაზე. დისონანსის შემცირების ერთი გზა არის თქვენ მიერ არჩეული ქმედების ნეგატიური ასპექტების მინიმალიზაცია (და პოზიტიური ასპექტების მაქსიმალიზაცია) – დაახლოებით ისე, როგორც ეს გააკეთეს ჯეკ ბრემის (Jack Brehm) ექსპერიმენტში ელექტრო მოწყობილობის ამორჩევის დროს ქალებმა. მოკლედ რომ ვთქვათ, თქვენ აითვისებთ უფრო შემწყნარებლურ დამოკიდებულებას თქვენი მსჯელობა შეიძლება წავიდეს შემდეგნაირად: „გადაწერა, გარკვეულ გარემოებებში არც ისე ცუდია. რამდენადაც არავინ არ შავდება, ეს არც ისე არამორალურია. ამას ყველა გააკეთებდა. შესაბამისად, ეს ადამიანური ბუნების ნაწილი – და როგორ შეიძლება ცუდი იყოს? რადგან ეს ადამიანურია, ისინი, ვინც იწერს (თაღლითობს) არ უნდა დასაჯონ მკაცრად, მათ გაგებით უნდა მოეკიდონ.“

წარმოდგინეთ, რომ რთული ბრძოლის შემდეგ გადაწყვეტთ, არ გადაწეროთ/ითაღლითოთ. როგორ შეამცირებთ დისონანსს? კიდევ ერთხელ შეგიძლიათ შეცვალოთ თქვენი დამოკიდებულება ქცევის მორალურობისადმი – მაგრამ საპირისპირო მიმართულებით. კარგი ნიშნის მიღების შესაძლებლობის დათმობის გამართ-

ლებისთვის, თქვენ უნდა დაარწმუნოთ საკუთარი თავი, რომ გადაწერა საშინელი ცოდვაა, ერთ ერთი ყველაზე მდაბალი რამ, რაც ადამიანს შეუძლია გააკეთოს და თაღლითები მხილებულ უნდა იქნენ და მკაცრად უნდა დაისაჯონ.

საინტერესო და მნიშვნელოვანი რამ, რაც დასამახსოვრებელია ისაა, რომ ორ ადამიანს, რომელიც ზემოთ აღწერილი ორი სხვადასხვა გზით მოქმედებს, შეეძლოთ თითქმის იდენტური დამოკიდებულებით დაეწყოთ. მათი გადაწყვეტილებები შეიძლება მინიმალურად ყოფილიყო ერთმანეთისგან დაშორებული: ერთი მივიდა გადაწერისგან თავის შეკავების ბეწვზე, მაგრამ გადაწყვიტა გადაწერა, ხოლო მეორე გადაწერის ბეწვზე იყო, მაგრამ თავის შეკავება გადაწყვიტა. მას შემდეგ, რაც მათ მიიღეს გადაწყვეტილება, მათი დამოკიდებულებები გადაწერის მიმართ რადიკალურად შეიცვლება, როგორც ამ გადაწყვეტილებების შედეგი.

ეს სპეკულაციები შეისწავლა ჯადსონ მილსმა (Judson Mills)³⁰ მეექვსე კლასელებთან ექსპერიმენტში. მილსმა პირველად გაზომა მათი დამოკიდებულება გადაწერასთან დაკავშირებით. შემდეგ მონაწილეები ჩართო შეჯიბრში, სადაც გამარჯვებულები იგებდნენ პრიზს. ეს სიტუაცია ისე იყო მოწყობილი, რომ თითქმის შეუძლებელი იყო თაღლითობის გარეშე მოგება. ასევე, ბავშვებისთვის მარტივი იყო გადაწერა და თან მათ ეგონათ, რომ ვერ გამოიჭერდნენ. მოლოდინისამებრ, ზოგმა სტუდენტმა გადაწერა და ზოგმა – არა. შემდეგ დღეს მეექვსე კლასელებს კვლავ სთხოვეს ეთქვათ, რას გრძნობდნენ გადაწერაზე. ზოგადად, ის ბავშვები რომლებმაც გადაწერეს, გახდნენ უფრო შემწყნარებელი გადაწერის მიმართ და ისინი, რომლებმაც გაუძლეს ცდუნებას, მიიღეს უფრო მკაცრი დამოკიდებულება გადაწერაზე.

მილსის ექსპერიმენტის მასალა ნამდვილად გამომწვევია. ერთი რამ, რასაც ეს მასალა ამბობს, ისაა, რომ მოცემული პოზიციის ყველაზე გულმოდგინე ოპონენტები არ არიან ისინი, ვინც ყოველთვის დაშორებული იყო ამ პოზიციიდან. მაგალითად, შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ადამიანები, რომლებიც ყველაზე მეტად არიან აღშფოთებულნი სექსუალური თავისუფლებით, შეიძლება სულაც არ იყვნენ ისინი, ვინც არასდროს ყოფილა ჩართული ჩვეულებრივ სექსობრივ აქტივობებში. მართლაც, მილსის მონაცემები ვარაუდობს იმ შესაძლებლობას, რომ ადამიანები, რომლებიც ყველაზე მეტად ესხმიან თავს ამ სახის საქციელს, ისინი არიან, ვინც ძალიან მიდრეკილი იყვნენ მსგავსი ქცევისკენ, ვინც მივიდა სახიფათოდ ახლოს ამ ცდუნებასთან და ვინც საბოლოოდ შეეწინააღმდეგა მას. ადამიანები, რომელთაც გადაწყვიტეს ეცხოვრათ “წმინდა, უმწიკვლო ცხოვრებით”, ქვების სროლისკენ უფრო მეტად არიან მიდრეკილი.

ამის მსგავსად, ადამიანი, რომელსაც ემინია, რომ შეიძლება სექსუალურად მიზიდველი იყოს თავისივე სექსის ადამიანისთვის, შეიძლება უფრო მეტად იყოს მიდრეკილი ანტი ჰომოსექსუალური დამოკიდებულების განვითარებისკენ. საინტერესო ექსპერიმენტში ჰენრი ადამსმა (Henry Adams) და მისმა კოლეგებმა³¹, სექსუალური აგზნების გაზომვის პარალელურად (მათი პენისის მდგომარეობის ცვლილებები) კაცების ჯგუფს არჩვენეს სექსუალურად გულახდილი ეროტიული ვიდეოჩანაწერი,

რომელიც შედგებოდა ჰეტეროსექსუალური, გეი და ლესბოსური კავშირებისგან. მიუხედავად იმისა, რომ ყველა კაცმა აჩვენა სექსუალური ავზნების გაზრდა ჰეტეროსექსუალური და ლესბოსური ვიდეოების ყურებისას, კაცები, რომელთაც ყველაზე ნეგატიური დამოკიდებულება ქონდათ ჰომოსექსუალების მიმართ, ყველაზე მეტად აღეგზნენ ვიდეოებზე, რომელიც აჩვენებდა ჰომოსექსუალების სიყვარულით დაკავების პროცესს.

ამ პარაგრაფში ადრე აღვნიშნე, რომ თვით-გამართლების სურვილი არის მნიშვნელოვანი მიზეზი იმისა, რომ ადამიანები, ვინც რამე საკითხზე თავიანთი დამოკიდებულების ძალიან ერთგულნი არიან, მიდრეკილნი არიან შეეწინააღმდეგონ ნებისმიერ მცდელობას, რომელიც მიმართულია ამ დამოკიდებულების შეცვლისკენ. (ძალიან მძიმე წინადადებაა) შედეგად, მსგავსი ადამიანები მოუხელთებლები არიან პროპაგანდისთვის ან განათლებისთვის. ახლა შეგვიძლია დავინახოთ, რომ იგივე მექანიზმს, რაც ადამიანს შესაძლებლობას აძლევს მოეჭიდოს დამოკიდებულებას, ასევე შეუძლია წაახალისოს ადამიანი, რომ შეიცვალოს დამოკიდებულება. ეს დამოკიდებულება იმაზე, თუ ქცევის რომელი თანმიმდევრობა გამოდგება უფრო მეტად ამ გარემოებებში დისონანსის შესამცირებლად. პიროვნებას, რომელსაც ესმის თეორიას, შეუძლია შექმნას შესაფერისი გარემოებები იმისთვის, რომ გამოიწვიოს დამოკიდებულების შეცვლა სხვა ადამიანებში სხვადასხვა რწმენების მიმართ მათი მოწყვლადად გახდით. მაგალითად, თანამედროვე მაკიაველი რომ ურჩევდეს თანამედროვე მმართველს, მან შეიძლება შესათავაზოს შემდეგი სტრატეგიები, რომლებიც დამყარებულია გადაწყვეტილებების მიღების შედეგების თეორიაზე და მონაცემებზე:

1. თუ გინდათ, რომ ადამიანებმა უფრო დადებითი დამოკიდებულება შეიმუშავეთ საგნის მიმართ, შეეცადეთ მიაღწიოთ მათ ჩართულობას ამ საგნის ფლობაში.
2. თუ გინდათ, რომ ადამიანებმა შეარბილონ თავიანთი მორალური დამოკიდებულებები ზოგიერთი წინდაუხედავობის მიმართ, აცდუნეთ ისინი, რომ ჩაიდინონ ეს წინდაუხედაობა. საპირისპიროდ, თუ გინდათ, რომ გაამყაროთ მათ მორალური დამოკიდებულებები, აცდუნეთ ისინი, მაგრამ არც ისე, რომ ჩაიდინონ ეს საქციელი.

არაადეკვატური გამართლების ფსიქოლოგია

დამოკიდებულებების შეცვლა, როგორც დისონანსის შემცირების საშუალება, რა თქმა უნდა, არ არის შეზღუდული მხოლოდ გადაწყვეტილების შემდგომი სიტუაციით. ის შეიძლება გაჩნდეს სხვა უთვალავ კონტექსტში, მაგალითად, როცა ადამიანი ისეთ რამეს ამბობს, რაც არ სჯერა, ან აკეთებს რამე სულელურს ან ამორალურს. შედეგები შეიძლება ძალიან ძლიერი იყოს. მოდით, შევხედოთ ზოგიერთ მათგანს.

რთულ საზოგადოებაში, ზოგჯერ აღმოვაჩინებთ, რომ ვამბობთ ან ვაკეთებთ რამეს, რისიც მთლიანობაში არ გვჯერა. ამას ყოველთვის დამოკიდებულებების შეცვ-

ლასთან მივყავართ? არა. იმისთვის, რომ ამის ილუსტრაცია მოვახდინო, მე ავირჩევ მარტივ მაგალითს. ჯო შედის ოფისში და ხედავს, რომ მისმა პარტნიორმა, ჯოისმა, ძალიან უშნო ნახატი ჩამოკიდა მათი საერთო ოფისის კედელზე. ის ესესაა აპირებს, უთხრას მას, თუ როგორი საშინელი გონია თვითონ ეს ნახატი, როდესაც ჯოისი ამყად ამბობს „როგორ მოგწონს ნახატი? მე თვითონ გავაკეთე – ხელოვნების კურსზე, რომელზეც ღამით დავდივარ.“

„ძალიან კარგია, ჯოის“ პასუხობს ჯო. თეორიულად ჯოს კოგნიცია „მე ვარ მართალი ადამიანი“ დისონანსურია კოგნიციასთან „მე ვთქვი, რომ ნახატი კარგია, მიუხედავად იმისა, რომ ის საშინელია“. რა სახის დისონანსიც არ უნდა წარმოიქმნას ამ წინააღმდეგობრიობის გამო, ის მარტივად შეიძლება შემცირდეს ჯოს კოგნიციით, რომ მნიშვნელოვანია არ ვაწყენინოთ სხვა ადამიანებს „მე მოვიტყუე იმიტომ, არ მეწყენინებინა ჯოისისთვის, რატომ უნდა მეთქვა მისთვის, რომ ეს უშნო ნახატია? ეს არავითარ მიზანს არ ემსახურება.“ ეს არის ეფექტური გზა დისონანსის შემცირებისთვის, რადგან ის მთლიანად ამართლებს ჯოს ქცევას. შედეგად, გამართლება სიტუაციითაა განპირობებული. ამას ვუწოდებ **ექსტერნალურ გამართლებას**.

რა ხდება, თუ არ არის საკმარისი გამართლება თვითონ სიტუაციაში? მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ ჯო, რომელიც პოლიტიკურად კონსერვატორია, აღმოჩნდება ხალხმრავალ წვეულებაზე, სადაც ის კარგად არ იცნობს ადამიანებს. საუბარი შეეხება პოლიტიკას. ხალხი შიშით ლაპარაკობს იმ ფაქტზე, რომ ამერიკის შეერთებული შტატები, როგორც ჩანს, ამწვავებს მეგობრულ ოვერტურას კუბასთან. ჯოს რწმენა-წარმოდგენა ჩახლართულია; მას განსხვავებული გრძნობები აქვს საკითხთან დაკავშირებით, მაგრამ ძირითადად ის ეწინააღმდეგება ამერიკის მიერ კუბის დიქტატურასთან ალიანსის შემქნას, რადგან ის გრძნობს, რომ ეს არის ბოროტი რეჟიმი და რომ არ უნდა წავიდეთ ბოროტებასთან კომპრომისზე. ნაწილობრივ იმიტომ, რომ ჯოს თანამოსაუბრენი ძალიან ღვთისმოსავნი ჩანან და ნაწილობრივ გართობის გამო, ის აღმოაჩენს, რომ უფრო მეტად ლიბერალურ-რადიკალური პოზიცია აიღო, ვიდრე სინამდვილეში აქვს. ის იმდენად შორს შეტოპავს, რომ ამტკიცებს, თითქოს კასტრო არაჩვეულებრივად ნიჭიერი ლიდერია და რომ კუბელი ხალხი გაცილებით უკეთ გრძნობს თავს კომუნისტებში, ვიდრე ოდესმე. ვილაც ეწინააღმდეგება ჯოს არგუმენტს, იმ ათასობით ადამიანზე საუბრით, რომელთა მკვლელობა და ციხეში ჩასმა, ერთიანი მმართველობის მისაღწევად, გაიგივებულია კასტროს სახელთან. ამ არგუმენტის საპასუხოდ, ჯო ამბობს, რომ ეს რაოდენობა გაზვიადებულია. გასაოცარი საქციელი ადამიანისთვის, რომელსაც სჯერა, რომ კასტრომ ათასობით უდანაშაულო ადამიანი მოკლა ძალაუფლებაში მოსვლის პერიოდში.

როდესაც ჯო იღვიძებს მეორე დღით და იხსენებს წინა ღამის მოვლენებს, მას შიშისგან სული ეხუთება. „ო ღმერთო ჩემო, ეს რა გავაკეთე“ ამბობს ის. ჯო ძალიან არაკომფორტულად გრძნობს თავს. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ის განიცდის დიდ დისონანსს. მისი კოგნიცია „მე მოვატყუე ბევრი ადამიანი; მე ვუთხარი მათ ბევრი ისეთ რამ კუბის შესახებ, რისიც მე თვითნაც არ მჯერა“ დისონანსურია კოგნიციასთან „მე ვარ გონიერი, წესიერი და მართალი ადამიანი.“ რას აკეთებს ის დი-

სონანსის შესამცირებლად? ის ეძებს ექსტერნალურ გამართლებას. პირველი, რაც თავში აზრად მოსდის, ისაა, რომ შეიძლება მთვრალი იყო და შესაბამისად პასუხს არ აგებს იმაზე, რაც თქვა. მაგრამ მერე ახსენდება, რომ მხოლოდ ერთი ან ორი ლუდი დალია, შესაბამისად არავითარი ექსტერნალური გამართლება. რადგან თავისი საქციელის ექსტერნალურ გამართლებას ვერ პოულობს, მისთვის აუცილებელია სცადოს თავის ქცევის ახსნა ინტერნალური გამართლების გამოყენებით, ანუ შეცვალოს დამოკიდებულება თავისი მტკიცების მიმართულებით. შესაბამისად, თუ ჯო წარმატებული იქნება თავის დარწმუნებაში, რომ მისი მტკიცება არც ისე შორსაა სიმართლისგან, მაშინ ის მოახერხებს დისონანსის შემცირებას, წინა ლამის ქცევა მისი გადმოსახედიდან აღარ იქნება ისეთი აბსურდული. არ ვგულისხმობ, რომ ჯო უცებ გახდება აღიარებული კომუნისტური რევოლუციონერი. ვგულისხმობ, რომ მან შეიძლება ნაკლები სიმკაცრე გამოავლინოს კუბის რეჟიმის მიმართ, ვიდრე ზემოთ ხსენებული მტკიცების გაკეთებამდე. ჩვენს სამყაროში მოვლენების უმეტესობა არც მთლიანად თეთრია, არც მთლიანად შავი; არსებობს ბევრი ნაცრისფერი ადგილიც. შესაბამისად, ჯომ შეიძლება სხვა თვალთ შეხედოს მოვლენებს, რომელიც კუბაზე ვითარდებოდა ბოლო 50 წლის გამვალობაში. მან შეიძლება დაიწყოს კასტროს პოლიტიკის და გადაწყვეტილებების გადახედვა და მეტად განეწყოს დაინახოს მათში ის სიბრძნე, რომელსაც აქამდე ვერ ხედავდა. ის შეიძლება უფრო მიმღები გახდეს იმ ინფორმაციის, რომელიც აჩვენებს წინა მთავრობის კორუფციის, ბრუტალურობის და უუნარობის დონეს. რომ გავიმეოროთ: თუ ადამიანი აცხადებს რწმენას, რომელიც რთულია გამართლებული იქნას ექსტერნალურად, ეს პიროვნება ეცდება გაამართლოს ის ინტერნალურად, თავისი დამოკიდებულების ამ მტკიცებასთან უფრო შესაბამისად გახდის გზით.

გარეგანი გამართლების რამდენიმე ფორმაზე ვისაუბრე. ერთი არის იდეა, რომ არაფერი დაშავდება, თუ უწყინარ ტყუილს ვიტყვით, იმისთვის, რომ ადამიანის გრძნობები არ შეურაცხცყოთ – როგორც ეს ადვოკატი ჯოს და მისი პარტნიორის შემთხვევაში იყო. მეორე არის სიმთვრალე, როგორც ვინმეს ქცევის გამართლება. ექსტერნალური გამართლების სხვა ფორმა კიდეც შეიძლება იყოს გასამრჯელო. ჯოს ადგილას დააყენეთ თავი და წარმოიდგინეთ, რომ მე და თქვენ ორივე ვართ წვეულებაზე და მე ვარ ახირებული მილიონერი. როცა საუბარი კუბას შეეხო, გაგიყვანეთ გვერდზე და გითხარით, „მინდა, რომ მტკიცედ დაუჭიროთ მხარი კასტროს და კუბის კომუნისტურ რეჟიმს“. უფრო მეტიც, წარმოიდგინეთ, რომ 5000 დოლარი მოგეცით ამის გასაკეთებლად. ფულის დათვლის შემდეგ თქვენ მძიმედ ამოისუნთქეთ, ჩაიდეთ 5000 დოლარი ჯიბეში, დაუბრუნდით დისკუსიას და ბოლომდე დაიცავით კასტრო. შემდეგ დილით თქვენ იღვიძებთ, განიცდით რაიმე სახის დისონანსს? არა მგონია. თქვენი კოგნიცია „რალაცეები ვთქვი კასტროს და კუბის კომუნისტების შესახებ, რომელიც არ მჯერა“ დისონანსურია თქვენ კოგნიციასთან „მე ვარ მართალი და წესიერი ადამიანი“. მაგრამ, ამავდროულად, თქვენ გაქვთ ადეკვატური ექსტერნალური გამართლება ამ მტკიცების გაკეთებისთვის: „მეც საქები სიტყვები კუბური კომუნისტების შესახებ იმისთვის ვთქვი, რომ მეშვინა 5000 დოლა-

რი – და ეს ამაღ ღირდა.“ არ გჭირდებათ თქვენი ატიტუდის შერბილება კასტროს მისამართით იმისთვის, რომ გაამართლოთ თქვენ მტკიცება იმიტომ, რომ იცით, რატომაც თქვით ის. თქვენ ეს თქვით არა იმიტომ, რომ გჯერათ მათი, არამედ იმიტომ, რომ გემოვნათ 5000 დოლარი. თქვენ იცით, რომ სული გაყიდეთ 5000 დოლარად და რომ ეს ამაღ ღირდა.

ასეთ სიტუაციას უწოდეს „*თქმა დაჯერება*“ პარადიგმა. დისონანსის თეორია წინასწარმეტყველებს, რომ ჩვენ ვიწყებთ ჩვენი ტყუილების დაჯერებას, მაგრამ მარტო მაშინ, როდესაც არ არსებობს საკმარისი ექსტერნალური გამართლება, ისეთი განაცხადის გაკეთებისთვის, რომელიც ეწინააღმდეგება ჩვენს პირველად დამოკიდებულებებს. მოდით, ახლა განვავითაროთ ჩვენი ადრეული დისკუსია შესაბამისობაზე. თუ გაიხსენებთ, მეორე თავში ჩვენ აღმოვაჩინეთ, რომ რაც უფრო დიდია ჯილდო დამყოლობისთვის, მით უფრო დიდია ალბათობა, რომ ადამიანი დამყოლი იქნება. ახლა შეგვიძლია ერთი ნაბიჯი წინ გადავდგათ. როდესაც საქმე ეხება დამოკიდებულებაში ხანგრძლივი ცვლილების წარმოქმნას, რაც უფრო დიდია ჯილდო, მით ნაკლებია შანსი, რომ დამოკიდებულების რამე ცვლილებას ექნება ადგილი. თუ მინდა, რომ თქვენ გააკეთოთ მოხსენება კუბის სასარგებლოდ, ძმებ მარქსებზე, სოციალიზირებულ მედიცინაზე ან სხვა რამეზე, ყველაზე ეფექტური რამ რისი გაკეთებაც შეიძლება, იქნება მოგცეთ ყველაზე დიდი შესაძლო ჯილდო. ეს გაზრდის იმის ალბათობას, რომ თქვენ თანახმა იქნებით ეს მოხსენება გააკეთოთ. მაგრამ, წარმოიდგინეთ, რომ უფრო ამბიციური მიზანი მაქვს: წარმოიდგინეთ, რომ მინდა გავლენა ვიქონიო გრძელვადიან ცვლილებაზე თქვენს დამოკიდებულებებსა და რწმენებში. ამ შემთხვევაში საპირისპირო რამ არის მართალი. რაც უფრო პატარა ექსტერნალურ ჯილდოს გაძლევთ, რომ წაგახალისოთ მოხსენების გაკეთებისთვის, დიდია ალბათობა, რომ თქვენ იძულებული იქნებით მოძებნოთ სხვა დამატებით გამართლება მის გასაკეთებლად, თავის დარწმუნებით, რომ ის, რაც თქვენ თქვით, სინამდვილეში მართალია. ეს გადაიზრდება დამოკიდებულების ნამდვილ ცვლილებაში, ვიდრე მეტ დამყოლობაში. ამ ტექნიკის მნიშვნელოვნების გაზვიადება შეუძლებელია. თუ ჩვენ შევიცვლით დამოკიდებულებას იმიტომ, რომ გავაკეთოთ საჯარო განცხადება მინიმალური ექსტერნალური გამართლების გამო, ჩვენი ატიტუდის ცვლილება შედარებით მუდმივი იქნება; ჩვენ არ ვიცვლით დამოკიდებულებას ჯილდოს (დამყოლობა) გამო ან მიმზიდველი ადამიანის გავლენის გამო (იდენტიფიკაცია). ჩვენ ვიცვლით დამოკიდებულებას იმიტომ, რომ წარმატებას მივალწიეთ იმაში, რომ დაგვერწმუნებინა საკუთარი თავი, რომ ჩვენი ადრინდელი დამოკიდებულებები იყო არასწორი (ჩახლართული და მძიმე წინადადება). ეს არის დამოკიდებულების შეცვლის ძალიან ძლიერი ფორმა.

აქამდე საქმე გვექონდა ძალიან სპეკულაციურ მასალასთან. ეს სპეკულაციები მეცნიერულად იქნა გამოკვლეული რამდენიმე ექსპერიმენტში. მათ შორის არის ლეონ ფესტინგერის (Leon Festinger) და ჯ.მერილ კარლსმისის (J.Merrill Carlsmith)³² კლასიკური კვლევები. ამ მკვლევრებმა კოლეჯის მოსწავლეებს სთხოვეს შეესრულებინათ ძალიან მოსაწყენი და გამეორებადი დავალებები – კოჭების შეფუთვა ან

ხრახნების მწკრივის გადატრიალება ნახევარი ბრუნით და მერე ისევ უკან დაბრუნება და კიდევ ნახევარი ბრუნით გადატრიალება. სტუდენტები ერთი საათი იყვნენ ჩართულნი ამ აქტივობაში. ექსპერიმენტატორმა შემდეგ ისინი შეაგულიანა, რომ ტყუილი ეთქვათ ამ დავალებების შესახებ; კერძოდ, ახალგაზრდა ქალისთვის ეთქვათ (რომელიც ელოდებოდა ექსპერიმენტში მონაწილეობას), რომ დავალება, რომელსაც ის შეასრულებს, ძალიან საინტერესო და გასართობი იქნება. ზოგიერთ სტუდენტს შესთავაზეს 20 დოლარი ამ ტყულის სათქმელად, ხოლო დანარჩენებს მარტო 1 დოლარი. ექსპერიმენტის დამთავრების შემდეგ ექსპერიმენტატორმა კითხვა მატყუარა მონაწილეებს, რამდენად ისიამოვნეს დავალებით, რომელიც ექსპერიმენტში შეასრულეს. შედეგი ძალიან ნათელი იყო: სტუდენტებმა, რომლებსაც 20 დოლარი გადაუხადეს ტყულისთვის, შეაფასეს აქტივობა, როგორც მოსაწყენი. ეს გასაკვირი არც არის, ის მართლაც მოსაწყენი იყო. მაგრამ რა მოხდა სტუდენტებთან, რომელთაც 1 დოლარი გადაუხადეს ტყუილისთვის? მათ შეაფასეს დავალება, როგორც სახალისო. სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ ადამიანებმა, რომლებმაც მიიღეს საკმარისი ექსტერნალური გამართლება ტყუილისთვის, თქვეს ტყუილი, მაგრამ მისი არ ეჯერათ, მაშინ როდესაც, მათ ვინც ტყუილი თქვა კარგი ექსტერნალური გამართლების არ არსებობის პირობებში, დაიჯერეს თავიანთი ნათქვამის სიმართლე.

„თქმა დაჯერება“ ფენომენის მეცნიერული მხარდაჭერა უფრო შორს არის წასული, ვიდრე შედარებით უმნიშვნელო დამოკიდებულების, როგორც არის მონოტონური ლაპარაკის მოსაწყენობა. დამოკიდებულების შეცვლა ნაჩვენები იყო სხვა ბევრ მნიშვნელოვან საკითხზე. მაგალითად, ერთ ექსპერიმენტში, არტურ კოენმა (Arthur R. Cohen)³³ წააქება იელის უნივერსიტეტის სტუნდენტები ჩართულიყვნენ არსებული დამოკიდებულების საწინააღმდეგო ქცევის საკმაოდ რთულ ფორმაში. კოენმა ეს ექსპერიმენტი ჩაატარა სტუდენტური ბუნტის შემდეგ, რომლის დროსაც ნიუ ჰევენის პოლიციამ გადააჭარბა და ბრუტალურად მოიქცა სტუდენტების მიმართ. სტუდენტებს (რომელთაც ღრმად სჯეროდათ, რომ პოლიცია ცუდად მოიქცა) სთხოვეს დაეწერათ ძლიერი და დამაჯერებელი ესეე პოლიციის მიერ ჩადენილი ქცევის გასამართლებლად. ესეეს დაწერამდე ზოგიერთ სტუდენტს გადაუხადეს 10 დოლარი, ზოგს 5 და ზოსაც 1 და მეოთხე ვჯუფს 50 ცენტი. ესეეს დაწერის შემდეგ სტუდენტებს სთხოვეს დაეფიქსირებინათ თავიანთი პირადი დამოკიდებულება პოლიციის საქციელზე. შედეგები საკვებით სწორხაზოვანი იყო: რაც უფრო ნაკლებია ჯილდო, მით უფრო დიდია დამოკიდებულების ცვლილება. შესაბამისად, იმ სტუდენტებმა, ვინც დაწერა ნიუ ჰევენის პოლიციის სასარგებლოდ მხოლოდ 50 ცენტად, განივითარეს უფრო მოწყალე დამოკიდებულება, ვიდრე მათ, ვინც 1 დოლარად დაწერა ესეე, სტუდენტებმა ვინც 1 დოლარად დაწერა, მათ უფრო შემწყნარებლური დამოკიდებულება განუვითარდათ, ვიდრე, ვინც 5 დოლარად დაწერა ესეე და ისინი, ვინც 10 დოლარად დაწერა ესეე, ყველაზე ნაკლებ შემწყნარებლები დარჩნენ.

მოდით, შევხედოთ რასობრივ ურთიერთობებს და რასობრივ წინასწარ განწყობებს (prejudice) – ეს არის ჩვენი ერის ერთ ერთი ყველაზე მდგრადი/სტაბილური პრობლემა. შესაძლებელი იქნება ხალხი დავიყოლოთ უმცირესობის მხარდამჭერი პოლიტიკის მოწონებაზე და მერე ვნახოთ, გახდა თუ არა მათი დამოკიდებულება ამ ჯგუფის მიმართ უფრო შემწყნარებლური? ექსპერიმენტების მნიშვნელოვან წყებაში, მაიკ ლეიპმა (Mike Leippe) და დონნა ეიზენშტადმა (Donna Eisensdradt)³⁴ წახალისეს თეთრკანიანი კოლეჯის სტუდენტები დაეწერათ ესე, რომელიც ახდენდა საწინააღმდეგო დამოკიდებულების ადვოკატირების დემონსტრირებას: განცხადება, რომელიც მხარს უჭერდა წინააღმდეგობრივ შემოთავაზებას მათ უნივერსიტეტში – გაორმაგდეს ფონდები, რომელიც ხელმისაწვდომია აკადემიური სტიპენდიისთვის აფრო ამერიკელი სტუდენტებისთვის. რადგან ფონდების მთლიანი რაოდენობა არის შეზღუდული, ეს ნიშნავდა თეთრკანიანი სტუდენტებისთვის ხელმისაწვდომი ფონდების განახევრებას. როგორც თქვენ უკვე წარმოიდგინეთ ეს იყო ძალიან დისონანტური სიტუაცია. როგორ შეძლებდნენ სტუდენტები დისონანსის შემცირებას? საუკეთესო გზა იქნებოდა, რომ თავი დაერწმუნებინათ იმაში, რომ მათ მართლაც ღრმად სჯეროდათ ამ პოლიტიკის – დიდი სურათის გათვალისწინებით, უფრო სამართლიანი იქნებოდა მეტი სტიპენდიის შეთავაზება აფრო ამერიკელებისთვის. უფრო მეტიც, კეთილგონიერი იქნება, თუ ვიტყვით, რომ დისონანსის შემცირება შეიძლება გენერალიზდეს სპეციფიური პოლიტიკის მიღმა – ანუ, თოერია იწინასწარმეტყველებდა, რომ მათი ზოგადი დამოკიდებულება აფრო ამერიკელების მიმართ გახდებოდა უფრო შემწყნარებლური და უფრო მხარდამჭერი. და სწორედ ეს აღმოაჩინეს ლეიპმა და ეიზენშტადმა.

რა უწყობს ხელს ექსტერნალურ გამართლებას? როგორც ცოტა ხნის წინ აღვნიშნე, ექსტერნალური გამართლება შეიძლება გამოვლიდნეს და ვლინდება კიდევ სხვადასხვა ფორმით. ადამიანები შეიძლება დაარწმუნო, თქვან ან გააკეთონ რამე, რაც ეწინააღმდეგება მათ რწმენებს ან პრეფერენციებს, თუ ისინი დაშინებულნი არიან სასჯელით, ან ცდუნებულნი ჯილდოთი, რომელიც არ არის დაკავშირებული ფულთან. უფრო მეტიც, უმეტესობა ჩვენგანი გააკეთებს ისეთ რამეს, რომლის გაკეთებასაც არ იფიქრებდა სხვა შემთხვევაში, თუ მეგობარი გთხოვს ამის გაკეთებას, როგორც სამსახურის გაწევას. შორს რომ არ წავიდეთ, ერთ მაგალითი მოვიყვანოთ. წარმოიდგინეთ, რომ მეგობარმა გთხოვათ ჭამოთ უჩვეულო საჭმელი, რომელიც მომზადდება მან ახლახანს ისწავლა „ეგზოტიკური საჭმელების“ კლასში. და უფრო საინტერესო რომ გავხადოთ მოვლენები, მოდით ვთქვათ, რომ შემოთავაზებული საჭმელი არის შემწვარი კალია. ახლა, წარმოიდგინეთ საპირისპირო სიტუაცია – ვილაცამ, ვინც თქვენ დიდად არ მოგწონთ, გთხოვათ გაგესინჯათ შემწვარი კალია.

მზად ხართ? წარმოიდგინეთ, რომ ადექით და შეჭამეთ შემწვარი კალია, რომელი გარემოებების ქვეშ ფიქრობთ, რომ უფრო მეტად მოგეწონებოდათ მისი გემო – როდესაც კარგმა მეგობარმა გთხოვათ მისი ჭამა, თუ ადამიანმა, რომელიც არ მოგწონთ? ჯანსაღი აზრის მიხედვით, კალია უფრო გემრიელი იქნებოდა, როცა შე-

მოთავაზებული იყო მეგობრისგან. ყველაფრის მიუხედავად, მეგობარი არის ადამიანი, რომელსაც შეგიძლიათ ენდოთ და, შესაბამისად, ის უფრო სანდო წყაროა ინფრომაციისთვის, ვიდრე ვილაც, ვინც არ მოგწონთ. მაგრამ დაფიქრდით ამაზე ცოტა ხნით. რომელი გარემოება მოიცავს ნაკლებ ექსტერნალურ გამართლებას? კოგნიტური დისონანსის თოერის მიუხედავად, ჯანსაღი აზრი იტყოდა, რომ თქვენ უფრო მეტად მოგეწონებათ კალიის ჭამა, თუ ამას გააკეთებდით იმის თხოვნის საფუძველზე, ვინც დიდად არ მოგწონთ.

აი როგორ მუშაობს ეს. თქვენი კოგნიცია, რომ კალიის ჭამა საზიზღარია, წინააღმდეგობაში მოვიდოდა იმ ფაქტთან, რომ თქვენ ის ახლახანს ჭამეთ. მაგრამ, თუ ეს თქვენმა მეგობარმა გთხოვათ, მაშინ დიდი ექსტერნალური გამართლება გექნებათ თქვენი ქცევისთვის – თქვენ ეს გააკეთეთ, როგორც სამსახურის გაწევა თქვენი მეგობრისთვის. მეორეს მხრივ, თქვენ არ გექნებათ კალიის ჭამის დიდი ექსტერნალური გამართლება, თუ თქვენ ეს გააკეთეთ იმ ვილაცის თხოვნით, რომელიც თქვენ დიდად არ მოგწონთ. ამ შემთხვევაში, როგორ მოახდენთ თქვენი წინააღმდეგობრივი ქცევის გამართლებას? მარტივად. დისონანსის შემცირების გზა იქნება, რომ შეიცვლოთ თქვენი დამოკიდებულება კალიების მიმართ მათი მეტად მოწონების მიმართულებით – „ისინი არიან საკმაოდ გემრიელი არსებები ყველაფრის მიუხედავად“.

მიუხედავად იმისა, რომ ეს შეიძლება დისონანსის შემცირების ქცევის შედარებით უცნაური მაგალითია, ის ისეთი დაუფერებელი არაა, როგორც თქვენ ეს გგონიათ. ფილიპ ზიმბარდო (Philip Zimbardo) და მისი კოლეგებმა³⁵ ჩაატარეს ანალოგიური ექსპერიმენტი, რომელშიც არმიის რეზერვისტებს სთხოვეს გაესინჯათ შემწვარი კალიები, როგორც „გადარჩენის“ საქმლის სწავლების ნაწილი. მონაწილეთა ნაწილს ამის გაკეთება სთხოვა მეგობრულმა, მეორე ნაწილს კი – მკაცრმა ოფიცერმა. რეზერვისტების დამოკიდებულება კალიების ჭამის მიმართ გაზომეს ჭამამდე და ჭამის შემდეგ. შედეგები ზუსტად ისეთ იყო, როგორც ჩვენ ეს ზემოთ ვივარაუდეთ: რეზერვისტებს, რომლებმაც ჭამეს კალიები მკაცრი ოფიცრის მოთხოვნის საფუძველზე, უფრო მეტად გაეზარდათ კალიების მიმართ მოწონება, ვიდრე მათ, ვინც ისინი ჭამეს მეგობრული ოფიცრის მოთხოვნის საფუძველზე. შესამაბისად, როდესაც საკმარისი ექსტერნალური გამართლება სახეზე იყო – როდესაც რეზერვისტები დაჰყვნენ მეგობრული ოფიცრის თხოვნას – მათ განიცადეს თავიანთი დამოკიდებულების შეცვლის ნაკლები მოთხოვნილება. მათ უკვე ქონდათ დამაჯერებელი ახსნა, თუ რატომ ჭამეს კალიები – მათ ეს გააკეთეს იმისთვის, რომ „სასამოვნო ბიჭს“ დახმარებოდნენ. მაგრამ რეზერვისტებს, რომლებიც დაყვნენ მკაცრი ოფიცრის მოთხოვნას, ქონდათ მცირე ექსტერნალური გამართლება თავიანთი ქცევისთვის. შედეგად, მათ გამოიმუშავეს უფრო პოზიტიური დამოკიდებულება კალიების ჭამის მიმართ იმისთვის, რომ მოეხდინათ თავიანთი წინააღმდეგობრივი ქცევის რაციონალიზაცია.

რა არის არაადეკვატური გამართლება? ამ სექციის გამნავლობაში, მე ბევრჯერ დავიმოწმე სიტუაციები, სადაც არაადეკვატური ექსტერნალური გამართლება

და ჭარბი ექსტერნალური გამართლება იყო. ეს ტერმინები საჭიროებს დამატებით განმარტებას. ფესტინგერ-კარლსმიტის ექსპერიმენტში, ყველა მონაწილე დათანხმდა ეთქვა ტყუილი – მათი ჩათვლით, ვისაც 1 დოლარი გადაუხადეს. რალაც გაგებით, 1 დოლარი იყო ადეკვატური, რომ მოეხდინათ მოაწილეების სტუმპულირება ტყულის სათემელად, მაგრამ, როგორც აღმოჩნდა, ის არ იყო საკმარისი იმისთვის, რომ ადამიანებს სულელად არ ეგრძნოთ თავი. ამ გრძნობის შესამცირებლად მონაწილეებს მოუხდათ იმ დისონანსის შემცირება, რომელიც წარმოიქმნა ტყუილის თქმამ ამ უმინიშნელო გასამრჯელოს სანაცვლოდ. ამან საჭირო გახადა დამატებითი გაძლიერების არსებობა თავის დარწმუნების ფორმაში, რომ ეს არ იყო მთლიანად ტყუილი და რომ დავალება არც ისეთი სულელური იყო, როგორც ეს თავიდან ჩანდა; თუ გარკვეული კუთხიდან შევხედავდით, ეს ძალიან საინტერესო იყო.

ნაყოფიერი იქნებოდა ეს მონაცემები შეგვედარებინა ჯადსონ მილსის მონაცემებთან მეექვსე კლასელებში გადაწერის ეფექტებზე. გაიხსენეთ, რომ მილსის ექსპერიმენტში, გადაწყვეტილება გადაწერის შესახებ ძალიან რთული მისაღები იყო ყველა მონაწილესთვის. სწორედ ამიტომ განიცადეს მათ დისონანსი, იმისდა მიუხედავად, გადაწერეს, თუ გაუძლეს ცდუნებას. ზოგმა შეიძლება სპეკულირება გააკეთოს იმის თაობაზე, რა მოხდებოდა, თუ ჯილდო გადაწერისთვის ძალიან დიდი იქნებოდა. უნდა აღინიშნოს, რომ ამ შემთხვევაში გადაწერა უფრო მიმზიდველი იქნებოდა, შესაბამისად, უფრო მეტი ბავშვი გადაიწერდა. მაგრამ, უფრო მნიშვნელოვანია ის, რომ თუ ჯილდო ასტრონომიული იქნებოდა, მაშინ ის ვინც გადაწერდა, არ განიცდიდა დამოკიდებულების მნიშვნელოვან ცვლილებას. ისევე, როგორც ფესტინგერის და კარლსმიტის ექსპერიმენტში მოიტყუეს კოლეჯის სტუდენტებმა, ვისაც 20 დოლარი შესთავაზეს, იმ ბავშვებს, რომლებმაც დიდი ჯილდოს სანაცვლოდ გადაწერეს, დისონანსის შემცირების ნაკლები მოთხოვნილება ექნებათ, რადგან უზრუნველყოფილი არიან თავიანთი ქცევის ჭარბი ექსტერნალური გამართლებით. მილსმა ეს ჩართო თავის ექსპერიმენტში და მისი შედეგები შეთავსებადია ამ მსჯელობასთან: ისინი, ვინც გადაწერა იმისთვის, რომ მიეღოთ პატარა ჯილდო, მიდრეკილი იყვნენ შეერბილებინათ დამოკიდებულება გადაწერის მიმართ უფრო მეტად, ვიდრე მათ, ვინც გადაწერა იმისთვის, რომ მიეღოთ დიდი ჯილდო. უფრო მეტიც, ვინც თავი შეიკავა გადაწერისგან დიდი ჯილდოს ცდუნების მიუხედავად – არჩევანი, რომელიც შექმნიდა დიდ დისონანსს – უფრო განამტკიცეს თავიანთი დამოკიდებულება გადაწერის მიმართ, ვიდრე მათ, ვინც თავი შეიკავა გადაწერისგან პატარა ჯილდოს გამო – როგორც ეს მოსალოდნელი იყო.

დისონანსი და მე-კონცეფცია ამ სექციაში წარმოდგენილი დისონანსის ანალიზი ფესტინგერის თავდაპირველი თეორიიდან დაშორებას მოითხოვს. ფესტინგერის და კარლსმიტის ექსპერიმენტში, დისონანსის თავდაპირველი დებულება ასეთ იყო: კოგნიცია „მე მჯერა, რომ დავალება სულელურია“ დისონანტურია კოგნიციასთან „მე ვთქვი, რომ დავალება საინტერესოა.“ რამდენიმე წლის წინ, თეორიის ფორმულირება ისე შეეცვალა, რომ ამ შემთხვევაში ფოკუსი მიმართულია იმ გზებზე, თუ რას გრძნობენ ადამიანები საკუთარ თავზე.³⁶ ეს რეფორმულირება ძირითადად ამ-

ბობს, რომ დისონანსი ყველაზე მეტად ძლიერია იმ სიტუაციებში, სადაც რამე ექმუქრება მე-კონცეფციას. შესაბამისად, ჩემთვის დისონანსის მნიშვნელოვანი ასპექტი ზემოთ აღწერილ სიტუაციაში ისაა, რომ კოგნიცია „მე ვთქვი X“ დისონანსურია კოგნიციასთან „მე მჯერა, რომ არა X.“ საკვანძო ფაქტი უფრო ის არის, რომ მე შეცდომაში შევიყვანე ხალხი: კოგნიცია „მე ვუთხარი ადამიანებს რაღაც, რისიც არ მჯერა“ დისონანსურია ჩემს მე-კონცეფციასთან, ანუ დისონანსურია ჩემს კოგნიციასთან რომ „მეპატიოსანი პიროვნება ვარ.“

ეს ფორმულირება დამყარებულია ვარაუდზე, რომ ადამიანების უმეტესობას მოსწონს თავის თავზე იფიქროს, როგორც წესიერ არსებაზე, რომელიც შეცდომაში არავის შეიყვანს. მაგალითად, წარმოიდგინეთ კეიტი, რომელსაც სჯერა, რომ მარიხუანა საშიშია და მისი ლეგალიზაცია ნამდვილად არ უნდა მოხდეს. წარმოიდგინეთ, რომ ის წააქებეს სიტყვით გამოვიდეს და დაიცვას მარიხუანის მოხმარება. მოდით, წარმოვიდგინოთ, რომ ის ამ სიტყვას ამბობს იმ საზოგადოების წინაშე, რომელიც, მისი ცოდნით, მყარად უპირისპირდება მარიხუანას მოხმარებას (პოლიციის ვიცე რაზმის წევრები, საზოგადოების „ამერიკული რევოლუციის ქალიშვილები“ წევრები, ან მშრალი კანონის მომხრეები). ამ შემთხვევაში, ძალიან ცოტაა იმის შანსი, რომ ის გავლენას მოახდენს აუდიტორიაზე, რადგან მათ ძალიან მტკიცე რწმენები აქვთ. დისონანსის თეორიის ჩემეული ხედვის მიხედვით, კეიტი არ შეიცვლის თავის დამოკიდებულებას, რადგან მას გავლენა არ მოუხდენია ვინმეს ქცევაზე. ანალოგიურად, თუ კეიტს სთხოვდნენ წარმოეთქვა იგივე სიტყვა ინდივიდების ჯგუფთან, რომელიც, მისი ცოდნით, იყენებს მარიხუანას, აქ არ ექნებოდა შესაძლებლობა გავლენა მოეხდინა აუდიტორიაზე. მეორე მხრივ, თუ კეიტის დაარწმუნებდნენ, რომ იდენტური სიტყვით გამოსულიყო ინდივიდთა ჯგუფის წინაშე, რომელთაც არა აქვთ წინასწარი ინფორმაცია მარიხუანას შესახებ, ჩვენი მოლოდინი იქნება, რომ ის განიცდის უფრო მეტ დისონანსს, ვიდრე სხვა სიტუაციებში. მისი კოგნიცია, რომ ის არის კარგი და პატიოსანი პიროვნება, დისონანსურია მის კოგნიციასთან, რომ მან თქვა რაღაც, რისიც არ სჯერა და რომ მისმა ნათქვამმა შეიძლება გამოიწვიოს სერიოზული რწმენის ან ქცევის შეცვლა აუდიტორიაში. იმისთვის, რომ შეამციროს დისონანსი, მას ჭირდება თავი დაირწმუნოს, რომ პოზიცია, რომლის ადვოკატრებასაც ახდენს, სწორია. ეს მას საშუალებას მისცემს, რომ იფიქროს თავის თავზე, როგორც პატიოსან ადამიანზე. უფრო მეტიც, ამ სიტუაციაში, რაც უფრო ცოტა წახალისებას იღებს პოზიციის ადვოკატრებისთვის, უფრო დიდი დამოკიდებულების შეცვლა. მე შევამოწმე და დავამტკიცე ეს ჰიპოთეზები ელიზაბეტ ნელთან (Elizabeth Nel) და რობერტ ჰელმრეიხთან (Robert Helmreich) ერთად.³⁷ ვიპოვეთ დიდი ცვლილება დამოკიდებულებაში მარიხუანას მიმართ, როდესაც მონაწილეებს შევთავაზებთ მცირე ჯილდო ვიდრე ჩაწერისთვის, რომელშიც ჩაწერილი იქნებოდა მარიხუანას მხარდამჭერი სიტყვა – მაგრამ მხოლოდ მაშინ, როდესაც მათ სჯეროდათ, რომ ეს ჩანაწერი ნაჩვენები იქნებოდა ისეთ აუდიტორიისთვის, ვინ ამ საკითხში არ არის ჩართული. მეორეს მხრივ, როდესაც მონაწილეებს უთხრეს, რომ ეს ჩანაწერი ნაჩვენები იქნება იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც ასე თუ ისე ჩართულნი

არიან მარიხუანასთან დაკავშირებულ საკითხებში, საქმე გვექონდა დამოკიდებულების შედარებით მცირე ცვლილებასთან მომხსენებლის მხრიდან. შესაბამისად, ტყუილი იწვევს დამოკიდებულების დიდ ცვლილებას მაშინ, როდესაც მატყუარა არის ნაკლებად კომპენსირებული ტყუილისთვის და განსაკუთრებით მაშინ, თუ ეს ტყუილი გამოიწვევს აუდიტორიის რწმენის ან ქცევის შეცვლას.*

შემდგომი კვლევის³⁸ დიდი ნაწილი ამყარებს ამ მსჯელობას და შესაძლებლობას გვაძლევს ჩამოვყალიბოთ დისონანსის და მე-კონცეფციის ძირითადი პრინციპები: დისონანსის ეფექტები განსაკუთრებით დიდია, როცა 1) ადამიანები თავს გრძნობენ პირადად პასუხისმგებლად თავიანთ ქცევებზე და 2) მათ ქცევებს აქვს სერიოზული შედეგი. ანუ, რაც უფრო დიდია შედეგები და შესაბამისად მათზე პასუხისმგებლობა, უფრო დიდია დისონანსი; რაც უფრო დიდია დისონანსი, მით უფრო დიდია ჩვენი დამოკიდებულების ცვლილება.

ჩემს დებულებას, რომ დისონანსი იზრდება, როცა მე-კონცეფციას ეჭვქვეშ ვაყენებთ, ბევრი საინტერესო განშტოება აქვს. მოდით, ერთ მათგანს დეტალურად შევხედოთ. წარმოიდგინეთ, რომ ხართ სახლში და ვილაც აკაკუნებს კარზე და გთხოვთ დაეხმაროთ ქველმოქმედებისთვის. თუ დახმარება არ გინდათ, ალბათ არ გაგიჭირდებათ დახმარებაზე უარის თქმის მიზეზების მოიფიქრება – თქვენ არ გაქვთ ბევრი ფული, თქვენი შემოწირულობა დიდად მაინც ვერ დაეხმარებათ და ასე შემდეგ. მაგრამ წარმოიდგინეთ, რომ შემოწირულობის სტანდარტული ტექსტის თქმის შემდეგ ფონდების შემგროვებელი გეტყვით, რომ „შილინგიც კი დაეხმარებათ“. უარის თქმა ამ ტექსტის მოსმენის შემდეგ აუცილებლად გამოიწვევს რაღაც დისონანსს თქვენი მე-კონცეფციის ეჭვქვეშ დაყენების გზით. ბოლოსდაბოლოს რამდენად უნამუსო უნდა იყოს ადამიანი, რომ ერთი შილინგის გამეტება უჭირდეს? აქამდე არსებული რაციონალიზაციები აქ აღარ გამოგადგებათ. ასეთი სცენარი გამოსცადეს რობერტ კიალდინიმ (Robert Cialdini) და დავიდ შროდერმა (David Schroeder).³⁹ სტუდენტები, ფულის შემგროვებლების როლში კარ და კარ დადიოდნენ, ზოგჯერ უბრალოდ შემოწირულობას ითხოვდნენ, ზოგჯერ იმასაც ამატებდნენ, რომ „შილინგიც კი დაეხმარებათ.“ როგორც ნავარაუდები იყო, მაცხოვრებლები, რომლებთანაც მივიდნენ „შილინგი-მაინც“ თხოვნით უფრო მეტად იძლეოდნენ შემოწირულობას, ორჯერ უფრო ხშირად, ვიდრე ისინი ვინც იღებდნენ სტანდარტულ ტექსტს. უფრო მეტიც, შილინგი-მაინც შემწირველი იძლეოდა იგივე რაოდენობის ფულს, როგორც სხვები; ანუ, სიტყვამ, რომელიც ლეგიტიმაციას უკეთებდა პატარა შემოწირულობას, არ შეამცირა დონაციის რაოდენობა, რატომ? როგორც ჩანს, ექსტერნალური გამართლების ნაკლებობა დონაციაზე უარის თქმის დროს არა მარტო

* უნდა აღინიშნოს, რომ ამ ექსპერიმენტში, ისევე როგორც აქ განხილულ სხვებში, ყველა მონაწილეს ჩაუთარეს ექსპერიმენტის შემდგომი ინტერვიუ. ყველანაირად ვეცადეთ, თავიდან აგვერიდებინა მონაწილეების დამოკიდებულებების პერმანენტული ცვლილება. ყოველთვის მნიშვნელოვანია ექსპერიმენტის შემდეგ მონაწილეებთან საუბარი ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, თუ ექსპერიმენტი ახდენს დამოკიდებულების სერიოზულ შეცვლას, ან მნიშვნელოვანი ქცევითი შედეგები აქვს.

უბიძგებს ხალხს მისცენ ფული, არამედ, მას შემდეგ რაც გადაწყვეტენ გააკეთონ შემოწირულობა, ეს სურვილი გავლენას ახდენს მათ გადაწყვეტილებაზე, რამდენი გაიღონ შემოწირულობის სახით. როგორც კი ადამიანი ხელს ჩაიყოფს ჯიბეში, მისი ამოღება მარტო შილინგით თვით – დამამცირებელია; უდრო დიდი დონაცია მათი თვით-აღქმის, როგორც კეთილი და გულუხვი ადამიანის, თანმიმდევრულია.

არაადეკვატური ჯილდო განათლებაში. ცვლევებმა აჩვენა, რომ არასაკმარისი/ნაკლოვანი ჯილდოს ფენომენი ესადაგება ქცევის ყველა ფორმას – არა მარტო უბრალოდ საწინააღმდეგო დამოკიდებულების მტკიცების დროს. გაიხსნეთ, ნაჩვენები იყო, რომ თუ ადამიანები ნამდვილად ასრულებენ სულელურ დავალებას პატარა ექსტერნალური გამართლების გამო, ისინი აფასებენ ამ დავალებას, როგორც უფრო გასართობს, ვიდრე ისინი, ვისაც აქვს დიდი ექსტერნალური გამართლება.⁴⁰ ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ადამიანები ამჯობინებენ დაბალი ანაზღაურების მიღებას სამუშაოს გაკეთებისთვის. ადამიანები ამჯობინებენ მიიღონ მაღალი ანაზღაურება – და ისინი ხშირად უფრო ბევრს მუშაობენ მაღალი ანაზღაურებისთვის. მაგრამ, თუ მათ შესთავაზეს დაბალი ანაზღაურება და ისინი მაინც დათანხმდნენ ამ სამუშაოს შესრულებას, იქმნება დისონანსი სამუშაობს მოსაწყენობასა და დაბალ ანაზღაურებას შორის. იმისთვის, რომ შეამცირონ დისონანსი, ისინი სამუშაოსკარგ თვისებებს მიაწერენ და მიდრეკილი არიან ისიამოვნონ სამუშაოთი უფრო მეტად, ვიდრე მაღალი ხელფასის პირობებში. ამ ფენომენს შეიძლება ქონდეს შორს მიმავალი შედეგები. მაგალითისთვის, მოდით შევხედოთ დაწყებითი სკოლის საკლასო ოთახს. თუ გინდათ, რომ ჯონიმ გითხრათ გამრავლების ტაბულა, თქვენ ის უნდა დააჯილდოოთ; ოქროს ვარსკვლავი, პრიზი, მაღალი ნიშანი, საჩუქარი და მსგავსი რაღაცეები კარგი ექსტერნალური გამართლებაა. იტყვიან ჯონი ზეპირად გამრავლების ტაბულას მხოლოდ გასართობად, როდესაც არ იქნება მისი თქმისთვის დაჯილდოებული? სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ისიამოვნებს ის ამ დავალების შესრულებით მაღალი ჯილდოს პირობებში? ვეჭვობ, რომ არა. მაგრამ, თუ ექსტერნალური ჯილდო არც ისე მაღალია, ჯონი დაამატებს თავის გამართლებას მათემატიკური დავალების შესასრულებლად, მან შეიძლება თამაშადაც კი გარდაქმნას ეს პროცესი. მოკლედ, სავარაუდოდ, ის გააგრძელებს გამრავლების ტაბულის დამახსოვრებას მას შემდეგ, რაც სკოლა დამთავრდება და ჯილდოებიც დარიგებული იქნება.

ზოგიერთი ზეპირი დავალების შემთხვევაში პედაგოგი დიდად არ ღელავს იმაზე, სიამოვნებს ისინი ჯონის, თუ არა. მთავარია, ის მათ სწავლობდეს. მეორეს მხრივ, თუ ჯონი შეძლებს ისწავლოს მათით სიამოვნების მიღება, ის მათ შეასრულებს საგანმანათლებლო სიტუაციის გარეთაც. შესაბამისად, ასეთი გაზრდილი პრაქტიკის ფონზე, მან შეიძლება ეს პროცედურა დახვეწოს და დაიმახსოვროს. ამიტომ, შეიძლება შეცდომა იყოს ჯილდოს, როგორც საგანმანათლებლო მექანიზმის, უგულებელყოფა. თუ სტუდენტებს მხოლოდ მინიმალური მიზეზი აქვთ ისიამოვნონ დავალების შესრულებით, მასწავლებლებმა შეიძლება საშუალება მისცენ მათ, რომ მოახდინონ ამ სიამოვნების მაქსიმიზაცია. ეს შეიძლება გამოდგეს ხანგრძლივი გამახსოვრების და შესრულების გასაუმჯობესებლად. არ ვამობობ, რომ არაადეკვა-

ტური ჯილდო ერთადერთი გზა იმისთვის, რომ ადამიანებმა იმ მასალისგან სიამოვნების მიღება ისწავლონ, რომელსაც მიმზიდველობა აკლია. რასაც მე იმას, რომ გადაჭარბებულ ექსტერნალურ გამართლებებზე დაყრდნობა აჩერებს პროცესს, რომელსაც შეუძლია გაზრდილი სიამოვნებისთვის საფუძვლის მომზადებაში დახმარება.

ედვარდ დეჩის (Edward Deci) და მისი კოლეგების⁴¹ რამდენიმე ექსპერიმენტი ძალიან კარგად აჩვენებს ამას. მართლაც, დეჩი ერთი ნაბიჯით წინ წევს ამ ანალიზს იმის ჩვენებით, რომ ადამიანებისთვის ჯილდოს შეთავაზება სასიამოვნო აქტივობის შესრულებისთვის დაბლა წევს ამ აქტივობის შინაგან მომხიბლავობას. ერთ ექსპერიმენტში, მაგალითად, კოლეჯის სტუდენტები ინდივიდუალურად მუშაობდნენ თავსატეხზე ერთი საათის განმავლობაში. შემდეგ დღეს სტუდენტებს ექსპერიმენტალურ პირობებში გადაუხადეს 1 დოლარი თავსატეხის თითოეული ნაწილის დამთავრებისთვის. საკონტროლო ჯგუფის სტუდენტები კვლავ მუშაობდნენ თავსატეხზე გადახდის გარეშე. მესამე სესიის დროს არც ერთ ჯგუფს არ გადაუხადეს ფული. ისმის კითხვა: რამდენად მოსწონდა თავსატეხი თითოეულ ჯგუფს? დეჩიმ ეს გაზომა მესამე სესიის დროს, იმის აღნიშვნით, მუშაობდა თუ არა სტუდენტი ამ თავსატეხზე შესვენების დროსაც კი.. ჯგუფმა, რომელიც არ იყო დაჯილდოებული უფრო დიდი თავისუფალი დრო გაატარა თავსატეხის ამოხსნაზე, ვიდრე დაჯილდოებულმა ჯგუფმა – ინტერესი იკლებდა, როდესაც ჯილდო არ იყო მოსალოდნელი. მარკ ლეპერმა და მისმა კოლეგებმა ანალოგიური ურთერთობა აღმოაჩინეს სკოლამდელ ბავშვებში.⁴² მკვლევრებმა ბავშვების ნაწილს ინსტრუქცია მისცეს, რომ ემუშავათ პლასტმასის თავსატეხზე და უფრო გასართობ აქტივობებს მოგვიანებით დაპირდნენ. ხოლო დანარჩენებს ინსტრუქცია მისცეს გაეკეთებინათ თავსატეხი, მაგრამ სანაცვლოდ არ დაპირებიან არაფერს. თავსატეხზე თამაშის დასრულების შემდეგ ყველა ბავშვს მიეცა საშუალება ჩართულიყო სხვა გამახალისებელ აქტივობაში (მაგრამ გაიხსენეთ, რომ მხოლოდ ნახევარმა იცოდა, რომ ამ აქტივობას გააკეთებდა, როგორც ჯილდოს თავსატეხის ამოხსნისთვის). რამდენიმე კვირის შემდეგ, მათ თავისუფლება მისცეს ბავშვებს თავსატეხზე მუშაობაში. იმათ, ვინც მუშაობდა თავსატეხზე, რომ მოგვიანებით უფრო გამახალისებელ აქტივობაში ჩართულიყო, ნაკლები თავისუფალი დრო გაატარეს თავსატეხთან. მოკლედ, ბავშვებისთვის ჯილდოს შეთავაზებით ექსპერიმენტატორებმა წარმატებით გადააქციეს თამაში სამუშაოდ.

რა მოხდება, თუ ადამიანებს პრიზების ან ფულადი ჯილდოს ნაცვლად შექცევით დავაჯილდოვებთ? მშობლების და მასწავლებლების უმეტესობას ჯერა, რომ ბავშვის კარგი საქციელის შექება ყოველთვის საჭიროა. ჯენიფერ ჰენდერლონგმა (Jennifer Henderlong) და მარკ ლეპერმა⁴³ ახლახანს გადახედეს კვლევებს ამ სფეროში და აღმოაჩინეს, რომ ეს არც ისეთი მარტივია. შექება შეიძლება სასარგებლო იყოს, მაგრამ როდესაც ის გაკეთებულია ზომიერების ფარგლებში და ბავშვს თავს აგრძნობინებს კომპეტენტურად. მაგრამ, თუ მშობელი ან მასწავლებელი ისეთი გულუხვი იქნება შექებაში, რომ ეს შექმნის იმის ილუზიას, რომ ამ აქტივობის

შესრულების მიზანი იყო შექების მოპოვება, ბავშვი ვერ ისწავლის ამ აქტობით სიამოვნების მიღებას. იგივენაირად, თუ აქცენტი გაკეთებულია შეჯიბრზე – რამის სხვა ბავშვებზე უკეთესად გაკეთება – ბავშვის ფოკუსი უფრო მეტად არის მოგებაზე, ვიდრე კეთებაზე და შესაბამისად, ისინი ვერ იღებენ სიამოვნებას იმისგან, რასაც აკეთებენ. ეს მიგნებები პარალელურია ზემოთ განხილული ექსპერიმენტებისა ჯილდოს შესახებ; ადამიანი თუ ფოკუსირდება კარგად შესულების გარეგან მიზეზებზე, ეს შეამცირებს თვითონ დავალების მიმზიდველობას. უფრო მეტიც, როგორც კაროლ დევეკა (Carol Dweck)⁴⁴ აჩვენა, შექება გაცილებით ეფექტურია, თუ ის ეხება ბავშვის ძალისხმევას და არა მის ტალანტს ან შესაძლებლობას. თუ ბავშვი შექებულა ძალისხმევითვის რთული დავალების შესრულებაში, ის სწავლობს მნიშვნელოვან გაკვეთლს: „როდესაც საქმე რთულდება, მე უფრო მეტად ვიმუშავებ, რადგან მეტი მუშაობა გამოიწვევს უკეთეს შედეგს.“ მაგრამ, თუ მათ შეაქებენ ჭკვიანობისთვის და შემდეგ ხვდებიან სიტუაციაში, სადაც ვერ აკეთებენ რალაცას, ისინი ხშირად ასკვნიან, რომ „მე არ ვარ ისეთი ჭკვიანი, როგორც ეს ხალხს ეგონა.“ ამას სავალალო შედეგები შეიძლება მოყვას.

არასაკმარისი დასჯა ჩვენს ყოველდღიურ ცხოვრებაში გამუდმებით ვაწყდებით სიტუაციას, სადაც ისინი, ვისი მოვალეობაც კანონის და წესრიგის დაცვაა, დასჯით გვემუქრებიან, თუ არ დავემორჩილებით საზოგადოების მოთხოვნებს. როგორც ზრდასრულებმა, ვიცით, რომ თუ გადავაჭარბებთ სიჩქარეს და ამისთვის დაგვიჭერენ, მართვის ლიცენზიას დავკარგავთ. შესაბამისად, ჩვენ ვსწავლობთ დავემორჩილოთ სიჩქარის ლიმიტს, როდესაც პოლიციის მანქანები ჩვენი მხედველობის არეში არიან. ახალგაზრდებმა სკოლაში იციან, რომ თუ გადაწერენ გამოცდებზე და ამაში წაასწრებენ, ისინი შეიძლება დამცირებულნი იყვნენ მასწავლებლის მხრიდან და მკაცრად დაისჯებიან. შესაბამისად, ისინი სწავლობენ არ გადაიწერონ, სანამ მასწავლებელი ითახშია და მათ უყურებს. მაგრამ, ასწავლის მათ მკაცრი დასჯა იმას რომ არ გადაწერონ? მე ასე არ ვთვლი. მგონია, რომ ის ასწავლის მათ აიცილონ გამოჭერის/დაჭერის ფაქტი. მოკლედ, მკაცრი დასჯით დაშინების გამოყენება, როგორც საშუალება, რომ ადამიანმა თავი შეიკავოს იმის კეთებისგან, რაც სიამოვნებას ანიჭებს, აუცილებლობით იწვევს მუდმივ გაღიზიანებას და სიფხიზლეს. უფრო ეფექტური იქნებოდა და ნაკლებ მავნე შეზღუდვებს მოითხოვდა, თუ ადამიანები რალაცნაირად სიამოვნებას მიიღებდნენ ისეთი რალაცვების კეთებით, რომელიც დახმარებოდა მათ საკუთარ და ასევე სხვების კეთილდღეობას. თუ ბავშვები სიამოვნებას მიიღებდნენ პატარა ბავშვების არ ცემით, არ გადაწერით ან სხვებისგან არ მოპარვით, მაშინ საზოგადოება შეძლებდა თავისი სიფხიზლის მოღუწებას და დამსჯელ მექანიზმებსაც შეარბილებდა. ძალიან რთულია ხალხი დაარწმუნოთ (და განსაკუთრებით ახალგაზრდები) რომ პატარა ადამიანების ცემაში არაფერია სიამოვნო. მაგრამ, დასაჯერებელია, რომ გარკვეული გარემოებების პირობებში ისინი თავს დაირწმუნებენ, რომ ასეთი საქციელი არ არის სიამოვნების მომტანი.

მოდით, უფრო კარგად დავაკვირდეთ. წარმოიდგინეთ სცენა: თქვენ ხართ 5 წლის ბიჭის მშობელი, რომელსაც თავის 3 წლის დის ცემა სიამოვნებს. თქვენ სცა-

დეთ მისი გადარწმუნება, მაგრამ არაფერი გამოგივიდათ. ამიტომ, იმისთვის, რომ დაიცვათ თქვენი გოგო და უკეთესი პიროვნება გახადოთ თქვენი ბიჭი, თქვენ იწყებთ აგრესიულობისთვის მის დასჯას. როგორც მშობელს, თქვენ გაქვთ დასჯის უამრავი ხერხი დაწყებული ძალიან რბილით (მკაცრი მზერა) დამთავრებული ძალიან სასტიკით (ძლიერი ცემა, ბავშვის კუთხეში დაყენება 2 საათით, ტელევიზორის ყურების აკრძალვა ერთი თვით). რაც უფრო მკაცრია მოქცევა, მით დიდია ალბათობა, რომ ახალგაზრდა გამოსწორდება, როდესაც თქვენ მას უყურებთ. მაგრამ, ის კვლავ დაარტყამს თავის დას, როგორც კი თქვენ მიტრიალდებით.

წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ემუქრებით მას ძალიან რბილი სასჯელით. ორივე შემთხვევაში (რბილი ან მკაცრი სასჯელი) ბავშვი განიცდის დისონანსს. მან იცის, რომ არ ცემს თავის პატარა დას, მაგრამ ასევე იცის, რომ ძალიან ისამოვნებდა მისი ცემით. როდესაც მას აქვს მოთხოვნა, დაარტყას თავის პატარა დას და ამას არ აკეთებს, თავის თავს ეკითხება „როგორ მოხდა, რომ მე არ ვურტყამ ჩემს პატარა დას?“ მკაცრი დასჯის პირობებში მას მზა პასუხი აქვს სამკარისი ექსტერნალური გამართლების ფორმით: „მე მას არ ვცემ, რადგან, თუ ამას გავაკეთებ ეს გოლიათი (მამა) მცემს, კუთხეში დამაყენებს და ამიკრძალავს ტელევიზორის ყურებას ერთი თვით“. მკაცრმა დამინებამ უზრუნველყო, რომ ბავშვი თავის დას არ ცემს, როდესაც მას უყურებენ, საკმაო ექსტერნალური გამართლებით.

ბავშვი რბილი მუქარის პირობებში ასევე განიცდის დისონანსს. მაგრამ, როდესაც თავის თავს ეკითხება „როგორ მოხდა, რომ არ ვცემ ჩემს პატარა დას?“ მას არა აქვს კარგი პასუხი, იმიტომ, რომ მუქარა იმდენად რბილია, რომ არ აძლევს მას საკმაო გამართლებას. ბავშვი არ აკეთებს რაღაცას, რისი გაკეთებაც უნდა და მიუხედავად იმისა, რომ მას აქვს რაღაც გამართლება, მაინც აკლია სრული გამართლება. ამ სიტუაციაში ის აგრძელებს დისონანსის განცდას. მას არ შეუძლია დისონანსის შემცირება თავის თავშეკავების მკაცრი მუქარით ახსნის გზით. ბავშვმა უნდა იპოვოს გზა, რომ გაამართლოს თავისი არააგრესიული საქციელი უმცროსი დის მიმართ. საუკეთესო გზა არის, სცადოს თავი დაირწმუნოს, რომ მას დიდად არ მოსწონს თავისი დის ცემა, რომ მას არასდროს არ უნდოდა ამის გაკეთება და რომ პატარა ბავშვების ცემა არ არის სახალისო. რაც ნაკლებად მკაცრია მუქარა, მით ნაკლებია ექსტერნალური გამართლება; რაც უფრო ნაკლებია ექსტერნალური გამართლება, მით უფრო დიდია ინტერნალური გამართლების მოთხოვნა. ადამიანებისთვის იმის საშუალების მიცემა, რომ თვითონ შექმნან თავისი ინტერნალური გამართლება, შეიძლება იყოს დიდი ნაბიჯი იმისკენ, რომ დავეხმაროთ მათ ღირებულებების პერმანენტული წყების განვითარებაში.

იმისთვის, რომ შემემოწმებინა ეს იდეა, ჩავატარე ექსპერიმენტი ჰარვარდის უნივერსიტეტის საბავშვო ბაღში ჯ.მერილ კარლსმიტთან (J. Merrill Carlsmith)⁴⁵ ერთად. ეთიკური მიზეზების გამო, ჩვენ არ გვიცდია ისეთი საბავშვო ღირებულებების, როგორიც არის აგრესია, შეცვლა, მშობლებს, გასაგებია, რომ შეიძლება არ მოწონებოდათ ჩვენი ჩარევა. ამის სანაცვლოდ ჩვენ ავირჩიეთ ქცევის ტრივიალური ასპექტი – სათამაშოსთვის უპირატესობის მინიჭება.

თავიდან ვთხოვეთ 5 წლის ბავშვებს შეეფასებინათ რამდენიმე სათამაშოს მიმზიდველობა; შემდეგ თითოეული შემთხვევისთვის ავირჩიეთ ერთი სათამაშო, რომელიც ბავშვებმა საკმაოდ მიმზიდველად ჩათვალეს და ვუთხარი, რომ ამით ვერ ითამაშებდნენ. ბავშვების ნახევარს დავემუქრეთ სუსტი დასჯით – „მე ცოტათი გავბრაზდები“; მეორე ნაწილს კი უფრო მკაცრი დასჯით დავემუქრეთ – „მე ძალიან გავბრაზდები; მე ავიღებ ყველა სათამაშოს, წავალ სახლში და აღარ დავბრუნდები; მე ვიფიქრებ, რომ თქვენ უბრალოდ ბავშვები ხართ.“ ამის შემდეგ ჩვენ დავტოვეთ ოთახი და საშუალება მივეცით ბავშვებს ეთამაშათ სხვა სათამაშოებით – და გამკლავებოდნენ ცდუნებას ეთამაშათ აკრძალული სათამაშოთ. ყველა ბავშვმა გაუძლო ცდუნებას და არც ერთს არ უთამაშია აკრძალული სათამაშოთი.

ოთახში დაბრუნების შემდეგ ჩვენ ვთხოვეთ ბავშვებს თავიდან შეეფასებინათ სათამაშოების მიმზიდველობა. შედეგები იყო ერთდოულად გასაოცარი და აღმაფრთოვანებელი. იმ ბავშვებმა, რომლებსაც სუსტად დავემუქრეთ, ეს სათამაშო ნაკლებად მიმზიდველად მიიჩნიეს, ვიდრე ადრე. მოკლედ, რადგან მათ ქონდათ ადეკვატური ექსტერნალური გამართლების ნაკლებობა ამ სათამაშოთი თამაშისგან თავის შესაკავებლად, მათ თავი დაირწმუნეს, რომ იმიტომ არ თამაშობენ მისით, რომ მათ ის ღიდად არ მოსწონთ. მეორეს მხრივ, სათამაშოს არ დაუკარგავს თავისი მიმზიდველობა მათთვის, ვისაც მკაცრად დაემუქრნენ. ამ ბავშვებმა გააგრძელეს სათამაშოს შეფასება, როგორც ძალიან სასურველის და ზოგიერთისთვის ის უფრო სასურველი გახდა, ვიდრე ეს თავიდან იყო. ბავშვებს, მკაცრი მუქარის პირობებში უფრო კარგი გარეგანი მიზეზები ჰქონდათ სათამაშოთი არ თამაშისთვის – და არ ქონიათ მოთხენილება ეპოვათ დამატებითი მიზეზები; შესაბამისად, მათ გააგრძელეს სათამაშოს მოწონება.

ჯონათან ფრიდმანმა (Jonathan Freedman)⁴⁶ გააფართოვა ჩვენი აღმოჩენები და ნათლად აჩვენა ფენომენის პერმანენტულობა. მან თავის „საკვანძო სათამაშოდ“ გამოიყენა ელემენტებიანი რობოტი, რომელიც სწრაფად მოძრაობს და ესვრის საგნებს ბავშვის მტრებს. სხვა სათამაშოები მასთან ახლოს ვერ მოვიდოდა. შემდეგ მან სთხოვა ბავშვებს, არ ეთამაშათ ამ სათამაშოთი და ზოგიერთს დაემუქრა რბილად, ზოგს კი მკაცრად. შემდეგ სკოლა დატოვა და აღარასდროს დაბრუნებულა. რამდენიმე კვირის შემდეგ ახალგაზრდა ქალი მივიდა სკოლაში ბავშვებისთვის ტესტების ჩასატარებლად. ბავშვებმა არ იცოდნენ, რომ ის ფრიდმანისთვის მუშაობდა და რომ მისი იქ ყოფნა რამენაირად დაკავშირებული იყო სათამაშოებთან და ადრე გაკეთებულ მუქარებთან. მაგრამ ისე მოხდა, რომ ის ატარებდა ტესტს იგივე ოთახში, რომელიც ფრიდმანმა გამოიყენა თავისი ექსპერიმენტისთვის – ოთახი, სადაც სათამაშოები ჩვეულებისამებრ იყო მიმოფანტული. დამთავრების შემდეგ, მან სთხოვა ბავშვებს იქვე ყოფილიყვნენ სანამ შეაფასებდა ტესტებს და სხვათაშორის შესთავაზა მათ, რომ გართობილიყვნენ სათამაშოებით.

ფრიდმანის შედეგები ძალიან თანხვედება ჩვენსას. იმ ბავშვების ღიდად რაოდენობა, რომელსაც რბილად დაემუქრნენ კვირების წინ, უარს ამბობდა ეთამაშათ რობოტთან, ამის ნაცვლად, სხვა სათამაშოებით თამაშობდნენ. მეორეს მხრივ, იმ ბავ-

შვების უმეტესობა, რომლებსაც მკაცრად დაემუქრნენ, თამაშობდნენ რობოტით. თუ შევაჯამებთ, მკაცრი მუქარა არ იყო ეფექტური თანმიმდევრული ქცევის ჩამოყალიბებისთვის, მაგრამ რბილი მუქარის ეფექტებმა დანერგეს ქცევა, რომელიც სახეზე იყო 9 კვირის შემდეგაც. ისევ და ისევ, ამ ფენომენის ძალა დამყარებულია იმაზე, რომ ბავშვებმა იმიტომ კი არ გააუფასურეს ეს ქცევა, რომ უფროსმა უთხრათ, რომ ეს არ იყო სასურველი, არამედ მათ თავი დაიწმუნეს, რომ ეს ასე იყო. ჩემი ვარაუდია, რომ ეს პროცესი შეიძლება მივუსადაგოთ უფრო მნიშვნელოვან და საბაზისო არეებს, როგორც არის, მაგალითად, აგრესიის კონტროლი. ამ ვარაუდის ნაწილობრივი მხარდაჭერა შეიძლება მოდიოდეს კორელაციური კვლევებიდან, რომელიც ჩატარებულია ბავშვის განვითარების სფეროში და მიუთითებს, რომ მშობლებს, რომლებიც იყენებენ მკაცრი დასჯის მეთოდებს ბავშვის აგრესიის გასაჩერებლად, ყავთ ბავშვები, რომლებიც არ არიან აგრესიულები სახლში, მაგრამ გამოხატავენ დიდ აგრესიას სკოლაში და სახლიდან შორს თამაშის დროს. ეს არის სწორედ ის, რასაც ჩვენ მოველოდით დამყოლობის მოდელისგან, რომელიც განხილულია მეორე თავში.

ძალისხმევის გამართლება

დისონანსის თეორიას მივყავართ წინასწარმეტყველებამდე, რომ თუ ადამიანი ბევრს შრომობს იმისთვის, რომ მაილწიოს მიზანს, ეს მიზანი უფრო მიზიდაველი იქნება მისთვის, ვიდრე იმ ადამიანისთვის, ვინც აღწევს იგივე მიზანს მცირე ძალისხმევით ან მის გარეშეც. ილუსტრაცია შეიძლება დაგვეხმაროს: წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ხართ კოლეჯის სტუდენტი, რომელმაც გადაწყვიტა შეუერთდეს საძმოსეს საიდან მოიტანეთ?. იმისთვის, რომ მიგიღონ, უნდა გაიაროთ ინიციაცია; მოდით წარმოვიდგინოთ, რომ ეს არის საკმაოდ მკაცრი პროცესი, რომელიც მოიცავს დიდ ძალისხმევას, ტკივილს და დაბნეულობას (დამცირებას). ამ ეტაპის წარმატებით გავლის შემდეგ თქვენ მიღებული ხართ საძმოში. როდესაც გადადინართ საძმოს სახლში, აღმოაჩენთ, რომ თქვენს ახალ ოთახის მეზობელს აქვს თავისებური ქცევები. მაგალითად, ის უკრავს თავის სტერეოს ხმამაღლა შუალამის შემდეგ, სესხულობს ფულს და არ აბრუნებს და ზოგჯერ თავის ჭუჭყიან თეთრეულს ტოვებს თქვენს საწოლზე. მოკლედ, ობიექტური ადამიანი მას ჩათვლიდა აუტანელ ადამიანად. მაგრამ თქვენ უკვე აღარ ხართ ობიექტური პიროვნება. თქვენი კოგნიცია, რომ ჯოჯოხეთი გამოიარეთ, რომ შესულიყავით ძმობაში, დისონანსურია საძმოში თქვენი ცხოვრების შესახებ ნებისმიერ ნეგატიურ, უსიამოვნო ან არასარუველ კოგნიციასთან. იმისთვის, რომ შეამციროთ დისონანსი, თქვენ ეცდებით დაინახოთ თქვენი ოთახის მეზობელი ყველაზე სასიკეთო კუთხით. კვლავ არსებობს რეალობის მიერ გამოწვეული იძულებები – არ აქვს მნიშვნელობა, რამხელა ტკივილი და ძალისხმევა ჩადეთ ამ საქმეში, არ არსებობს გზა, რომელიც ამ აუტანელ არსებას მომხიბლავი პრინციის შუქს მოფენს – მაგრამ, პატარა გამჭრიახობის საშუალებით საკუთარი თავი შეიძლება დაარწმუნოთ, რომ ის არც ისე ცუდია. ის,

რასაც სხვება შეიძლება დაუდევარი უწოდონ, თქვენ შეიძლება ჩათვალოთ ჩვეულებრივად. შესამაბიმიხად, მისმა ღამე ხმამალა დაკრულმა სტერეომ, ან თეთრეულის თქვენ საწოლზე დატოვებამ შეიძლება აჩვენოს, თუ როგორი უდარდელი ახალგაზრდაა ის და რადგან ის ასეთი კარგია და ბუნებრივია მატერიალურ ამბების მიმართ, მარტივად გასაგებია, რატომ დაავიწყდება მას იმ ფულის დაბრუნება, თქვენი რომ მართებს.

შეიძლება მომხიბლავი პრინცი ის არ არის, მაგრამ მისი ატანა შესაძლებელია. დაუპირისპირეთ ეს შეხედულება იმას, თუ რა იქნებოდა თქვენი დამოკიდებულება იმ შემთხვევაში, თუ დიდ ძალისხმევას არ ჩადებდით საქმეში. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ გადახვედით ჩვეულებრივ საერთო საცხოვრებელში და შეგხვდათ იგივე ოთახის მეზობელი. რადგან თქვენ არავითარი ძალისხმევა არ ჩავიდათ ამ ოთახის აღებაში, თქვენ არ გაქვთ დისონანსი და არ გაქვთ მოთხოვნილება, თქვენი ოთახის მეზობელი დაინახოთ საუკეთესო შუქში. ჩემი ვარაუდია, რომ ძალიან სწრაფად მოიშორებდით მას თავიდან და მოაგვარებდით ამ ოთახიდან გადასვლის საკითხს.

ეს სპეკულაციები შემოწმებული იქნა ესპერინგტონში, რომელიც მე ჩვატარე ხუთი ათეული წლის წინ ჩემს მეგობარ ჯადსონ მილსთან 48 ერთად. ამ კვლევაში კოლეჯის ქალებმა მოხალისეობრივად სურვილი გამოთქვეს შეერთებოდნენ ჯგუფს, რომელიც რეგულარულად შეიკრიბება იმისთვის, რომ განიხილოს სექსის ფსიქოლოგიის სხვადასხვა ასპექტები. ქალებს უთხრეს, რომ თუ უნდათ ჯგუფში ყოფნა, მათ ჯერ უნდა გაიარონ სკრინინგ ტესტი, რომელიც შეგენილია იმის უზრუნველსაყოფად, რომ ჯგუფში მიღებულ ყველა ადამიანს შეუძლია იმჯელოს სექსზე თავისუფლად და ღიად. ეს ინსტრუქცია მიცემული იყო იმისთვის, რომ საფუძველი დაედო ინიციაციის პროცესისთვის. ქალების ერთი მესამედს მოუწია მკაცრი ინიციაციაციის პროცესი, სადაც მათ ხმამალა უნდა ეთქვათ უხამსი სიტყვები. ერთმა მესამედმა გაიარა რბილი პროცედურა, სადაც მათ მოუწიათ სექსუალური, მაგრამ არა უხამსი სიტყვების თქმა, . მონაწილეების ბოლო მესამედი ჯგუფში მიიღეს ინიციაციის გარეშე. თითოეულ მონაწილეს შემდეგ უფლება მიეცა მოესმინა დისკუსია, რომელიც ტარდებოდა მის ახალ ჯგუფში. ქალებს სჯეროდათ, რომ ეს დისკუსია არის ცოცხალი, ახლა მიმდინარეობს ის კი რაც მათ სინამდვილეში ესმოდათ, წინასწარ იყო ჩაწერილი. ჩაწერილი დისკუსია ისე იყო გაკეთებული, რომ რაც შეიძლება სულელური და გაბლენძილი ყოფილიყო. მისი დასრულების შემდეგ თითოეულ მონაწილეს სთხოვეს შეეფასებინათ ეს დისკუსია შემდეგი საზომებით: რამდენად მოეწონათ ის, რამდენად საინტერესო იყო, რამდენად ჭკვიანები იყვნენ მონაწილეები და ასე შემდეგ.

შედეგები ნაწინასწარმეტყველების მსგავსი იყო. იმ მონაწილეებმა, ვინც ნაკლები ძალისხმევა ჩადო ან საერთოდ არ დასჭირებია ძალისხმევა ჯგუფში მოსახვედრად, ვერ ისაამოვნეს დისკუსიით. მათ შეძლეს ის დაენახათ ისეთი, როგორიც სინამდვილეში იყო – სულელური და მოსაწყენი დროის კარგვა. იმ მონაწილეებმა, რომლებმაც მკაცრი ინიციაციის პროცესი გაიარეს, შეძლეს თავის დარწმუნება იმაში, რომ იგივე დისკუსია იყო საინტერესო და ამაღ ღირდა.

შედეგებში იგივე პატერნი აჩვენებს სხვა მკვლევრებმაც არასასიამოვნო ინიციაციის სხვადასხვა ტიპის გამოყენებით. მაგალითად, ჰაროლდ ჟერარდმა (Harold Gerard) და გროვერ მეთიუსონმა (Grover Mathewson)⁴⁹ ჩაატარეს ექსპერიმენტი, რომელიც კონცეპტუალურად არონსონი-მილის კვლევის მსგავსი იყო იმ განსხვავებით, რომ მკაცრი ინიციაციის პირობებში მონაწილეებს ჩაურთეს მტკივნეული ელექტრო შოკი უხამსი სიტყვების ხმამაღლა წარმოთქმის ნაცვლად. შედეგები არონსონის და მილის შედეგების ანალოგიური იყო. მათ, ვინც განიცადა ძლიერი ელექტროშოკი ჯგუფის წევრად გახდომისთვის, უფრო მეტად მოწონდათ ეს ჯგუფი, ვიდრე მათ, ვინც ნაკლები ელექტრო შოკი მიიღო.

არ ვამბობ, რომ ადამიანებს სიამოვნებთ მტკივნეული გამოცდილება – მათ ის არ სიამოვნებთ; არც იმას ვამბობ, რომ ადამიანები სიამოვნებას იღებენ რაიმესგან, რადგან ის ასოცირებულია მტკივნეულ გამოცდილებასთან. მე ვამბობ, რომ თუ ადამიანი გადის მტკივნეულ ან რთულ გამოცდილებას იმისთვის, რომ მიაღწიოს რაიმე მიზანს ან ნივთს, ეს მიზანი ან ნივთი მისთვის უფრო მიმზიდველი ხდება – პროცესი, რომელსაც ჰქვია **ძალისხმევის გამართლება**. შესაბამისად, თუ სადიკუსიო ჯგუფისკენ მიმავალ გზაზე თქვენ თავში აგური დაგეცათ, ეს არ გამოიწვევს ამ ჯგუფის უფრო მეტ მოწონებას, მაგრამ თუ თქვენ მოხალისე იყავით, რომ ამ ჯგუფში მოსახვედრად თავში აგური დაგეცემოდით, მაშინ უფრო მეტად მოგეწონებოდათ ეს ჯგუფი.⁵⁰

ბიოლოგი რობერტ საპოლსკი (Robert Sapolsky)⁵¹ აღწერს სამედიცინო ფენომენს, რომელიც მოხდა მეოცე საუკუნეში და კარგად ახდენს ძალისხმევის გამართლების დემონსტრაციას. იმ დროისთვის ზოგიერთ შვეიცარულ ექიმს ეგონა, რომ შეძლებდნენ დაბერების პროცესის შეჩერებას, თუ ადამიანებს შეუწყვანდნენ ტესტოსტერონს. როგორც საპოლსკი ამბობს:

შესაბამისად, ჩამოყალიბდა მოდა, რომ ასაკიანი, ფულიანი ჯენტლმენები მიდიოდნენ ყოველ დღე შვეიცარიის უზადო სანატორიუმებში და ზურგში იკეთებდნენ ძაღლების, მამლების და მაიმუნების სათესლე ექსტრაქტებს. 1920-იან წლებამდე ინდუსტრიის ხელმძღვანელები, სახელმწიფოს მეთაურები, ცნობილი რელიგიური ლიდერები – ყველა იკეთებდა ამ ინექციას და საუბრობდნენ გასაოცარ შედეგებზე. არა იმიტომ, რომ შეცნიერება ზუსტი იყო, არამედ იმიტომ, რომ, თუ იხდი დიდ თანხას ყოველდღიურ მტკივნეულ ძაღლების სათესლე ექსტრაქტების ინექციაში, გარკვეული მიზეზი გაქვს, გადაწყვიტო, თითქოს თავს გრძნობ, როგორც ახალგაზრდა ხარი. ერთი, დიდი პლაცებო ეფექტი.

უმეტეს დისონანსურ სიტუაციებში, არსებობს დისონანსის შემცირების ერთზე მეტი გზა. ინიციაციის ექსპერიმენტში ჩვენ ვნახეთ, რომ ადამიანები, ვინც დიდ ძალისხმევას დებს მოსაწყენ ჯგუფში მოსახვედრად, თავს არწმუნებენ, რომ ეს ჯგუფი საინტერესოა. არის ეს ერთადერთი გზა, რომლითაც მათ შეეძლოთ დისონანსის შემცირება? არა. სხვა გზა იმისთვის, რომ აზრი მიეცეთ ჩვენს ძალისხმევას, არის წარსულის მოგონებების კორექტურა – სხვანაირად დავიმახსოვროთ ის, რაც იყო

მანამ, სანამ დავიტანჯებოდით ან ბევრს ვიმუშავებდით. მაიკლ კონვეის (Michael Conway) და მაიკლ როსის (Michael Ross)⁵² ექსპერიმენტში, სტუდენტების ერთმა ჯგუფმა იმონაწილევა სწავლის უნარების კურსში, რომელიც უფრო მეტ დაპირებებს იძლეოდა, ვიდრე რეალურად შეასრულა; სტუდენტების მეორე ჯგუფი კი ჩაენერა, მაგრამ არ მიუღია მონაწილეობა. იმისდა მიუხედავად, იმონაწილევს მათ კურსში თუ არა, სტუდენტებს სთხოვეს შეეფასებინათ თავიანთ სწავლის უნარები. 3 კვირიანი უშედეგო ტრენინგების შემდეგ, სტუდენტებს, რომლებმაც მონაწილეობა მიიღეს კურსში, სურდათ დაეჯერებინათ, რომ მათი უნარები გაუმჯობესდა, მაგრამ ობიექტურმა მონაცემებმა აჩვენა, რომ ისინი არ იყვნენ უკეთესი თავიანთ საკურსო დავალებებში. როგორ შეამცირობდნენ ისინი დისონანსს? რაც მათ გააკეთეს იყო ის, რომ მათ შეცდომით დაიმახსოვრეს როგორი ცუდები იყვნენ კურსის დაწყებამდე. მათ სათანადოდ ვერ შეაფასეს ის უნარები, რომელიც კურსში ჩართვამდე ქონდათ. სტუდენტებს, რომლებიც ჩეწერნენ, მაგრამ არ იმონაწილევს, არ უჩვენებიათ ასეთი თვით-გამართლების ქცევა. მათ მეხსიერება თავიანთ ადრინდელ თვით-შეფასებაზე ზუსტი იყო. ამ შედეგებმა შეიძლება ახსნას ის, თუ რატომ ხდება, რომ ადამიანები, რომლებიც დროს და ფულს ხარჯავენ იმაზე, რომ ფორმაში იყვნენ, შეიძლება კმაყოფილი იყვნენ მიუხედავად იმისა, წარმატებას მთლიანად მიაღწიეს თუ – არა. მათ შეიძლება, ვერ შეძლონ თავის დარწმუნება იმაში, რომ მართლაც მიაღწიეს თავის მიზანს, მაგრამ მათ შეიძლება გააზვიადონ პროგრესი, რომელიც ჰქონდათ იმ მოგონებების დამაჯინჯებით, თუ რამდენად არ იყვნენ ფორმაში, სანამ ვარჯიშს დაიწყებდნენ. როგორც კონვეიმ და როსმა თქვეს, ერთ გზა, რომ ადამიანმა მიიღოს ის, რაც უნდა, არის კორექტურა გაუკეთოს იმას, რაც ქონდა.*

სისასტიკის გამართლება

ბევრჯერ აღვნიშნე, რომ გეჭირდება თავის დარწმუნება იმაში, რომ წესიერი, კეთილგონიერი ადამიანები ვართ. ვნახეთ, როგორ შეიძლება ამან გამოიწვიოს ჩვენი დამოკიდებულების შეცვლა ჩვენთვის მნიშვნელოვან საკითხთან მიმართებაში.. ვნახეთ, რომ, მაგალითად, თუ ადამიანი ამბობს საწინააღმდეგო დამოკიდებულების სიტყვას მარისხუანას მოხმარების და ლეგალიზაციის შესახებ მცირე ესტრე-

* დაკვირვებული მკითხველი შენიშნავდა კავშირს ამ და ამავე თავში ადრე განხილულ კვლევას შორის, რომელშიც, ადამიანებმა ვერ შეასრულეს საახალწლო დათქმები, ამის გამო ცუდად იგრძნეს თავი და მოგვიანებით ამ დათქმების მნიშვნელოვნება შეამცირეს. მე ვივარაუდე, რომ მარცხის დისონანსის შემცირების ალტერნატიული მეთოდი იქნებოდა წარმატების გაგების სიმკაცრის შესუსტება - მაგალითად, ნაწილობრივი წარმატების სრულ წარმატებად ჩათვლა. კონვეისა და როსის კვლევა კიდევ ერთ ალტერნატივას გვთავაზობს: თუ, მაგალითად, ადამიანი ცდილობს თავი დაანებოს მოწევას; მაგრამ ვერც ანებებს და ვერც ამცირებს, ამ მარცხით გამოწვეული დისონანსი მაინც შეიძლება შემცირდეს იმითი, რომ არასწორედ ახსოვდეს რამდენს ეწეოდა მანამ, სანამ მოწვეისთვის თავის დაანებებას გადაწყვიტდა.

ნალური გამართლების ფონზე და იგებს, რომ ეს ვიდეო მასალა ნაჩვენები იქნება ადვილად დამყოლი ახალგაზრდების ჯგუფისთვის, ეს ინდივიდი ცდილობს თავის დაირწმუნოს იმაში, რომ მარიხუანა არც ისე ცუდია – იმისთვის, რომ თავი ნაკლებად იგრძნოს ცუდ ადამიანად. ამ ნაწილში, მე გავიხილავ ამ თემის ვარიაციას: წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ჩაიდინეთ ქცევა, რომელმაც დიდი ზიანი მიაყენა უდანაშაულო ახალგაზრდა კაცს. შემდეგ წარმოიდგინეთ, რომ ზარალი იყო რეალური და ცალსახა. თქვენი კოგნიცია „მე ვარ წესიერი, სამართლიანი და კეთილგონიერი პიროვნება“ დისონანსური იქნება თქვენს კოგნიციასთან „მე ვატყინე სხვა პიროვნებას“. თუ ზარალი ნათელია, თქვენ ვერ შეამცირებთ დისონანსს საკითხზე თქვენი წარმოდგენის შეცვლით, შესაბამისად, თავის დარწმუნება, რომ თქვენ არაფერი ცუდი არ გაგიკეთებიათ, როგორც ეს მარიხუანას ექსპერიმენტში ხალხმა გააკეთა, შეუძლებელი იქნება. ამ სიტუაციაში ყველაზე ეფექტური გზა დისონანსის შესამცირებლად იქნება თქვენი მსხვერპლის დამნაშავეობის მაქსიმალიზაცია – თქვენ უნდა დაარწმუნოთ თავი, რომ მსხვერპლი ამის ღირსი იყო, რადგან მან რაღაც გააკეთა იმისთვის, რომ ეს მის თავს მომხდარიყო, ან იმიტომ, რომ ის იყო ცუდი და გასაკიცხი პიროვნება.

ამ მექანიზმმა შეიძლება მაშინაც იმუშავოს, როცა თქვენ პირდაპირ არ გამოგიწევიათ ზარალი, რომელიც შეემთხვა მსხვერპლს, მაგრამ თუ ეს პიროვნება არ მოგწონდათ (მანამ სანამ ის მსხვერპლი გახდებოდა) და იმედი გქონდათ, რომ მას ზიანი შეემთხვეოდა. მაგალითად, მას შემდეგ, რაც კენტის სახემწიფო უნივერსიტეტის ოთხს სტუდენტს ესროლეს და მოკლეს ოჰაიოს ნაციონალური დაცვის წევრებმა, რამდენიმე ჭორი სწრაფად გავრცელდა: 1) ორივე მოკლული ქალი ორსულად იყო (შესაბამისად იყვნენ გარყვნილები); 2) ოთხივე სტუდენტის სხეულზე მკენარი იკლანებოდა; 3) ოთხივე მსხვერპლი იმდენად იყო დაავადებული სიფილისით, რომ 2 კვირაში მაინც მოკვდებოდნენ.⁵³ როგორც პირველ თავში აღვნიშნე, ეს ჭორები მთლიანად ცრუ იყო. მოკლული სტუდენტები იყვნენ სრულად სუფთა, წესიერი, გონებაშეხილი ადამიანები. სინამდვილეში, ორი მათგანი საერთოდ არ იყო ჩართული დემონსტრაციებში, რომელიც ტრაგედიაში გადაიზარდა, ისინი მშვიდობიანად მიდიოდნენ კამპუსში, როდესაც მათ ესროლეს. რატომ იყო, რომ ქალაქის მოსახლეობას ასე ძალიან უნდოდა დაეჯერებინა და გაეცვლებინა ეს ჭორები? ზუსტად ამის ცოდნა შეუძლებელია, მაგრამ ვვარაუდობ, რომ ეს იყო პრასადის და სინჰას მიერ ინდოეთში ხალხის შესწავლის შედეგად გამოვლენილი მიზეზების მსგავსი მიზეზები, ანუ ეს მიზეზები იყო სანუგეშო. წარმოიდგინეთ სიტუაცია: კენტი არის კონსერვატიული პატარა ქალაქი ოჰაიოში. ქალაქის მაცხოვრებლების უმეტესობა გაღიზიანებული იყო სტუდენტების რადიკალური ქცევით. ზოგი ალბათ იმედოვნებდა, რომ სტუდენტები საპასუხო შურისგებას მიიღებდნენ, მაგრამ სიკვდილი გაცილებით მეტი იყო, ვიდრე მათ სურდათ. ასეთ გარემოებებში, ნებისმიერი ინფრომაცია, რომელიც ჩრდილს მიაყენებდა მსხვერპლებს, დაეხმარებოდა დისონანსის შემცირებას, იმის ვარაუდით, რომ სინამდვილეში, კარგიც იყო, რომ ისინი მოკვდნენ. უფრო მეტიც, სურვილი, რომ დაეჯერებინათ, რომ მსხვერპლები

ცოდვილები იყვნენ და იმსახურებდნენ ასეთ ბედს, უფრო პირდაპირი ფორმითაც იყო გამოხატული: ოპიოს ნაციონალური დაცვის რამდენიმე წევრი ომახიანად ამტკიცებდა, რომ ისინი იმსახურებდნენ სიკვდილს და კენტის საშუალო სკოლის მასწავლებელი, რომელსაც ჯეიმს მიჩენერმა ინტერვიუ ჩამოართვა, ისე შორს წავიდა, რომ თქვა „ნებისმიერი, ვინც გამოჩნდება კენტის ქუჩებში გრძელი თმით, ჭუჭყიანი ტანსაცმლით ან ფეხშიშველი, იმსახურებს ესროლონ.“ მან ასევე თქვა, რომ ეს მის შვილებსაც ეხებათ.⁵³

დიდია იმის ცდუნება, რომ ასეთი ადამიანები გიჟებად მოვნათლოთ, მაგრამ ასეთი შეფასება მარტივად არ უნდა გავაკეთოთ. მართალია, ცხადია, რომ ზოგიერთი ადამიანი ისეთივე ექსტრემალურია, როგორც ეს სკოლის მასწავლებელი, ისიც ასევე მართალია, რომ ნებისმიერი შეიძლება მიდრეკილი იყოს ამ მიმართულებისკენ. იმისთვის, რომ ეს ვაჩვენოთ, მოდით, შევხედოთ ისტორიას. თავის მემუარებში, ნიკიტა ხრუშჩოვმა, 1960-იან წლებში საბჭოთა კავშირის პრემიერი, თავისი თავი აღწერა, როგორც მტკიცე და სკეპტიკური პიროვნება, იკვებნიდა იმით, რომ ის არ იჯერებდა ყველაფერს, რასაც ეუბნებოდნენ. კერძოდ, მას მოყავს რამდენიმე მაგალითი იმისა, თუ როგორ არ ჯეროდა მას ძალაუფლების მქონე ადამიანების შესახებ სკანდალური ისტორიების. მაგრამ, მოდით შევხედოთ ხრუშჩოვის მიმდობლობას, მაშინ როცა მას ეს აწყობდა. სტალინის სიკვდილის შემდეგ მალევე დაიწყო ძალაუფლებისთვის ბრძოლა. საიდუმლო პოლიციის უფროსი ლავრენტი ბერია კომუნისტური პარტიის ლიდერობის ხელში ჩაგდების პირას იყო. ეშინოდა რა ბერიასი, ხრუშჩოვმა დაარწმუნა პრეზიდიუმის სხვა წევრები, რომ იმ ცოდნის გამო, რომელიც ბერიას ქონდა, როგორც საიდუმლო პოლიციის უფროსს, ის მათთვის საფრთხეს წარმოადგენდა. ხრუშჩოვის მანევრების შედეგად, ბერია დაიჭირეს, ციხეში ჩასვეს და სიკვდილით დასაჯეს. დისონანსის თეორია მიგვიყვანდა წინასწარმეტყველებასთან, რომ ბერიას დამხობაში ცენტრალური როლის შესრულების გამო, ხრუშჩოვს შეიძლება თავისი ზოგადი სკეპტიციზმი გვერდზე გადაედო და უფრო მონდომებული გამხდარიყო ბერიას შესახებ დამამცირებელი ჭორების გასაგებად – იმისდა მიუხედავად, რამდენად აბრუსდული იყო ისინი – თავისი დამოკიდებულების და ქცევის გასამართლებლად. მოდით ხრუშჩოვის სიტყვებს მოვუსმინოთ და ვნახოთ, როგორ განვითარდა მოვლენები.

ყველაფრის [ბერიას დაკავება] დამთავრების შემდეგ, მელნიკოვმა გვერდზე გამიყვანა და თქვა, „მოისმინე რისი თქმა უნდა ჩემს მთავარ მცველს.“ კაცი მოვიდა ჩემთან და მითხრა „ახლახანს გავიგე, რომ ბერია დააპატიმრეს. მინდა გაცნობოთ, რომ მან გაუპატიურა ჩემი მეშვიდე კალასელი ვერი. ერთი წლის წინ მისი ბებია გარდაიცვალა, ჩემი ცოლი საავადმყოფოში დაწვა და მარტო დატოვა გოგონა სახლში. ერთ საღამოს ის გარეთ გავიდა პურის საყიდლად იმ შენობის ახლოს, სადაც ბერია ცხოვრობს. იქ ის შეხვდა ბებერ კაცს, რომელიც დაჟინებით უყურებდა. მას შეემინდა. ვილაც მოვიდა და წაიყვანა გოგონა ბერიას სახლში. ბერიამ ის თავისთან ერთად დასვა ვახშამზე. გოგონამ რაღაც დალია, დაეძინა და მან ის გააუპატიურა...“ მოგვიანებით ჩვენ მოგვცეს ათასზე მეტი ქალის და გოგონას სია, რომელიც ბერიამ გააუპატიურა. მან ანალო-

გიური მეთოდი გამოიყენა ყველა მათგანზე. ის სთავაზობდა მათ სადილს და ღვინოს დამაძინებელი წამლით.⁵⁴

გასაოცრად უღერს, რომ ვინმე დიაჯერებს, თითქოს ბერიამ მართლაც განახორციელა ეს ქმედება 100 ქალზე და მეტზეც. და მაინც ხრუშჩოვს ამის, როგორც ჩანს, სჯეროდა – ალბათ იმიტომ, რომ ამისი დიდი საჭიროება ქონდა.

ეს მაგალითები ესადაგება ჩემს დისონანსის თეორიაზე დაყრდნობილ ანალიზს, მაგრამ ისინი არ გვაძლევენ არაფერს, რომელიც იქნებოდა ნამდვილი დადასტურება. მაგალითად, შესაძლებელია, რომ კენტის ნაციონალურ დაცვას მანამდეც ეგონა, რომ სტუდენტები იმსახურებდნენ სიკვდილს, სანაც ესროდნენ. შეიძლება ხრუშჩოვს დაეჯერებინა ეს ისტორები ბერიაზე, მანამდეც სანამ გამოიწვევდა მის დამხობას. ასევე შესაძლებელია, რომ ხრუშჩოვს არ ჯეროდა ამ ქორების, მაგრამ იმეორებდა მათ, რომ უფრო მეტად დაემცირებინა ბერია.

იმისთვის, რომ უფრო დარწმუნებული იყო, რომ სისასტიკის გამართლება შესაძლებელია გაჩნდეს ასეთ სიტუაციებში, სოცულაღრმა ფსიქოლოგმა ერთი ნაბიჯი უკან უნდა გადადგას რეალური სამყაროს ორომტრიალისგან (დროებით) და გაზომოს წინასწარმეტყველებები ექსპერიმენტული ლაბორატორიის უფრო კონტროლირებად გარემოში. იდეალურ შემთხვევაში, თუ გვინდა, რომ გავზომოთ დამოკიდებულების ცვლილება, როგორც დოსონანსური კოგნიციის შედეგი, უნდა ვიცოდეთ, რა დამოკიდებულება არსებობდა მანამ, სანამ დისონანსის გამომწვევი მოვლენა მოხდებოდა. ასეთი სიტუაცია შექმნეს ექსპერიმენტში, რომელიც ჩაატარეს კეიტ დავისმა (Keith Davis) და ედვარდ ჯონსმა.⁵⁵ მათ დაარწმუნეს სტუდენტები მოხალისეები ყოფილიყვნენ ექსპერიმენტში დასახმარებლად: თოთეული სტუდენტის მონაწილეობა მდგომარეობდა იმაში, რომ ეწარმოებინა მეორე სტუდენტზე დაკვირვება, როდესაც მას უტარებდნენ ინტერვიუს და შემდეგ ამ დაკვირვების საფუძველზე უნდა ეთქვა ამ სტუდენტისთვის, რომ, მისი აზრით, ის იყო ზერეულე, არასაიმედო და მოსაწყენი. მთავარი აღმოჩენა ამ ექსპერიმენტში ის იყო, რომ მონაწილეებმა, რომლებიც მოხალისეები იყვნენ, შეძლეს თავი დაერწმუნებინათ იმაში, რომ მათ არ მოსწონდათ თავიანთი სისასტიკის მსხვერპლი. მოკლედ, ისეთი რალაცეების თქმის შემდეგ, რომელიც აუცილებლად ატკენდა გულს მეორე სტუდენტს, მათ თავი დაირწმუნეს, რომ ის ამას იმსახურებდა – მათ ჩათვალეს, რომ ის ახლა უფრო ანკლებად მოსწონდათ, ვიდრე, სანამ ზიანს მიაყენებდნენ. ეს გადალაგება წარმოიქმნა იმ ფაქტის მიუხედავად, რომ მონაწილეებმა იცოდნენ, რომ მეორე სტუდენტს არაფერი ისეთი არ გაუკეთებია, რომ მათი ეს კრიტიციზმი დაემსახურებინა და მათ მხრიდან ამ სტუდენტების ვიქტიმიზაცია ექსპერიმენტატორის ინსტრუქციის შესრულება იყო.

ექსპერიმენტს, რომელიც დავიდ გლასმა (David Glass) გააკეთა⁵⁶, ანალოგიური შედეგი ჰქონდა. ამ კვლევაში, როდესაც წაქეზებულნი იყვნენ ელექტროო შოკის სერია გაეკეთებინათ სხვა ხალხისთვის, ინდივიდები, რომლებიც საკუთარ თავს კარგ და წესიერ ადამიანად თვლიდნენ, ამცირებდნენ მსხვერპლს, ზიანის მიყენების შედეგის სახით. ეს შედეგი ყველაზე ნათელია ადამიანებში, რომელთაც აქვთ მაღალი

თვით-შეფასება. თუ მე თავი არამზადა მგონია, მაშინ სხვებისთვის ზიანის მიყენება არ იწვევს დიდ დისონანსს. შესაბამისად, ნაკლები მოთხოვნილება მაქვს თავი დავირწმუნო, რომ ისინი ამ ბედისწერას იმასახურებდნენ. მხედველობაში იქონიეთ ეს ირონია: სწორედ იმიტომ, რომ თავს ვთვლი ასეთ სასაიმოვნო პიროვნებად, თუ ისეთ რამეს გავაკეთებ, რომ თქვენ რამე დაგიშავდებათ, უნდა დავარწმუნო ჩემი თავი, რომ თქვენ ვირთხა ხართ. სხვა სიტყვებით, რადგან ჩემი მსგავსი კარგი ადამიანები არ აყენებენ ზიანს უდანაშაულო ადამიანებს, თქვენ ნადვილად დაიმსახურეთ ყველა ცუდი რამ, რაც გავაკეთებ.

არსებობს გარემოებები, რომლებიც ამ ფენომენის განუსაზღვრელობას ლიმიტს უწესებს. ერთ-ერთ მათგანი ზემოთ იყო მოყვანილი. სახელდობრ, ადამიანებს, დაბალი თვით-შეფასებით, გაცილებით ნაკლები მოთხოვნა აქვთ დაამცირონ თავისი მსხვერპლი. მეორე ფაქტორი, რომელიც დამცირების ფენომენს უწესებს ლიმიტებს, არის მსხვერპლის მხრიდან სამაგიეროს გადახდის უნარიანობა. თუ მსხვერპლს შეუძლია და სურვილი აქვს სამაგიერო გადაუხადოს როდესმე მომავალში, მაშინ ზიანის მიმყენებელი გრძნობს, რომ თანასწორობა აღდგენილი იქნება და შესაბამისად, არ აქვს მოთხოვნილება, გაამართლოს თავისი საქციელი მსხვერპლის დამცირებით. ელენ ბერშეიდის (Ellen Berscheid) და მისი თანაშემწეების⁵⁷ მიერ ჩატარებულ გამჭრიახ ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტებმა მოხალისეებად იმონაწილევეს, რომელშიც თითოეულ მონაწილეს უნდა მიეყენებინა საკმაოდ მტკივნეული ელექტრო შოკი სხვა სტუდენტებისთვის; როგორც ეს მოსალოდნელი იყო, თითოეულმა მონაწილემ დაამცირა მსხვერპლი შოკის მიყენების შედეგად. სტუდენტების ნაწილს უთხრეს, რომ იქნებოდა სამაგიეროს დაბრუნების საშუალება, ანუ სხვა სტუდენტებს საშუალება მიცემოდათ, რომ ასევე დაერტყათ მათთვის შოკი. მათ ვისაც ეგონა, რომ მათ მსხვერპლს სამაგიეროს გადახდის საშუალება ეძნებოდა, არ დაუმცირებია მსხვერპლი. მოკლედ, რადგან მსხვერპლს შეეძლო სამაგიეროს გადახდა, დოსონანსი შემცირებული იყო. ზიანის მიმყენებლებს არ ჰქონდათ მოთხოვნილება დაემცირებინათ მსხვერპლი და ამით თავი დაერწმუნებინათ, რომ მსხვერპლი ამის ღირისი იყო.

ეს შედეგები ვარაუდობს, რომ ომის დროს ჯარისკაცებს შეიძლება ჰქონდეთ მოთხოვნილება, მეტი შეურაცყოფა მიაყენონ სამოქალაქო (რადგან მათ არ შეუძლიათ სამაგიეროს გადახდა), ვიდრე სამხედრო მსხვერპლს. ლეიტენანტი უილიამ გალესის გასამართლების დროს, თავისი როლის გამო, რომელიც მას მიუძღვოდა მსხვერპლის ხოცვა-ჟლეტაში მაი ლაის ახლოს, მისმა ფსიქიატრმა თქვა, რომ ლეიტენანტი ვიეტნამელ ხალხს ნაკლებ ადამიანურად თვლიდაამ სექციაში განხილული კვლევა ალბათ დაგვეხმარება, ნათელი მოვფინოთ ამ ფენომენს. სოციალურმა ფსიქოლოგებმა შისწავლეს, რომ ადამიანები სისასტიკის აქტის შესრულების შედეგად თვალდაც ზიანდებიან. მე ზუსტად არ ვიცი, როგორ მოახერხა ლეიტენანტმა გალემ (და ათასობით სხვამ) ვიეტნამელები ნაკლებ ადამიანურადჩაეთვალა, მაგრამ ჭკუასთან ახლოს იქნება იმის ვარაუდი, რომ როდესაც ომში ვართ ჩართულნი, რომელშიც ჩვენი ქმედებების შედეგად ათასობით უდანაშაულო ადამიანი დაიხოცა,

შეიძლება ვცადოთ ჩვენი მსხვერპლის დამცირება იმისთვის, რომ გავამართლოთ თანამონაწილეობა შედეგში. შეიძლება დაცვინოთ მათ, ვუწოდოთ მათ „გუჟები“ და მოვახდინოთ მათი დეჰუმანიზაცია, მაგრამ როდესაც წარმატებას მივაღწევთ ამის კეთებაში, ფრთხილად იყავით, იმიტომ, რომ უფრო მარტივი ხდება „სუბადამიანების“ მოკვლა და მათთვის ზიანის მიყენება, ვიდრე თანასწორი ადამიანური არსებების მოკვლა და ზიანის მიყენება. შესაბამისად, დისონანსის შემცირებას ამ გზით შეიძლება საშინელი სამომავლო შედეგები ჰქონდეს; ეს ზრდის ალბათობას, რომ საშენლებები, რომლის ჩასადენად ჩვენ მზად ვართ, სულ უფრო და უფრო დამძიმდება. ამ თემას განვაგრძობ მომდევნო თავში. ახლა კი მინდა განვაგრძო აზრი, რომელიც 1 და 2 თავებში მოვიყვანე: საბოლოო ანალიზში ადამიანები პასუხისმგებელი არიან თავიანთ საქციელზე. ყველა არ მოქცეულა ისე, როგორც ლეიტენანტი გალე მოიქცა. ამავე დროს უნდა აღინიშნოს, რომ ლეიტენანტი გალე მარტო არ ყოფილა თავის ქცევაში, ის არის უფრო საზოგადო ფენომენის საოცარი მაგალითი, ამის გათვალისწინებით, მნიშვნელოვანია ვალიაროთ, რომ ზოგიერთმა სიტუაცურმა ფაქტორმა შეიძლება იქონიოს დიდი გავლენა ადამიანის ქცევაზე. შესაბამისად, სანამ ასეთ ქცევას მხოლოდ ახირებულად, მხოლოდ სიგიჟედ, მხოლოდ საზიზღრად ჩავთვლით, ჭკვიანური იქნებოდა, თუ შევისწავლიდით სიტუაციას, რომელიც ქმნის მექანიზმებს ასეთი სახის ქცევის ჩასადენად. შემდეგ შეგვიძლია დავიწყოთ იმის გაგება, თუ რამხელა ფასს ვიხდით იმით, რომ საშუალებას ვაძლევთ გარკვეულ სიტუაციებს, იარსებონ. ალბათ, ჩვენ ბოლოს და ბოლოს შეგვიძლია რამე გავაკეთოთ ამ სიტუაციების თავიდან ასაცილებლად. დისონანსის თეორია გვეხმარება ცოტათი მოვფინოთ ნათელი ამ მექანიზმს.

რა თქმა უნდა, ასეთი სიტუაცია მარტო ომში არ გვხვდება. ბევრი ძალადობრივი აქტი შეიძლება განხორციელდეს უდანაშაულო მსხვერპლზე. ამ აქტებმა შეიძლება მიგვიყვანოს გამართლებებთან, რომელმაც შემდეგ შეიძლება მეტ ძალადობასთან მიგვიყვანოს. წარმოიდგინეთ, რომ ცხოვრობთ საზოგადოებაში, რომელიც უსამართლოა ისეთი უმცირესობა ჯგუფების მიმართ, როგორებიც არიან შავების ან ლათინოსების ჯგუფები.

რომ ავიღოთ გიჟური მაგალითი, მოდით თავი მოვიკატუნოთ, რომ რამდენიმე ათეული წლის განმავლობაში თეთრების საზოგადოება არ უშვებდა ლათინოსებს და შავებს პირველ ადგილზე მყოფ საჯარო სკოლებში და სამაგიეროდ სთავაზობდა მეორე ადგილზე მდგარ სკოლებს და შესაბამისად უმნიშვნელო განათლებას. ასეთი „კეთილი უგულებელყოფის“ შედეგად, საშუალო შავი ან ლათინოსი ბავშვი გაცილებით ნაკლებად განათლებული და ნაკლებად მოტივირებული იყო, ვიდრე საშუალო თეთრი, იგივე კურსზე მყოფი, ბავშვი. ისინი ამის დემონსტრაციას ახდენენ მიღწევების ტესტის ცულად ჩაბარებით. ასეთი სიტუაცია აძლევს ოქროს შესაძლებლობას სამოქალაქო ლიდერებს, რომ გაამართლონ თავიანთი დისკრიმინაციული ქცევა და შესაბამისად შეიმცირონ დისონანსი. „თქვენ ხელავე“ შეიძლება თქვან მათ, „ის ადამიანები სულელები არიან (რადგან ცუდი შედეგები აქვთ მიღწევების ტესტში); ნახეთ რა ჭკვიანები ვიყავით, როცა გადავწყვიტეთ, რომ არ დაგვეხარჯა მათში რესურ-

სები მაღალი განათლების მიცემაში. ამათ ვერ ასწავლი“ ეს თვით-აღსრულებადი წინასწარმეტყველება სისასტიკისა და უარყოფის მშვენიერი გამართლებაა. ასევეა მორალური დაქვემდებარებულობის ატრიბუცია შვედისა და ლათინოსებისთვის. თუ ჩვენ გამოვამწყვდევთ რასობრივ უმცირესობებს გადაჭედულ გეტოში, ვქმნით სიტუაციას, სადაც კანის ფერი თითქმის გარდაუვალად ქმნის ძალებს, რომელიც ხელს უშლის ადამიანებს იმონაწილეონ ზრდის და წარმატების იმ შესაძლებლობებში, რომელიც ყველა თეთრკანიან ამერიკელს აქვს. ტელევიზიით უმცირესობები ხედავენ ადამიანებს, რომლებიც წარმატებას აღწევენ და ცხოვრობენ საშუალო კლასის ფუფუნებაში. ისინი მტკივნეულად ინფრმირებულნი ხდებიან იმ შესაძლებლობებზე, კომფორტზე და ფუფუნებაზე, რომელიც მათთვის არ არის ხელმისაწვდომი. თუ მათ ფრუსტრაციას მივყავართ ძალადობასთან, ან თუ მათი სასოწარკვეთილება მათ უბიძგებს ნარკოტიკისკენ, მათი თეთრი და-ძმებისთვის ძალიან მარტივია თვითკმაყოფილები იხდნენ და მცოდნეებით გააქნიონ თავი და მიაწერონ მათი ქცევა რაიმე მორალურ დაქვემდებარებულობას. როგორც ედვარდ ჯონსმა და რიჩარდ ნისბეტმა (Richard Nisbett)⁵⁸ აღნიშნეს, როდესაც რაიმე უბედურება შეგვემთხვევა, მიდრეკილნი ვართ მისი ატრიბუცია მოვახდინოთ რაიმეზე გარემოში; მაგრამ როდესაც ვხედავთ იგივე უღურებას სხვა ადამიანის თავზე, ჩვენ მიდრეკილნი ვართ ეს მივაწეროთ რაიმე სისუსტეს ამ პიროვნების ხასიათში.

გარდაუვალობის ფსიქოლოგია

ჯორჯ ბერნარდ შოუზე მამამისის ალკოჰოლიზმმა ძალიან დააზარალა, მაგრამ ის მაინც ეცადა, რომ ეს ექტი უფრო მსუბუქი გაეხადა. მან ერთხელ დაწერა: „თუთავს ვერ აღწევთ ოჯახის ჩონჩხს, შეეცადეთ ის აცეკვოთ მაინც.“⁵⁹ რაღაც გაგებით, დისონანსის თეორია აღწერს გზებს, რომლებიც ადამიანებს აქვთ, რომ აცეკვონ თავიანთი ჩონჩხები; იცხოვრონ უსიამოვნო შედეგებთან ერთად. ეს არის ის სიმართლე, როდესაც ჩნდება სიტუაცია, რომელიც ერთდროულად არის ნეგატიური და გარდაუვალი. ამ შემთხვევაში ადამიანები ცდილობენ საუკეთესო მიიღონ, სიტუაციის უსიამოვნების კოგნიტური მინიმალიზაციის გზით. ერთ ექსპერიმენტში ჯეკ ბრემმა (Jack Brehm)⁶⁰ დაითანხმა ბავშვები მოხალისეების სტატუსით ეჭამათ ბოსტნეული, რომელიც ადრე ნათქვამი ქონდათ, რომ არ მოსწონდათ. ბოსტნეულის ჭამის შემდეგ, ექსპერიმენტატორმა დააჯერა ბავშვების ნაწილი, რომ მომავალშიც მოსალოდნელი იყო, რომ ამ ბოსტნეულს ხშირად შეჭამდნენ, დანარჩენი ბავშვები ასეთი ინფორმირებულნი არ იყვნენ. ბავშვებმა, რომლებსაც დააჯერეს, რომ მომავალშიც გარდაუვალად შეჭამდნენ ამ ბოსტნეულს, წარმატებულად დაირწმუნეს თავი, რომ ეს ბოსტნეული არც ისე ცუდია. მოკლედ, კოგნიცია „მე არ მომწონს ეს ბოსტნეული“ დისონანტურია კოგნიციასთან „მე შევჭამ ამ ბოსტნეულს მომავალში.“ დისონანსის შესამცირებლად ბავშვებმა დაიჯერეს, რომ ბოსტნეული მართლაც არ იყო ისეთი ცუდი, როგორც მათ ეს ადრე ეგონათ. ჯონ დარლიმ (John Darley) და ელენ ბერშიდმა (Ellen Berscheid)⁶¹ აჩვენეს, რომ იგივე

ფენომენი მუშაობს ზრდასრულ ადამიანებთან მიმართებაშიც. მათ ექსპერიმენტში, კოლეჯის მოსწავლე ქალები მოხალისედ იყვნენ ჯგუფში, რომელშიც თითოეული სტუდენტი განიხილავდა თავის სექსუალურ ქცევას და სექსუალურ სტანდარტებს ქალებთან, რომელთაც არ იცნობდა. ამ დისკუსიის სესიის დაწყებამდე ყველა მონაწილეს მისცეს ორი საქალაქი. თითოეული შეიცავდა იმ ქალების პიროვნულ აღწერას, რომლებიც მოხალისედ ჩაერთნენ იგივე გამოცდილებაში; აღწერები მოიცავდა სასაიმიოვნო და უსაიმიოვნო მახასიათებლებს. მონაწილეების უმეტესობას ეგონა, რომ ინტერაქცია ექნებოდათ საქალაქი A-ში აღწერილ ახალგაზრდა ქალებთან. დანარჩენ მონაწილეებს დააჯერეს, რომ მათ ინტერაქცია ექნებოდათ საქალაქი B-ში აღწერილ ქალებთან. ამ ქალებთან შეხვედრამდე მონაწილეებს სთხოვეს შეეფასებინათ თითოეული მათგანი იმ აღწერის საფუძველზე, რომელიც წაიკითხეს. მათ, ვინც იგრძნეს, რომ გარდაუვალად მოუწევდათ თავისი ინტიმური საიდუმლოებების გაზიარება საქალაქი A-ში აღწერილ ახალგაზრდა ქალთან, მიიჩნიეს ის უფრო მეტად მომხიბლავად, ვიდრე საქალაქი B-ში აღწერილი ქალი, ხოლო მათ ვისაც ეგონა, რომ არ ექნებოდათ შეხვედრა საქალაქი B-ში აღწერილ ქალთან, ის მომხიბვლელად ჩათვალეს. როგორც ბოსტნეულის შემთხვევაში, გარდაუვალობა აიძულებს გულს გახდეს უფრო მოყვარული. ცოდნა, რომ ვიღაც უცილობლად აპირებს დროის გატარებას სხვა პიროვნებასთან, ზრდის ამ პიროვნების პოზიტიურ ასპექტებს – ან, როგორც მინიმუმ, ამცირებს მის ნეგატიურ ასპექტებს. მოკლედ, ადამიანები მიდრეკილნი არიან საუკეთესო მიიღონ იმისგან, რაც იციან, რომ აუცილებლად უნდა მოხდეს.

მსგავსი ფენომენი ჩნდება საპრეზიდენტო არჩევნების დროსაც. აბა, დაფიქრდით ამაზე: აუტანელი იქნებოდა, რომ თქვენი ერის იდეა (ყველაზე დიდი ძალაუფლების მქონე ერის) წარმართული იყოს ისეთი ვინმეს მიერ ვინც თქვენ ტოტალურ იდიოტად მიგაჩნიათ. მაშ რას აკეთებენ ადამიანები ამის თაობაზე? ისინი ცდილობენ საუკეთესო მიიღონ ამისგან. 2000 წლის საპრეზიდენტო არჩევნებამდე ერთი კვირით ადრე, აარონ კაიმ (Aaron Kay) და მისმა კოლეგებმა⁶² ათასობით ადამიანს მისცეს სტატია, რომელიც წარმოადგენდა არჩევნების შესაძლო შედეგების დამაჯერებელ ანალიზს. ზოგმა მონაწილემ წაიკითხა, რომ ყველაზე პატივსაცემი ექსპერტები ვარაუდობდნენ, რომ ბუში მოიგებდა დიდი მაჩვენებლით, ხოლო დანარჩენებმა წაიკითხეს, რომ იგივე ექსპერტების ვარაუდობდნენ, რომ მას ექნებოდა მცირე გამარჯვება. სხვებმა წაიკითხეს წინასწარმეტყველებები გორის დიდი და მცირე გამარჯვებების შესახებ. ამ ადამიანებს შემდეგ სთხოვეს შეეფასებინათ ორივე კანდიდატის, ბუშის და გორის, პრეზიდენტობის სასურველობა.

შედეგმა აჩვენა ძლიერ კავშირი კანდიდატის მოგების აღქმულ ალბათობასა და მის სასურველობაზე ამომრჩევლისთვის. ორივემ, რესპუბლიკელებმა და დემოკრატებმა, შეაფასეს გორი, როგორც უფრო სასურველი, რადგან მისი მოგების ალბათობა გაიზარდა, ხოლო ბუში, როგორც ნაკლებად სასურველი, რადგან მისი მოგების ალბათობა შემცირდა.

ნეგატიურობის შემცირება შეიძლება იყოს ადაპტაციური სტრატეგია, როდესაც საქმე ეხება დაწუნებულ ბოსტნეულს, დისკუსიას ვინმესთან, რომელიც არასდროს არ გინახავთ მანამდე და იმის სწავლაც კი, რომ იცხოვრო იმ პრეზიდენტის მმართველობაში, რომლისთვისაც ხმა არ მიგიცია. მაგრამ, არსებობს სიტუაციები, სადაც ეს სტრატეგია შეიძლება სავალალო გახდეს. წარმოიდგინეთ ლოს ანჯელესის კალიფორნიის უნივერსიტეტის სტუდენტების შემთხვევა. გეოლოგიურმა კვლევებმა, რომელიც 1980-იანი წლების შუაში ჩატარდა, აჩვენა, რომ არსებობდა 90 პროცენტი ალბათობა, რომ ერთი დიდი მიწისძვრა მაინც მოხდებოდა ლოს ანჯელესში მომდევნო 20 წლის განმავლობაში. ასეთი გარდაუვალი კატასტროფის წინაშე, რაციონალური ადამიანები აღიარებდნენ საფრთხეს და იმუშავებდნენ, რომ მომზადებულიყვნენ უსაფრთხოების ზომების წინასწარი მიღებით. 1987 წელს, ლოს ანჯელესის კალიფორნიის უნივერსიტეტის ორმა სოციალურმა ფსიქოლოგმა, დარინ ლეჰმანმა (Darrin Lehman) და შელი ტელორმა (Shelley Taylor)⁶³ ჩაატარეს ინტერვიუები 120 ბოლო კურსის სტუდენტთან თავიანთ უნივერსიტეტში და განსაზღვრეს, რომ ეს არ იყო ის შემთხვევა. მათი შედეგები არღვევდა წესრიგს: მარტო 5 პროცენტს ჰქონდა მიღებული უსაფრთხოების ზომები (მაგალითად, ცეცხლის ჩამქრობის პოზიციონირება); მარტო მესამედმა იცოდა, რომ საუკეთესო ქცევა მიწისძვრის დროს არის მძიმე ავეჯის ქვეშ შეძრომა ან გასასვლელში დგომა; და არც ერთ რესპონდენტს არ ჰქონდა მიღებული მოსამზადებელი ზომები, რომელსაც ექსპერტებმა გაუწიეს რეკომენდაცია. როგორც ჩანს, კარგად განათლებულ ხალხს შორისაც, ტიპური პასუხს გარდაუვალ კატასტროფაზე არაფერი აქვს საერთო მისთვის მომზადებასთან.

აღსანიშნავია, რომ დაძლევის სტილები განსხვავდებოდა, როგორც სტუდენტების ცხოვრების სიტუაციის ფუნქცია. იმის ალბათობა, რომ სტუდენტებს, რომლებიც ცხოვრობდნენ სეისმური საფრთხის მატარებელ ნაწილში, უფრო მეტად გაუმკლავდებოდნენ შექმნილ სიტუაციას მასზე ფიქრზე უარის თქმით, ან მოსალოდნელი ზარალის მინიმალიზაციით, ვიდრე ის სტუდენტები, რომლებიც ცხოვრობდნენ უსაფრთხო ნაწილში. ანუ, მათ, ვინც ყველაზე დიდი საფრთხის წინაშე იდგა თუ მიწისძვრა მოხდებოდა, უარი თქვეს ეფიქრათ გარდაუვალ კატასტროფაზე, ეს სტუდენტები იყვნენ ისინი, ვინც სათანადოდ არ შეაფასა კატასტროფის აუცილებელი სიმკაცრე. მოკლედ, თუ ღრმად ვარ დარწმუნებული, რომ მიწისძვრა მოხდება, როგორ უნდა გავამართლო, რომ სახიფათო ნაწილში ვაგრძელებ ცხოვრებას? მარტივად. უარვყოფ იმას, რომ იქნება მიწისძვრა და უარს ვამბობ ვიფიქრო მასზე. თვით-გამართლებითი პასუხი სახიფათო და გარდაუვალ მოვლენაზე შეიძლება სანუგეშო იყოს მოკლე დროით. მაგრამ, როდესაც ისინი გვაკავებენ ჩვენ იმ ნაბიჯების გადადგისგან, რომელიც უზრუნველყოფს ჩვენს უსაფრთხოებას, ასეთი პასუხი შეიძლება, საბოლოო ჯამში, სასიკვდილო აღმოჩნდეს.

არ არის საჭირო იმის თქმა, რომ გეოლოგიური წინასწარმეტყველებები 1980-იანი წლების შუაში მართალი აღმოჩნდა. 1994 წლის ზამთარში ლოს ანჯელესის ტერიტორიაზე მოხდა ძლიერი მიწისძვრა, რომელმაც გამოიწვია დიდი რაოდენობით

საკუთრების დაზიანება და ავტოსტრადების დესტრუქცია, რამაც შეაჩერა ტრანსპორტირება რამდენიმე თვით. საბდნიეროდ, რადგან მიწისძვრა მოხდა 4:30 საათზე დღისით, არდადეგების პერიოდში, სიცოცხლის დანაკარგი შედარებით მცირე იყო. მიუხედავად იმისა, რომ ეს იყო დიდი მიწისძვრა, ექსპერტებმა ივარაუდეს, რომ უფრო დიდი ჯერ კიდევ არ მომხდარა. როგორ გგონიათ, 1994 წლის მიწისძვრა უბიძგებს ხალხს უფრო მეტად მომზადებულნი შეხვდნენ ახალს?

როგორც თქვენ ალაბთ შეამჩნიეთ, აქ არის საინტერესო განსხვავება იმ ბავშვების, რომლებიც დაწუნებულ ბოსტნეულს უყურებენ, ან კოლეჯის სტუდენტებს, რომლებიც სხვა პიროვნებასთან გარდაუვალი შეხვედრის პირისპირ დგანან, პასუხებს და მერჯულს მხრივ გარდაუვალი მიწისძვრის საშიშროების წინაშე მდგარ უნივერსიტეტის სტუდენტების პასუხს შორის. პირველ სიტუაციებში, გარდაუვალი აღიარებულია და დამოკიდებულებები, რომელიც ხაზს უსვამს ამ მოვლენის პოზიტიურ ასპექტებს, მომართულია. უკანასკნელი სიტუაცია კი მოიცავს მაღალი ალბათობის მქონე მოვლენასთან დაპირისპირებას, რომელიც ემუქრება სიცოცხლეს და ძალიან არაკონტროლირებადია. ადამიანური ფანტაზიის ლიმიტების დაჭიმვა იქნებოდა მიწისძვრის, როგორც სასურველის რედეფინიცია – ან მისი წარმოდგენა, როგორც ნებისმიერი რამ, მაგრამ არა კატასტროფა. ჩვენ არ შეგვიძლია თავიდან ავიცილოთ მიწისძვრა; საუკეთესო, რისი იმედიც უნდა გვქონდეს ის არის, რომ უნდა ვუპასუხოთ მას ადაპტირებულად, იმ გარანტიების მიუხედავად, რომ უსაფრთხოების ზომები გადაგვარჩენს. შესაბამისად, ჩვენი საპასუხო რეაქციის ბუნება შეიძლება ძალიან დამოკიდებული იყოს იმაზე, გვჯერა თუ არა, რომ პრევენციული ნაბიჯები გაზრდის ჩვენს კონტროლს გარდაუვალზე. თუ ასეთი ნაბიჯები ფუჭად გვეჩვენება, მაშინ ძალისხმევის გაზრდის პერსპექტივა ხელს შეუწყობს ჩვენი დისონანსის გრძნობის შემდეგ გაზრდას, ასეთ სიტუაციაში ჩვენ უფრო მიდრეკილნი ვართ გავმართლოთ უსაფრთხოების ზომების მიუღებლობა მოსალოდნელი კატასტროფის პოტენციურობის უარყოფით ან მისი მაგნიტუდის ძალიან დაბალი შეფასებით. იგივეაირად, როგორც 3 თავში აღვნიშნე, მეცნიერების უმეტესობა თანხმდება, რომ გლობალური დათბობა ქმნის დიდ საფრთხეს მთელი პლანეტისთვის, მაგრამ ბევრი ამერიკელი კვლავ რჩება მისდამი გულგრილი. გაიხსენეთ, მე ვივარაუდე, რომ ადამიანები შეიძლება საკმაოდ შეშინებულნი არ იყვნენ გლობალური დათბობით, რადგან ეს არ არის ისეთი მუქარა, რომელიც ადამიანებს აიძულებს დაუყოვნებლივ იმოქმედონ. დისონანსის თოერია ამბობს, რომ თუ გვინდა, ადამიანები ვაიძულოთ რამე ქცევა გააკეთონ გლობალურ დათბობასთან დაკავშირებით, უმნიშვნელოვანესი იქნებოდა მათ დარწმუნება, რომ გლობალურ დათბობასთან დაკავშირებით რამის გაკეთება მათი ხელეწიფებათ. უბრალოდ, შიშების დაგროვებამ შეიძლება აიძულოს ადამიანები უარყონ მისი არსებობა ან აქტიურად უგულვებლყოფნა მეცნიერული მტკიცებულება.

არის დისონანსის შემცირება არაცნობიერი? როგორც ეს აღნიშნული იყო წინა თავში, ადამიანები არ არიან დახელოვნებულნი იმის წინასწარმეტყველებაში, თუ რამდენად სწრაფად შეძლებენ ნეგატიურ მოვლენებთან შეგუებას. სხვა სიტყვებით

რომ ვთქვათ, ჩვენ არ ვიცით, რამდენად წარმატებით შევამცირებთ დისონანსს, რამდენად დახელოვნებულნი ვართ იმაში, რომ ჩვენი ჩონჩხი ვაცეკვოთ. და კვლავ, ამას აქვს მნიშვნელოვანი შედეგები იმ არჩევანისთვის, რომელსაც ვაკეთებთ. იმის გათვალისწინებით, რომ ადამიანებმა წარმატებით მოახდინეს დისონანსის შემცირება წარსულში, რატომ არ ხდება ისე, რომ მათ იცოდნენ, რომ ასე მოხდება მომავალშიც. პასუხი არის, რომ დისონანსის შემცირების პროცესი არის არაცნობიერი. ხალხი არ სხდება და ფიქრობს: „მგონი ახლა ცოტა დისონანსს შევამცირებ.“ რა ხდება, როცა თქვენი საყვარელი ადამიანი მიგატოვებთ? ნელ-ნელა თქვენ დაარწმუნებთ თავს, რომ ეს პიროვნება არის აუტანელი, ეგოცენტრული მბებზარა (ცუდი სუნთქვით!) და რომ თქვენ უკეთესს იმსახურებთ. ეს პროცესი უფრო დამაჯერებელია, თუ ხდება ცნობიერი ინფორმირებულობის დონის ქვემოთ. რადგან დისონანსის რედუქციის პროცესი ძირითადად არაცნობიერია, ჩვენ არ ვჭვრეტთ წინასწარ, რომ ის ჩვენ მომავალი ტანჯვისგან დაგვიცავს, შესაბამისად ჩვენ ვწინასწარმეტყველებთ, რომ შემდეგში, როცა მიგატოვებენ, ჩვენი ტკივილი უფრო ძლიერი და ხანგრძლივი იქნება, ვიდრე სინამდვილეში.

ამის ერთი იმპლიკაცია არის ის, რომ ჩვენ მიდრეკილნი ვართ უფრო ნაკლებად ვინანოთ „არასწორი“ გადაწყვეტილების მიღება, ვიდრე გვეგონია. წარმოიდგინეთ, რა მოხდებოდა კლასიკური ფილმის კასაბლანკას ფინალში, მაგალითად ინგრიდ ბერგმანი, რომ არ დაბრუნებულყო თავის ქმართან და დარჩენილიყო მაროკოში ჰემფრი ბოგარტთან ერთად. ინანებდა ამას? – როგორც ბოგარტი ეუბნება ცნობილ გულის განმგმირავ სიტყვაში: „შეიძლება დღეს არა, შეიძლება არც ხვალ, მაგრამ მალე და მთელი თავისი ცხოვრების განმავლობაში?“ თუ ის სამუდამოდ ინანებდა ბოგარტის მიტოვებას? ვვარაუდობ, რომ პასუხი ორივე კითხვაზე არის არა. ორივე გადაწყვეტილება გააბედნიერებდა მას გრძელ ვადიან პერსპექტივაში. ბოგარტი იყო მჭევრმეტყველი, მაგრამ ცდებოდა და დისონანსის თეორია გვეუბნება, რატომ: დროის განმავლობაში ინგრიდი იპოვნიდა მიზნებს თავი კარგად ეგრძნო ნებისმიერი გადაწყვეტილების მიღების შემთხვევაში.⁶⁴ ეს არ ნიშნავს იმის თქმას, რომ ჩვენ არასდროს განვიცდით სინანულს. მაგრამ, მხედველობაში თუ ვიქონიებთ უთვალავ გადაწყვეტილებას, რომელსაც ჩვენ ვიღებთ, გაოგნებული დარჩებით იმით, თუ რამდენად ცოტა მათგანს ვნანობთ.

თვით-პატივისცემის მინიშნალოვნება

ამ თავში ჩვენ ვნახეთ, როგორ შეუძლია ჩვენს ვალდებულებას რაიმე გარკვეული ქცევის მიმართ გაყინოს ან შეცვალოს ჩვენი დამოკიდებულებები, დაამახინჯოს ჩვენი პერცეფციები და განსაზღვროს, რა სახის ინფორმაციას ვეძიებთ. ასევე, ადამიანი შეიძლება გახდეს ჩართული სიტუაციაში სხვადასხვანაირი გზით – გადაწყვეტილების მიღებით, ბევრი მუშაობით მიზნის მისაღწევად, იმის დაჯერებით, რომ რაღაცა გარდაუვალია, ისეთ ქმედებაზე პასუხისმგებლობის აღებით, რომელსაც აქვს სერიოზული შედეგები (როგორც არის ვინმესთვის ზიანის მიყენება) და

ასე შემდეგ. როგორც ადრეც აღვნიშნე, ჩართულობის ღრმა ფორმას ადგილი აქვს სიტუაციებში, სადაც პიროვნების თვით-პატივისცემა არის რისკის ქვეშ. ამგვარად, თუ მე ჩავდივარ სასტიკ ან სულელურ საქციელს, ეს ემუქრება ჩემს თვით-პატივისცემას, რადგან ის ჩემს გონებას მიმართავს შესაძლებლობისკენ, რომ მე ვარ სასტიკი ან სულელი პიროვნება. კოგნიტური დისონანსით ინსპირირებულ ათასობით ექსპერიმენტში, ნათელი შედეგები იყო მიღებული იმ სიტუაციებში, სადაც პიროვნების თვით-პატივისცემა იყო ჩართული. უფრო მეტიც, როგორც მოსალოდნელი იყო, ჩვენ ვნახეთ, რომ ინდივიდები, რომლებსაც აქვთ მაღალი თვით-პატივისცემა, ყველაზე მეტად განიცდიან დისონანსს, როდესაც იქცევიან სასტიკად ან სულელურად. კვლევებში აჩვენებს, რომ, როდესაც დისონანსი წარმოშობილია, ადამიანები მაღალი თვით-შეფასებით უფრო გულმოდგინედ იმუშავენ მის შესამცივებლად, ვიდრე ადამიანები თვით-პატივისცემის საშუალო დონით.⁶⁵

რა ხდება მაშინ, როდესაც ინდივიდს აქვს ნამდვილად დაბალი თვით-პატივისცემა? თეორიულად, თუ ასეთი პიროვნება ჩაიდენს სულელურ ან არა მორალურ საქციელს, ის არ განიცდის დიდ დისონანსს. კოგნიცია „მე ჩავიდინე არა მორალური საქციელი“ კონსონანტურია კოგნიციასთან „მე ვარ ნაგავი. მოკლედ რომ ვთქვათ, ადამიანებს, დაბალი თვით-პატივისცემით, არ გაუჭრდებათ არა მორალური აქტის ჩადენა, რადგან არამორალური აქტების ჩადენა არ არის დისონანტური მათ მეკონცეპტთან. მეორეს მხრივ, იმის ალბათობა, რომ ადამიანები მაღალი თვით-პატივისცემით თავს შეიკავებენ არამორალურად მოქცევისგან უფრო დიდია, რადგან ასეთი ქმედება გამოიწვევს დიდ დისონანსს.

მე შევამოწმე ეს მტკიცება დევიდ მატესთან (David Mattee)⁶⁶ ერთად. ჩვენ ვივარაუდეთ, რომ ინდივიდები, ვისაც დაბალი წარმოდგენა ჰქონდათ თავიანთ თავზე, სავარაუდოდ უფრო ითაღლითებდნენ (თუ ამის შესაძლებლობა ექნებოდათ) ვიდრე ინდივიდები, რომლებსაც მაღალი წარმოდგენა ჰქონდათ საკუთარ თავზე. უნდა განვმარტოთ, რომ ჩვენ იმ მარტივ ვარაუდს არ გამოთქვამდით, რომ ადამიანები, რომლებსაც თავი უნამუსო გონია, უფრო მეტად ითაღლითებს, ვიდრე ადამიანი, რომელსაც თავი პატიოსანი გონია. ჩვენი წინასწარმეტყველება ცოტათი უფრო გაბედული იყო. ის დაფუძნებული იყო იმ ვარაუდზე, რომ თუ ნორმალური ადამიანი მიიღებს თავით-პატივისცემაზე დროებით დარტყმას (მაგალითად, თუ მათ საყვარელი ადამიანი მოატყუებს, ან გამოცდაზე ჩაიჭრებიან) და შესაბამისად თავს იგრძნობენ ცუდად და უსარგებლოდ, იმის ალბათობა, რომ ისინი ითაღლითებენ კარტში, ფეხს კრავენ თავიანთ ძალს ან გააკეთებენ ბევრ რამეს, რომელიც თანხვედრაშია საკუთარ თავზე დაბალ წარმოდგენასთან. როგორც იმ გრძნობის ფუნქცია, რომ ისინი არიან მდაბალი ადამიანები, ინდივიდები ჩაიდენენ სულმდაბალ აქტებს.

ჩვენს ექსპერიმენტში, ჩვენ დროებით შევცვალეთ კოლეჯის სტუდენტების თვით-პატივისცემა მათი პიროვნების შესახებ ცრუ ინფომარციის მიწოდებით. პიროვნების ტესტის გაკეთების შემდეგ სტუდენტების ერთ მესამედს მიეცა დადებითი უკუკავშირი, კერძოდ, მათ უთხრეს, რომ ტესტმა აჩვენა, რომ ისინი არიან ზრდასრული, საინტერესო, ღრმა და ა.შ. მეორე მესამედს მიეცა უარყოფითი უკუკავშირი,

მათ უთხრეს, რომ ტესტის მიხედვით, ისინი არიან შედარებით მოუმწიფებელი, უინტერესო, შედარებით ზერელე და ა.შ. სტუდენტების დანარჩენ ნაწილს არ ქონდა ინფორმაცია ტესტის შედეგებზე.

ტესტის შემდეგ სტუდენტებმა დაუყოვნებლივ იმონაწილევეს ექსპერიმენტში, რომელსაც არ ქონდა აშკარა კავშირი სხვა ფსიქოლოგის მიერ ჩატარებულ პიროვნების ტესტთან. როგორც ამ მეორე ექსპერიმენტის ნაწილი, მონაწილეებმა ითამაშეს კარტი თავისი მეგობარი სტუდენტების წინააღმდეგ. ეს იყო აზარტული თამაში, სადაც სტუდენტებს შეეძლოთ ფულის დადება. მათ უთხრეს, რომ მოგებული ფული მათი იყო. თამაშის განმავლობაში მათ რამდენჯერმე მიეცათ თაღლითობის საშუალება, სადაც მათი გამოჭერა შეუძლებელი იყო. სიტუაცია ისე იყო მოწყობილი, რომ თუ სტუდენტი გადაწყვეტდა, რომ არ ეთაღლითა, ის აუცილებლად წააგებდა, მაგრამ თუ გადაწყვეტდა თაღლითობას, ის დარწმუნებული იყო, რომ საკმაო თანხას მოიგებდა.

შედეგებმა აჩვენა, რომ იმ სტუდენტებმა, რომლებმაც მიიღეს მათი თვით-პატივისცემის დასადაბლებლად განკუთვნილი ინფორმაცია, იყო უფრო მეტად ითაღლითეს, ვიდრე მათ, ვინც მიიღო მაღალი თვით-პატივისცემის ინფორმაცია. საკონტროლო ჯგუფი – რომელსაც არ მიუღია არავითარი ინფორმაცია – აღმოჩნდა ზუსტად შუაში. ეს აღმოჩენები ვარაუდობს, რომ ნამდვილად ღირებული იქნებოდა, რომ მშობლები და მასწავლებლები ფხიზლად იყვნენ თავიანთი ქცევების პოტენციურად შორსგამიზნული შედეგების თაობაზე, რადგან ეს გავლენას ახდენს მათი შვილების და მოსწავლეების თვით-პატივისცემაზე. განსაკუთრებით, თუ მაღალ თვით-პატივისცემას შეუძლია იყოს ბუფერი უსინდისო საქციელის ჩადენის წინააღმდეგ, მაშინ სწორი იქნება თუ ყველაფერს გავაკეთებთ იმისთვის, რომ ინდივიდებს დავეხმაროთ ისწავლონ საკუთარი თავის პატივისცემა და სიყვარული. ახალი საველე ექსპერიმენტი მხარს უჭერს ამ იდეას და აჩვენებს მე-კონცეფციის გაძლიერების პოტენციურ სარგებელს აკადემიური მიღწევებისთვის. ამ ექსპერიმენტში ჯეფრი კოჰენმა (Geoffrey Cohen) და მისმა კოლეგებმა⁶⁷ აღმოაჩინეს, რომ აფრო ამერიკელი ბავშვები იღებდნენ მნიშვნელოვნად მაღალ ნიშნებს, თუ სასკოლო წლის დასაწყისში მათი თვით-პატივისცემა გაზრდილი იყო საკლასო დავალებით, რომელიც მათ ფოკუსს მიმართავდა პერსონალურ სიძლიერებსა და ღირებულებებზე.

ფრთხილად უნდა ვიყოთ ამ შედეგების გენერალიზაციის დროს. თვით-პატივისცემის გაძლიერება არ გამოიწვევს პოზიტიურ შედეგებს, თუ ეს გაცემებულია ხელოვნურად ან ზედაპირულად. თუ ადამიანის თვით-პატივისცემა არ არის რეალობაში⁶⁸ გამყარებული ან თუ ის ნარცისისტულია – ანუ, თუ დამყარებულია სხვებზე უპერატესად ყოფნის ცრუ გრძნობაზე – ამან შეიძლება გამოიწვიოს ჭარბი ნეგატიური შედეგები. მაგალითად, ექსპერიმენტების წყებაში, როი ბაუმესტერმა (Roy Baumeister), ბრედ ბუშმანმა (Brad Bushman) და კეიტ კემპბელმა (Keith Campbell)⁶⁹ აღმოაჩინეს, რომ, როდესაც პიროვნების ნარცისულ თვით-პატივისცემას ემუქრება კრიტიციზმი, პიროვნება აგრესიული იქნება კრიტიკოსის მიმართ იმიტომ, რომ გაიმარჯვოს და აღიდგინოს მუქარის ქვეშ მყოფი თვითშეფასება. ერთ

ექსპერიმენტში მათ სთხოვეს მონაწილეებს დაეწერათ ესე. ეს ესეე გაკრიტიკებულ იყო მათი პარტნიორის მიერ. კრიტიკის მიღების შემდეგ, მონაწილეებს საშუალება ქონდათ გამოეხატათ თავისი ანტაგონიზმი პარტნიორის მიმართ, მათთვის არასასიამოვნო ხმაურის მოსმენიებით. მონაწილეები აკონტროლებდნენ დეცებლების დონეს. ხმაურის გამომწვევეს ყველაზე მაღალ დეციბელზე აუწიეს, მათ, ვისაც ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი ქონდა თვით-პატივისცემასა და ნარცისიზმში. მოკლედ რომ ვთქვათ, როდესაც მათ გაზვიადებულ წარმოდგენას საკუთარ თავზე რამე ემუქრება, ნარცისის ადამიანები ბრზბდებიან და იქცევიან უფრო აგრესიულად, ვიდრე საშუალო ადამიანი. კრისტინა სალმივალი (Christina Salmivalli) და მისი კოლეგები⁷⁰ ამბობენ, რომ ეს სინდრომი, მაღალი ნარცისისტული თვით-პატივისცემა, არ არის ნამდვილი მაღალი თვით-პატივისცემა, ის უფრო არის ქალღღივით ფარატი-ნა, თვით-გაზვიადებული და დაუცველობის გრძნობაზე დამყარებული რამ. მათ აღმოაჩინეს, რომ თვით-პატივისცემის ეს ფორმა წარმოდგენილია სკოლის ჩხუბისთა-ვებში, მაშინ როცა ახალგაზრდები ნამდვილად მაღალი თვით-პატივისცემით უფრო დაცულები არიან და არ ერთვებიან ჩხუბებში. ასეთი ინდივიდები უფრო ეცდებიან ჩხუბის/დაშინების მსხვეპრლის დაცვას.

დისკომფორტი თუ თვით-აღქმა?

კოგნიტური დისონანსის თეორია მოტივაციური თეორიაა. თეორიის მიხედვით, დისკომფორტი, რომელიც გამოწვეულია მე-კონცეფციის საფრთხის გამო, უქმნის ადამიანებს მოტივაციას, შეცვალონ თავიანთი რწმენები და ქცევა. მაგრამ, როგორ უნდა გავიგოთ, მართლა განიცდიან თუ არა ამ გამოცდილების დროს ადამიანები დისკომფორტს? ალბათ, ეს უბრალოდ თვით-აღქმის საკითხია. ეს შესაძლებლობა კარგად არის დაჭერილი იუმორისტულ გამონათქვამში „როგორ უნდა ვიცოდე, რას ვფიქრობ სანამ არ დავინახავ რას ვაკეთებ?“ ბევრი წლის წინ დარილ ბემმა (Daryl Bem)⁷¹ განავითარა თვით-აღქმის ცნება და მიუსადაგა ის დისონანსის თეორიის ზოგიერთ კვლევას. ბემმა თქვა, რომ ადამიანები, რომლებიც განიცდიან დამოკიდებულების ან ქცევის შეცვლას ამ სიტუაციებში, შეიძლება არ განიცდიდნენ დისკომფორტს და შეიძლება არ იყონ მოტივირებული თვით-გამართლებისთვის. ისინი უფრო შეიძლება აკვირებოდნენ თავიანთ ქცევას მშვიდად და გააკეთონ დასკვნები ამ დაკვირვებებიდან. ბემის ვარაუდი ნადვილად აზრიანია. როგორც იცით, ჩვენ გვაქვს ძლიერი მიდრეკილება ასეთი ატრიბუციების გაკეთებისკენ – ადამიანების და ჩვენი თავის მიმართ. მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ კაფეტერიაში არის დესერტის მრავალფეროვანი არჩევანი და თქვენ ირჩევთ ქლიავის ნამცხვარს. მე რომ დაგაკვირვებოდით კაფეტერიაში, ჩავთვლიდი, რომ თქვენ ეს ნამცხვარი გიყვართ. ბემი ამბობს, რომ თუ თქვენ თვითონ დააკვირდებით თქვენს საქციელს, იგივე დასკვნამდე მიხვალთ: „მე ავირჩიე ეს ნამცხვარი, შესაბამისად, ალბათ მე ის მომწონს.“

აქამდე ჩემს და ბემს შორის უთანხმოება არ არსებობს. მაგრამ აი აქ ხდება ის საინტერესო: წარმოიდგინეთ, რომ ხართ იელის უნივერსიტეტის სტუდენტი და

წერთ ესეს, სადაც ნიუ ჰევენის პოლიციას პატიობთ ბრუტალობას (როგორც ეს იყო ზემოთ აღწერილ კოენის ექსპერიმენტში). ბემის მიხედვით, თქვენ მშვიდად დააკვირდებოდით თქვენ ქცევას, მხრებს აჩეჩავდით და იტყოდით „რადგან მე დავწერე ეს ესე (მხოლოდ 50 ცენტად!), მე მგონი უნდა მჯეროდეს იმის, რაც დავწერე... სხვა შემთხვევაში არ დავწერდი.“ არავითარი დისონანსი, დისკომფორტი ან თვით-გამართლება; სუფთა წყლის თვით-აღქმა.

ბემის დებულება ელევანტურია თავისი სიმარტივით. თუ დამოკიდებულების ცვლილება ასეთ სიტუაციაში არის უბრალოდ „კარგი“ (COOL) თვით-აღქმა და მეტი არაფერი, მაშინ ჩვენ არ გვჭირდება მთელი ეს თეორიტიზაცია დისკომფორტზე, მე-კონცეფციაზე, თვით-გამართლებაზე და ასე შემდეგ.

როგორც გაირკვა, ბემი ნაწილობრივ მართალია. თვით-აღქმა ნამდვილად თამაშობს როლს, მაგრამ ის ოპერირებს მხოლოდ იმ სიტუაციებში, სადაც პიროვნებას არა აქვს მკაფიო, არაორაზროვანი რწმენა. მეორეს მხრივ, როდესაც ადამიანს აქვს მკაფიო რწმენა (მაგალითად, ნიუ ჰევენის პოლიცია ცუდად მოიქცა; კოჭების დახვევა მოსაწყენი საქმიანობაა; მე ვარ წესიერი, გონიერი ადამიანი) მაშინ დისკომფორტი და მე-კონცეფციის საფრთხე ერთგვარადაა საქმეში.⁷²

როგორ შემიძლია, დარწმუნებული ვიყო იმაში, რომ დისკომფორტი თამაშობს მთავარ როლს ამ დისონანსურ სიტუაციაში? ერთი მიზეზი ის არის, რომ ადამიანები ამ სიტუაციაში ასე ამბობენ. მაგალითად, ენდრიუ ელიოტმა (Andrew Elliot) და პატრიცია დევიანმა (Patricia Devine)⁷³ აღმოაჩინეს, რომ როდესაც ადამიანები ჩაყენებულნი არიან დისონანსის გაზრდის სიტუაციაში, ისინი ნამდვილად ამბობენ, რომ თავს გრძნობენ უფრო აუტირებულად და უფრო არაკომფორტულად, ვიდრე ადამიანები კონტროლის მდგომარეობაში.

მონაწილეების მიერ თავიანთი დისკომფორტის გადმოცემა ნამდვილად დამაჯერებელია. დამატებით, არსებობს დისკომფორტის დამოუკიდებელი ქცევითი მტკიცებულება. მაგალითად, ჩვენ ვიცით, რომ ეს დისკომფორტი არის ყურადღების დამაბნეველი. ჭკვიანურ ექსპერიმენტში მაიკლ პალაკმა (Michael Pallak) და ტანე პიტმანმა (Thane Pittman)⁷⁴ აჩვენეს, რომ ადამიანები, რომლებიც განიცდიან დისონანსს, რთულ დავალებას უფრო ცუდად აკეთებენ, ვიდრე ადამიანები, რომლებიც არ განიცდიან მას. ადამიანები, რომლებსაც აქვთ დისონანსი, აჩვენებენ იგივენაირ კლებას მოსწრებაში, როგორც ადამიანები სხვა არაკომფორტული ლტოლვის, მაგალითად უკიდურესი შიმშლის ან წყურვილის დროს.

უფრო მეტიც, ზოგიერთმა მკვლევარმა აჩვენა დისონანსის მოტივაციური მახასიათებლების შთამბეჭდავი ქცევითი მტკიცებულება. ერთ ექსპერიმენტში მარკ ზანამ (Mark Zanna) და ჯოელ კუპერმა (Joel Cooper)⁷⁵ მონაწილეებს მისცეს პლაცებო აბი. ზოგიერთს უთხრეს, რომ წამალი მათ აღაგზნებს და გამოიწვევს დაძაბულობას. სხვებს უთხრეს, რომ აბი გამოიწვევს რელაქსაციას და თავს აგრძნობინებს მშვიდად. საკონტროლო პირობებში მყოფ მონაწილეებს კი უთხრეს, რომ წამალი მათზე არანაირად არ იმოქმედებს. წამლის მიღების შემდეგ, თითოეულ პიროვნებას სთხოვეს დაეწერათ საწინააღმდეგო დამოკიდებულების მქონე ესე და შესაბამისად

შექმნეს დისონანსი. დისონანსის თეორია წინასწარმეტყველებს, რომ ასეთი მონაწილეები შეიცვლიან თავიანთ დამოკიდებულებას ესეს ხაზის შესაბამისად, თავისი არაკომფორტული აგზნების შესამცირებლად. მაგრამ, თუ მონაწილეების ნაწილი ფიქრობს, რომ აგზნება, რომელსაც ისინი განიცდიან, გამოწვეულია აბის ზემოქმედებით, მათ არ ექნებათ მოთხოვნილება შეცვალონ თავიანთი დამოკიდებულება, იმისთვის, რომ თავი უკეთ იგრძნონ. სპექტრის საპირისპირო მხარეს კი, თუ ზოგიერთი მონაწილე ფიქრობს, რომ აბბმა უნდა გამოიწვიოს რელაქსაცია, ნებისმიერი აგზნება, რომელსაც ისინი განიცდიან, ძალიან ძლიერი იქნება მათთვის, რადგან წამლის მიუხედავად, ის მაინც ხდება. შესაბამისად, ამ ადამიანებმა დიდწილად უნდა შეცვალონ თავიანთი დამოკიდებულება. ამგვარად, თეორია წინასწარმეტყველებს, რომ დამოკიდებულების ცვლილება მოვა ან წავა სხვადასხვა კონდიციაში და დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რამდენად არის დისონანსით გამოწვეული აგზნება შენიღბული სხვა ალტერნატიული ახსნებით („ა, მართალია, მე მივიღე წამალი, რომელმაც უნდა აღმავნოს და გამოიწვიოს დაძაბულობა, აი რატომ ვვგრძნობ თავს ასე“) ან გაზვიადებული სხვა ალტერნატიული ახსნებით („ო, არა, მე მივიღე წამალი, რომელმაც თავი უნდა მაგრძნობინოს მოშვებულად, მე კი თავს დაძაბულად ვგრძნობ.“)

და ეს სწორედ ისაა, რაც ზანამ და კუპერმა აღმოაჩინეს. საკონტროლო სიტუაციაში მყოფმა მონაწილეებმა განიცადეს დამოკიდებულების მნიშვნელოვანი ცვლილება, როგორც ეს მოსალოდნელი იყო დისონანსის ტიპურ ექსპერიმენტში. მონაწილეებმა აგზნებულ კონდიციაში კი არ შეიცვალეს თავიანთ დამოკიდებულება – მათ თავიანთ დისკომფორტი აბს მიაწერეს და არა თავიანთ ესეს. ხოლო მონაწილეებმა რელაქსაციურ მდომარეობაში საკონტროლო ჯგუფზე მეტად შეიცვალეს თავიანთი დამოკიდებულება. მათ დაასკვნეს, რომ ამ ესეს დაწერამ ძალიან დაძაბა ისინი, რადგან თავს აგზნებულად გრძნობდნენ რელაქსაციური წამლის მიღების მიუხედავად. შესაბამისად, მათი აზრით, მათი ქცევა შუასაბამო იყო საკუთარ თავზე, როგორც წესიერ და კეთლგონიერ ადამიანზე, წარმოდგენასთან და მათ ის შეცვალეს ისე, რომ ესეს მთვარ აზრთან თანხვედრაში მოსულიყო.

დასასრულს, ნეირომეცნიერებმა ახლახანს აჩვენეს, რომ კოგნიტური დისონანსი არის უსიამოვნო და კონსონანსის აღდგენას მოაქვს სიამოვნება.⁷⁶ კვლევაში, სადაც ადამიანებს ტომოგრაფიას უღებდნენ იმ დროს, როცა ისინი ცდილობდნენ დისონანსური ან კონსონანსური ინფორმაციის გადაამუშავებას, დრიუ ვესტერნმა (Drew Western) და მისმა კოლეგებმა⁷⁷ აღმოაჩინეს, რომ ადამიანის ტვინის მოაზროვნე ნაწილი ფაქტიურად ითიშება, როდესაც ადამიანს მიეწოდება დისონანსური ინფორმაცია (რაც ვარაუდობს, რომ ადამიანებს არ უნდათ განსაჯონ ინფორმაცია, რომელიც არ თანხვდება მათ სათუთად მოვლილ რწმენებს.) მაგრამ, როდესაც სუბიექტები იწყებენ კოგნიტური დისონანსის შემცირებას, მათი ტვინის ემოციური ცენტრები ინთება – იგივე რეგიონები, რომლებიც აქტიურდება ნებისმიერი სასიამოვნო გამოცდილების დროს, მაგალითად, ნაყინის ჭამა ან გამოცდის წარმატებით ჩაბარება.

დისონანსის ფსიქოლოგიური და მოტივაციური ეფექტები

რამდენად შორს შეიძლება წავიდეს დისონანსის ეფექტები? გასული რამდენიმე წლის განმავლობაში, მკვლევრებმა აჩვენეს, რომ დისონანსის შემცირება გადის დამოკიდებულებების მიღმა; დისონანსს შეუძლია გავლენა იქონიოს ძირითად ფსიქოლოგიურ ლტოლევებზე. ზოგიერთი კარგად-განსაზღვრულ პირობებში დისონანსის შემცირებამ შეიძლება მშვიერ ადამიანს აგრძნობინოს ნაკლები შიმშილი, მწყურვალე ხალხს ნაკლები წყურვილი და ადამიანებს, რომლებიც იმყოფებიან ინტენსიური ელექტრო შოკის ქვეშ, ნაკლები ტკივილი. აი როგორ მუშაობს ეს: წარმოიდგინეთ, რომ სემი წაქეზებულია ისეთ სიტუაციაში ჩაებას, სადაც დიდი ხნის განმავლობაში არ ექნება საკვები ან წყალი ან სადაც განიცდის ელექტრო შოკს. თუ სემს აქვს დაბალი თვით-გამართლება ამის გასაკეთებლად, მაშინ მას ექნება დისონანსი. მისი კოგნიციები, რომელიც ეხება შიმშილის ტკივილებს, გამშრალ ყელს ან ელექტრო შოკის ტკივილს, ყველა დისონანსურია მის კოგნიციასთან, რომ მან თვითონ გამოიჩინა სურვილი ემონაწილევა ამ გამოცდილებაში და სანაცვლოდ დიდს არაფერს იღებს. იმისთვის, რომ ეს დისონანსი შეამციროს, სემი ირწმუნებს თავს, რომ შიმშილი არც ისე ძლიერია, რომ წყურვილი არც ისე ცუდია და ტკივილიც არც ისე დიდია. ეს არ უნდა იყოს გასაოცარი. მიუხედავად იმისა, რომ შიმშილს, წყურვილს, ტკივილს აქვს ფიზიოლოგიური დაფუძვლები, მათ ასევე აქვთ ძლიერი ფსიქოლოგიური კომპონენტი. მაგალითად, რჩევებს, მედიტაციას, ჰიპნოზს, პლაცებო აბებს, გამოცდილი ფიზიოლოგის მკურნალობას, ან ამათ რომელიმე კომბინაციას შეუძლია შეამციროს აღქმული ტკივილი. ექსპერიმენტულმა სოციალურმა ფსიქოლოგებმა აჩვენეს, რომ მაღალი დისონანსური აღგზნების პირობებში, ჩვეულებრივ ხალხს, რომელთაც ჰიპნოზის ან მედიტაციის განსაკუთრებული ცოდნა არა აქვთ, შეუძლიათ იგივეს მიღწევა თავიანთი თავისთვის.

ვილიამ ზიმბარდომ⁷⁸ ბევრ ადამიანზე გამოიყენა ინტენსიური ელექტრო შოკი. ამ ადამიანების ნახევარი იმყოფებოდა მაღალი დისონანსის პირობებში – ისინი წაქეზებულნი იყვნენ მოხალისეებივით ჩართულიყვნენ ამ ექსპერიმენტში და მიცემული ქონდათ ძალიან მცირე გარეგანი გამართლება – ხოლო მეორე ნაწილი იმყოფებოდა დაბალი დისონანსის პირობებში – მათ არ ქონდათ არჩევანის უფლება ჩართულიყვნენ თუ არა ექსპერიმენტში, მაგრამ მიცემული ქონდათ დიდი გარეგანი გამართლება. შედეგებმა აჩვენა, რომ ადამიანები მაღალი-დისონანსის პირობებში ნაკლები ტკივილის შესახებ საუბრობდნენ ვიდრე ისინი, ვინც დაბალი დისონანსის პირობებში იმყოფებოდნენ. უფრო მეტიც, ეს ფენომენი გაცდა მათი სუბიექტური ანგარიშის ფარგლებს. არსებობს იმის ნათელი მტკიცებულება, რომ ტკივილზე ფსიქოლოგიური პასუხი (როგორც ეს გაზომილი იყო კანის რექციით ელექტრო შოკზე) ნაკლებად ინტენსიური იყო მათში, ვინც მაღალი დისონანსის პირობებში იმყოფებოდა. გარდა ამისა, მაღალი დისონანსის პირობებში მყოფთა ტკივილი ნაკლებად ერეოდა მათ მიერ დავალებების შესრულებაში ამგვარად, მათ არა მარტო თქვეს, რომ ნაკლებ ტკივილს განიცდიდნენ, არამედ მართლაც ნაკლებად შეწუხებულნი იყვნენ მისით.

ანალოგიური შედეგები იყო ნაჩვენები შიმშილისა და წყურვილისთვის. ჯეკ ბრემმა (Jack Brehm)⁷⁹ ჩაატარა ექსპერიმენტების სერია, რომელშიც ადამიანებს შეზღუდული ქონდათ საკვები ან წყალი დიდი ხნით. შიმშილის და წყურვილის განცდასთან ერთად ეს ინდივიდები განიცდიდნენ მაღალ ან დაბალ დისონანსს თითქმის იგივე მიზეზების გამო, როგორც ზიზარდოს ექსპერიმენტის მონაწილეები. კარძოდ, ზოგს ქონდა დაბალი გარეგანი გამართლება შიმშილის ან წყურვილისთვის, ხოლო დანარჩენებს ქონდათ მაღალი ექსტერნალური გამართლება. მონაწილეებისთვის, რომლებიც განიცდიდნენ დიდ დისონანსს, მისი შემცირების საუკეთესო ხელმისაწვდომი გზა იყო შიმშილის ან წყურვილის გრძობის მინიმალიზაცია. შიმშილის და წყურვილის განცალკევებულ ექსპერიმენტში ბრემმა აღმოაჩინა, რომ მაღალი-დისონანსის მქონე მონაწილეებმა თქვეს, რომ ნაკლებად შიოდათ (ან წყუროდათ), ვიდრე დაბალი-დისონანსის მქონეებმა, რომლებსაც არ ქონდათ საკვები (ან წყალი) დროის იგივე პერიოდით. კიდევ ერთხელ, ეს არ იყო უბრალო ვერბალური ანგარიში: ექსპერიმენტის შემდეგ, როდესაც ყველა მონაწილეს მისცეს უფლება თავისუფლად ეჭამათ (ან დაეღლიათ), მაღალი-დისონანსის პირობებში მყოფებმა სინამდვილეში ნაკლები ჭამეს (ან დალიეს), ვიდრე დაბალი-დისონანსის პირობებში მყოფმა ინდივიდებმა.

დისონანსის თეორიის პრაქტიკული გამოყენება

ერთ-ერთი მიზეზი, რის გამოც კოგნიტური დისონანსის თეორიამ ამხელა ინტერესი გამოიწვია და გახდა ბევრი მკვლევრის ინსპირაცია, არის მისი შესაძლებლობა ახსნას და იწინასწარმეტყველოს ფენომენი, რომელიც ჩვეულებრივი ტერმინებით მარტივად ასახსნელი არ არის. გარდა ამისა, მკითხველმა ნახა, რომ დისონანსის თეორია გამოყენებული იყო ბევრი სხვა ფენომენის ასახსნელად, დაწყებული იქიდან, თუ როგორ ვრცელდება ჭორები, დამთავრებული მნიშვნელოვანი დამოკიდებულებების და ქცევის მთავარი ცვლილებების ახსნით – უსაფრთხო სექსის პრაქტიკიდან რასობრივი წინასწარგანწყობის შემცირებამდე. მისი ძალის მიღმა, დაგვიხმაროს გავიგოთ და ვიწინასწარმეტყველოთ სხვადასხვა ფენომენი, თეორიას აქვს განსაკუთრებული ღირებულება, თუ პრაქტიკულად გამოვიყენებთ ისე, რომ ეს სასარგებლო იყოს ხალხისთვის. ამ თავში ადრე აღვნიშნე კოგნიტური დისონანსის თეორიის რელევანტურობა პედაგოგებისთვის, რომლებსაც უნდათ სწავლის შინაგანი მოტივაციები ჩაუნერგონ თავიანთ სტუდენტებს და მშობლებისთვის, რომლებიც უფრო ეფექტურ საშუალებებს ეძებენ, ვიდრე მკაცრი დასჯაა, რომ დაეხმარონ თავიანთ ბავშვებს ისწავლონ მორალი და ადამიანური ღირებულებები. ისეთ ინსტრუქციებში, როგორც არის საზღვაო ძალები და კოლეჯის საძმოები, უკვე დიდი ხანია არსებობს მკაცრი ინიციაციის პრაქტიკა, იმისთვის რომ გაზარდონ თავიანთი წევრების ჯგუფისადმი ერთგულება.

წონის შემცირება დისონანსის შემცირების გზით დანი აქსომის (Danny Axsom) და ჯოელ კუპერის (Joel Cooper) ექსპერიმენტი ძალიან კარგი მაგალითია იმისა, თუ

როგორ შეუძლია დოსონანსის თეორიას დაგვეხმაროს რთული პიროვნული პრობლემის – სიმსუქნის გადაჭრაში. ვარაუდის საფუძველზე, რომ მიზნის მისაღწევად დიდი ძალისხმევის დახარჯვა გამოიწვევს ადამიანის თავდადებას ამ მიზნისთვის, მკვლევრებმა წააქეზეს მსუქანი ქალების გარკვეული რაოდენობა ნებაყოფლობით ემონაწილევათ წონის კონტროლის პროგრამაში და თან ჩართეს ისინი ინტელექტუალურ აქტივობებში, რომელიც მოითხოვდა ან დიდ, ან მცირე ძალისხმევას და არ იყო დაკავშირებული წონის დაკლებასთან. პროგრამის დაწყებიდან 4 კვირის თავზე ორივე ჯგუფში შეიმჩნეოდა უმნიშვნელო წონის დაკლება. მაგრამ, 6 და 12 თვის შემდეგ, როდესაც ექსპერიმენტატორები კვლავ დაეკონტაქტნენ ქალებს, მათ აღმოაჩნეს ძირითადი განსხვავებები: ქალებმა, რომლებმაც დახარჯეს დიდი ძალისხმევა, საშუალოდ დაიკლეს 4 კილო, მაშინ, როდესაც მათ, ვინც შეასრულა მცირე ძალისხმევის მომთხოვნი დავალება არც ერთი კილო არ დაიკლეს. დამოკიდებულების შეცვლას იმისთვის, რომ მოვახდინოთ ქცევის გამართლება, შეიძლება ჰქონდეს არა მარტო ძლიერი ეფექტი, არამედ საფუძველი დაუდოს პროცესებს, რომლებიც არაჩვეულებრივად მდგრადია გრძელვადიან პერსპექტივაში.

დოსონანსი და შიდსის პრევენცია როგორც იცით, დოსონანსი ადამიანებს არაკომფორტულად აგრძნობინებს თავს. ამგვარად, ჩვენ არა მარტო ვიღწვიოთ, რომ შევამციროთ დოსონანსი, როდესაც მას განვიცდით, არამედ ვცდილობთ პირველ რიგში თავი დავიცვათ დოსონანსისგან. ერთი გზა, რომ გულგრილნი დავრჩეთ დოსონანსის მიმართ, არის დაბეჯითებით ვთქვათ უარი ყურადღება მივაქციოთ იმას, რასაც ვაკეთებთ. ასეთი „რბილი“ ქცევის კარგი მაგალითია მილიონობით ახალგაზრდას სექსუალური ქცევა შიდსის ეპიდემიის პირობებში. ალბათ გაიხსენებთ, რომ მე ამ თემაზე გაკვრით მესამე თავში ვისაუბრე. მოდით ახლა განვავარცოთ ეს თემა. როგორც თქვენ იცით, ათასობით მილიონი დოლარი დაიხარჯა შიდსზე ინფორმირებულობისა და პრევენციის კამპანიებში მედიაში. მიუხედავად იმის, რომ ეს კამპანიები ეფექტური იყო ინფორმაციის გავრცელებაში, ისინი არ იყო წარმატებული სარისკო სექსობრივი კავშირებისგან ადამიანების დაცვაში. მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ სექსუალურად აქტიური კოლეჯის სტუდენტები ინფორმირებულნი არიან შიდსის, როგორც სერიოზული პრობლემის შესახებ, მათი გასაოცრად მცირე პროცენტი იყენებს პრეზერვატივს რეგულარულად. ამის მიზეზი, როგორც ჩანს ისაა, რომ პრეზერვატივი არის მოუხერხებელი და არა რომანტიკული და ახსენებს მათ ავადმყოფობის შესახებ – რალაც, რის შესახებაც მათ არ სურთ შეახსენონ, როდესაც სექსობრივი აქტის დასამყარებლად ემზადებიან. უმეტესად, როგორც მკვლევრებმა ეს აჩვენეს, არსებობს უარყოფის ძლიერი ტენდენცია – ამ შემთხვევაში, ადამიანებს სჯერათ, რომ მიუხედავად იმისა, რომ შიდსი პრობლემაა სხვა ადამიანებისთვის, თვითონ არ არიან რისკის ქვეშ.⁸¹ თუ მას-მედია არაეფექტური იყო, არსებობს კიდევ რამე, რაც შეიძლება გაკეთდეს?

გასული რამდენიმე წლის განმავლობაში მე და ჩემს სტუდენტებს მნიშვნელოვანი წარმატებები გვქონდა ადამიანების დარწმუნებაში გამოიყენონ პრეზერვატივი, „თქმა დაჯერება“ პარადიგმის, რომელიც ამ თავში განვიხილეთ, სხვადასხვა

ვარიაციის გამოყენებით. როგორც გაიხსენებთ, „თქმა დაჯერება“ ტიპურ ექსპერიმენტში ინდივიდებს თხოვენ წარმოთქვან სიტყვა, რომელიც მხარს უჭერს პოზიციას, რომელიც წინააღმდეგობაში მოდის მათ რეულურ პოზიციასთან. ეს ზრდის დისონანსს, ხოლო დისონანსი შემდეგ შემცირებულია მათი დამოკიდებულების შეცვლით იმისთვის, რომ ის დაუხლოვონ ადვოკატირებული პოზიციის მთავარ ხაზს. როგორ შეიძლება ეს პარადიგმა გამოვიყენოთ შიდასი შემთხვევაში?

როგორც მკვლევრები, შემდეგ პრობლემებს წავაწყდით: როდესაც საქმე ეხება უსაფრთხო სექსს, თითქმის ყველას სჯერა მესიჯის – თითქმის ყველას სჯერა, რომ შიდასი წარმოდგენს საფრთხეს და თუ ადამიანები აპირებენ იყვნენ სექსუალურად აქტიურები, პრეზერვატივის გამოყენება კარგი იდეაა – უბრალოდ საქმე იმაშია, რომ ამ ადამიანებიდან ძალიან ცოტა რეგულარულად იყენებს პრეზერვატივს სინამდვილეში. მაშ, როგორ უნდა გავაკეთოთ ისე, რომ ადამიანმა განიცადოს დისონანსი იმ არგუმენტით, რომელიც მხარს უჭერს პრეზერვატივის გამოყენებას, მაშინ როცა ამ ადამიანებს უკვე სჯერათ, რომ მათი გამოყენება კარგი იდეაა? ეს არის დილემა. ჩვენი გადაწყვეტა მარტივი იყო: რადგან ადამიანები დისონანსიგან თავს ირიდებენ უარყოფის მექანიზმის გამოყენებით, ვცადეთ გაგვეტეხა ეს უარყოფა იმით, რომ საკუთარი სიცრუე დაგვენახებინა მათთვის. ჩვენი ექსპერიმენტები⁸² შემდეგნაირად დაიწყო. სტუდენტებს ვთხოვეთ შეედგინათ მოხსენება, რომელიც აღწერდა შიდასი საშიშროებებს და პროპაგანდას უწევდა პრეზერვატივის გამოყენებას „ყოველ ჯერზე, როცა გაქვთ სექსი.“ ყველა სტუდენტი ძალიან მონდომებული იყო ამის გასაკეთებლად, რადგან ყველა მათგანს სჯეროდა, რომ კარგი იდეა იყო სექსუალურად აქტიურ ადამიანებს პრეზერვატივები გამოეყენებინათ. ერთ შემთხვევაში სტუდენტებმა უბრალოდ შექმნეს არგუმენტები. მეორეში ამ არგუმენტების შექმნის მერე მათ წარმოთქვეს ისინი ვიდეო კამერის წინ, მას შემდეგ რაც აცნობეს, რომ ეს ვიდეო ნაჩვენები იქნებოდა საშუალო სკოლაში, როგორც სექსუალური განათლების კლასის ნაწილი. უფრო მეტიც, სანამ სიტყვას დაწერდნენ, სტუდენტების ნახევარს ორივე კონდიციაში შეახსენეს თავიანთ წარუმატებლობაზე პრეზერვატივის გამოყენებაში იმ გარემოებების სიის გაკეთების გზით, როდესაც მათ განსაკუთრებით გაუჭრდათ, უხერხულად, ან „შეუძლებლად“ მოეჩვენათ პრეზერვატივის გამოყენება.

არსებითად, მონაწილეები ერთ პირობებში – მათ ვინც გააკეთა ვიდეო საშუალო სკოლის მოსწავლეებისთვის, მას შემდეგ რაც გაიხსენეს თავის პირადი წარუმატებლობა – იყვნენ მაღალი დისონანსის მდგომარეობაში. ეს გამოწვეული იყო იმით, რომ ისინი კარგად იყვნენ ინფორმირებული თავისი სიცრუის შესახებ. მათ სრულიად ჰქონდათ გაცნობიერებული, რომ უქადაგებდნენ საშუალო სკოლის მოსწავლეებს იმ ქცევას, რომელიც თვითონ არ ქონდათ პრაქტიკაში. იმისთვის რომ მოცილებინათ სიცრუე და შეენარჩუნებინათ თვით-პატივისცემა, მათ სჭირდებოდათ, რომ დაეყწოთ იმის პრაქტიკაში განხორციელება, რასაც ქადაგებდნენ. და ეს არის სწორედ ის, რაც ჩვენ აღმოვაჩინეთ. ექსპერიმენტის ბოლოს, სიცრუის პირობის სტუდენტები უფრო მოსალოდნელი იყო, რომ იყიდინდნენ პრეზერვატივებს (რომე-

ლიც იყიდებოდა იყო ესქპერიმენტის ოთახის გარეთ), ვიდრე ნებისმიერ სხვა პირობაში. უფრო მეტიც, რამდენიმე თვის შემდეგ ამ პირობაში მყოფმა ბევრმა სტუდენტმა აღიარა/თქვა, რომ რეგულარულად იყენებდნენ პრეზერვატივს.

დისონანსი და წყლის კონსერვაცია არც თუ ისე დიდი ხნის წინ, ცენტრალური კალიფორნიის ერთ-ერთი ყველაზე უარესი გვალვის დროს, წყლის გამოყენება შეზღუდეს სანტა კრუზში – სადაც ჩემი უნივერსიტეტი მდებარეობს. ჩემს კამპუსში ადმინისტრაცია სასოწარკვეთილად ცდილობდა ეპოვა გზები, რომ სტუდენტები წაეეხებინა, შეენახათ წყალი ხანმოკლე შხაპის მიღების მეშვეობით. სტუდენტების ღირებულებებზე პირდაპირ მიმართვას შედეგი ჰქონდა, მაგრამ მცირე. როგორც მეორე თავში აღვნიშნეთ, რამდენიმე წლით ადრე, შედარებით დიდ ეფექტს, მივაღწიეთ სტუდენტების წაქეზებით, რომ შეწყობოდნენ შესაბამისი როლური მოდელების ქცევას. იმისთვის, რომ დიდი გავლენა მოგვეხდინა წყლის კონსერვაციაზე, გადავწყვიტეთ წაგვექეზებინა დისონანსის გრძნობა სიცრუის მოდელის გამოყენებით – დაახლოებით ისეთნაირად, როგორც ეს გავაკეთეთ ზემოთ მოყვანილ პრეზერვატივების ესქპერიმენტში.

შხაპის ესქპერიმენტში,⁸³ ჩემი ასისტენტი აჩერებდა უნივერსიტეტის საველე სახლში მდებარე შხაპისკენ მიმავალ სტუდენტებს. ისევე, როგორც პრეზერვატივების ესქპერიმენტში, ჩვენ გამოვიყენეთ პასუხისმგებლობაც და ყურადღებანიანობაც. პასუხისმგებლობის პირობებში მყოფ თითოეულ სტუდენტს კითხეს, სურდა თუ არა მას ხელი მოეწერა პლაკატისათვის, რომელიც ხალხს მოუწოდებდა წყლის კონსერვაციისკენ. ფლავორში ეწერა „მიიღეთ უფრო ხანმოკლე შხაპი. თუ მე ეს შემიძლია, თქვენც შეძლებთ!“ ყურადღებანიანობის პირობებში მყოფ სტუდენტებს ასევე თხოვეს პასუხი გაეცათ წყლის შენახვის „კითხვარზე“, რომლის დებულებები, დააფიქრებდა მათ პროკონსერვაციული დამოკიდებულების და იმ ფაქტის შესახებ, რომ ზოგჯერ დანაკარგიანად იღებდნენ შხაპს .

შემდეგ სტუდენტები აგრძელებდნენ გზას შხაპისკენ, სადაც მეორე ასისტენტი მოკრძალებულად ელოდებოდა მათ (დამალული წყალგამძლე წამზომით) იმისთვის, რომ ჩაენიშნა მათი შხაპის მიღების ხანგრძლივობა. ზუსტად ისე, როგორც პრეზერვატივის ესქპერიმენტში, სახეზე იყო ძირითადი გავლენა იმ სტუდენტების ქცევაზე, რომლებიც იმყოფებოდნენ მაღალი დისონანსის პირობებში – ანუ იქ, სადაც სტუდენტებს უბიძგეს დაეცვათ ხანმოკლე შხაპი და შეახსენეს თავიანთი წარსული ქცევა. ამ პირობებში სტუდენტებმა აღიქვეს, რომ მათ პრაქტიკაში არ ქონდათ ის, რასაც ქადაგებდნენ: შხაპის ხანგრძლივობა იყო მარტო 31/2 წუთი (ეს მოკლეა!) და იყო გაცილებით მოკლე, ვიდრე საკონტროლო პირობებში.

კულტის ლიდერების ძალაუფლებაზე ნათელის მოფენა დისონანსის თეორია ასევე გამოსადეგია ისეთი მოვლენების გაგებაში, რომლებიც მთლიანად აცბუნებს ჩვენს წარმოსახვას – მაგალითად, ზოგიერთ კულტის ლიდერების, როგორც არის ჯიმ ჯონსი (ხოცვა-ყლეტა ჯონსტაუნთში), დავიდ კორეში (დიდი ხანძარი ვაკოში, ტეხასი) და მარშალ ეფლუატი (ჰევენს გეითის კულტის ჯგუფური თვითმკვლელობა) ძალიან დიდი ძალაუფლება, რომელიც მათ ქონდათ თავის მიმდევრებზე. მო-

დით შევჩერდეთ ჯონსტაუნის ხოცვა-ჟლეტაზე. უდავოა, რომ ეს მოვლენა ძალიან ტრაგიკული იყო. გაგების უნარის მიღმა ის ფაქტი, რომ ერთ ინდივიდს შეიძლება ჰქონდეს ისეთი ძალა, რომ მისი ბრძანების ნიადაგზე, ასობით ადამიანი მოკლავს თავის ბავშვებს და მოიკლავს თავს. როგორ მოხდა ეს? ჯონსტაუნის ტრაგედია ძალიან რთულია იმისთვის, რომ გაგებული იყოს უბრალო და ცალკეული ანალიზით. მაგრამ, ერთი ვარაუდი გამოსჭვივის „კარში ფეხი“ ფენომენიდან, რომელიც ადრე განვიხილეთ ამ თავში. ჯიმ ჯონსმა თავისი მხარდამჭერებისგან ნდომა მოიპოვა ნელ-ნელა. მართლაც, კარგად დაკვირვება გვაჩვენებს მის მიმდევრებში ზრდადი პასუხისმგებლობების ჯაჭვს. მიუხედავად იმისა, რომ თითქმის შეუძლებელია „ბოლრ“ მოვლენის მთლიანად გაგება, ის შედარებით უფრო გასაგები ხდება, თუ შევხედავთ მას, როგორც სერიების ნაწილს. როგორც მე ადრე აღვნიშნე ამ თავში, მას შემდეგ, რაც პატარა ვალდებულება აღებულია, გზა ხსნილია კიდევ უფრო ზრდადი პასუხისმგებლობებისთვის.

მოდით, თავიდან დავიწყოთ. ადვილია იმის გაგება, თუ როგორ შეუძლია ისეთ ქარიზმატულ ლიდერს, როგორიც ჯონსია, ფული ამოიღოს თავის ეკლესიის წევრებისგან. მას შემდეგ, რაც მათ ერთხელ პასუხისმგებლობად აიღეს მცირე თანხის დონაცია, როგორც პასუხი მის შეტყობინებაზე მშვიდობასა და საყოველთაო ძმობის შესახებ, მას შეუძლია მოითხოვოს და მიიღოს კიდევ გაცილებით მეტი. შემდეგ ის წააქეზებს ხალხს გაყიდონ თავიანთი სახლები და ფული მისცენ ეკლესიას. მალე, მისი მოთხოვნის საფუძველზე ტოვებენ თავიანთ ოჯახებს და მეგობრებს ახალი ცხოვრების დასაწყებად გაიანას რთულ და უცნაურ გარემოში. იქ, ისინი არა მარტო ბევრს მუშაობენ (და შესაბამისად ზრდიან პასუხისმგებლობას) არამედ ასევე მოწყვეტილი არიან განსხვავებულ აზრს, რადგან გარემოცულები არიან ნამდვილი მორწმუნეებით. მოვლენების ჯაჭვი გრძელდება. ჯონსი იღებს სექსუალურ პრივილეგიებს თავის მიმდევრებს შორის დაქორწინებულ ქალებთან, რომლებიც შეიძლება უხალისოდ, მაგრამ უსიტყვოდ თანახმანი არიან. ჯონსი იჩემებს მათი ბავშვების მამობას. საბოლოოდ, როგორც კულმინაციური მოვლენის პრელუდია, ჯონსი აქეზებს თავის მიმდევრებს შეასრულონ იმიტირებული თვითმკვლელობის რიტუალები, როგორც მათი მორჩილების და ლოიალურობის გამოცდა. ამრიგად, ნაბიჯ-ნაბიჯ პასუხისმგებლობა ჯიმ ჯონსის მიმართ იზრდება. თითოეული ნაბიჯი თავისთავად არ არის დიდი, შეუსაბამო ნახტომი მისი წინამორბედისგან.

კიდევ ერთხელ აღვნიშნავ, რომ ეს არის სავარაუდოდ ძალიან გამარტივებული ანალიზი. ძალიან ბევრი სხვა მოვლენა მოხდა ჯონსის მიმდევრებს შორის პასუხისმგებლობის იმ თანმიმდევრული ზრდის პარალელურად, რომელიც მე ზემოთ აღვწერე. ამან ხელი შეუწყო ტრაგიკულ შედეგს. ამავდროულად, საბოლოო შედეგის დანახვამ ზრდადი პასუხისმგებლობის კონტექსტში, სინათლის სხივი მოჰფინა ფენომენს, რომელის გაგებაც თავიდან შეუძლებელი ჩანდა.

ახდენდა თუ არა ოსამა ბინ ლადენი კაპიტალიზაციას დისონანსზე? თვითმკვლელი ტერორისტების მიერ 2001 წლის 11 სექტემბერს მსოფლიო სავაჭრო ცენტრის კატასტროფული განადგურებიდან მოყოლებული, პოლიტიკური ანალიტიკოსების

დიდი ნაწილი ცდილობდა გაეგო, როგორ შიძლება სიძულვილი ისეთი დიდი იყოს, რომ ხალხს შეაძლებინოს თავისი თავის და ათასობით უდანაშაულო ადამიანის განადგურება – როდესაც მათ იცოდნენ, რომ მათი ქცევა არ მოიტანდა არავითარ პირდაპირ პოლიტიკურ სარგებელს. ანალიზის უმეტესობამ თვითმკვლელი ტერორისტების ქცევა რელიგიური ფანატიზმით ახსნა. მაგრამ, ეს ახსნა ბევრს არაფერს მატებს ჩვენს გაგებას. ტომას ფრეიდმანმა, პულიტცერის პრემიის მქონდე ჟურნალისტი და შუა აღმოსავლეთის საკითხებში ჩვენი ერის ერთერთმა ყველაზე გამჭრიახმა დამკვირვებელმა, განსხვავებული მიდგომა გამოიყენა. მან შემოგვთავაზა ნაწილობრივი პასუხი ამ რთულ კითხვაზე კოგნიტური დისონანსის თეორიის გამოყენებით. ფრეიდმანმა⁸¹ ივარაუდა, რომ ახლო აღმოსავლეთსა და ევროპაში არის ათასობით ახლავაზრდა მუსლიმი კაცი, რომლებიც ღირსების დაკარგვისგან იტანჯებიან. ფრეიდმანის მიხედვით, ამ ახლავაზრდა კაცებს ბავშვობაში მეჩეთში ასწავლეს, რომ არსებული სამი მონოთეისტური რწმენიდან მათი რწმენა არის ყველაზე სრული და მოწინავე – ქრისტიანობასა და იუდაიზმზე უპირატესი – ამავდროულად მათ იციან, რომ ისლამური სამყარო ჩამორჩება ქრისტიანულ დასავლეთს და ებრაულ სახემწიფოს განათლებაში, მეცნიერებაში, დემოკრატიაში და განვითარებაში. ეს წარმოშობს კოგნიტურ დისონანსს ამ ახლავაზრდებში – კოგნიტურ დისონანსს, რომელიც არის მათ გააფთრების პირველადი წყარო. ისინი ამას ურიგდებიან იმის დასკვნით, რომ ისლამური სამყარო ჩამორჩა დანარჩენ სამყაროს ან იმიტომ, რომ ევროპელებმა, ამერიკელებმა და ებრაელებმა რაღაც მოიპარეს მუსლიმებისგან ან იმიტომ, რომ ევროპელები, ამერიკელები და ებრაელები გამიზნულად აჩერებენ მუსლიმების პროგრესს, ან იმიტომ, რომ მათ, ვინც მართავს მუსლიმანურ სამყაროს, გადაუხვიეს ნამდვილი რწმენისგან და იქცევიან არა-მუსულმანურად, მაგრამ ძალაუფლებაში რჩებიან ამერიკის დახმარებით... ისინი ხედავენ ამერიკას, როგორც ყველაზე ძლიერ მომაკვდინებელ იარაღს, რომელიც ანადგურებს მათ რელიგიურ სამყაროს, ან მინიმუმ იმ საყაროს მაინც, რომელიც მათ უნდათ, რომ ააშენონ. და იმიტომ მათთვის ამერიკა ბოროტება, უფრო მეტი ბოროტებაც კი, ვიდრე დასავლეთ ევროპაა, ბოროტებად, რომელიც საჭიროებს დასუსტებას და თუ შესაძლებელი იქნება განადგურებას. თვითმკვლელობითაც კი? რატომაც არა? თუ ამერიკა ანგრევს მათი ცხოვრების აზრს, მაშინ საპასუხოდ ის უნდა განადგურდეს.

დისონანსის შემცირება და კულტურა

რამდენად უნივერსალურია კოგნიტური დისონანსის განცდა? არის ეს ის, რასაც მხოლოდ ამრიკელები განიცდიან, თუ ის არის ადამიანური მდგომარეობის ნაწილია? ამ კითხვაზე გადამჭრელი პასუხის გაცემა რთულია – რადგან დისონანსის ექსპერიმენტები ყველგან არ ჩატარებულა. მაგრამ მე შემიძლია ვთქვა ეს: მიუხედავად იმისა, რომ კვლევის უმეტესობა ჩრდილოეთ ამერიკაში ჩატარდა, ნაჩვენებია, რომ ევექტები არსებობს მსოფლიოს ყველა იმ ნაწილში, სადაც კვლევა ჩატარდა. უნდა აღნიშნოს, რომ განსაკუთრებული ევექტები ყოველთვის არ იღებს ზუსტად

ისეთ ფორმას სხვა კულტურებში, როგორც ეს ხდება ჩრდილოეთ ამერიკაში. მაგალითად, ნაკლებად ინდივიდუალისტურ საზოგადოებებში ვიდრე ჩვენია, დისონანსის შემამცირებელმა ქცევამ შეიძლება მიიღოს უფრო საზოგადოებრივი, თემური ფორმა. წარმოიდგინეთ ფესტინგერის და კარლსმიტის კლასიკური ექსპერიმენტი, რომელიც ამ თავში იყო განხილული. როდესაც თხოვენ ტყულის თქმას 1 ან 20 დოლარად, იაპონელი სტუდენტიც ისე მოიქცევა, როგორც ამერიკელი? ექსპერიმენტების შთამბეჭდავ სერიაში, იაპონელმა ფსიქოლოგმა ჰარუკი საკაი (Haruki Sakai)⁸⁵ გააკეთა ფესტინგერი-კარლსმიტის ექსპერიმენტის რეპლიკაცია. პირველ რიგში საკაიმ აღმოაჩინა, რომ იაპონიაში იმ ადამიანებმა, რომლებმაც მინიმალური ჯილდოსთვის სხვა პიროვნებას უთხრეს, რომ მოსაწყენი დავალება საინტერესო იყო, სინამდვილეში დაიჯერეს ეს. უფრო მეტიც, საკაიმ აღმოაჩინა, რომ თუ ადამიანი უბრალოდ აკვირდება იმას, რომ ვინმე, ვისაც იცნობს და მოსწონს, მოსაწყენ დავალებაზე ამბობს, რომ ის საინტერესოა, დამკვირვებელიც განიცდის დისონანსს. შესაბამისად, ამ სიტუაციაში დამკვირვებელი იჯერებს, რომ დავალება არის საინტერესო. მოკლედ რომ ვთქვათ, კოლექტივისტურ კულტურაში, როგორც იაპონიაშია, დამკვირვებლები მიდრეკილნი არიან თავიანთი შეფასებები დაუახლოვონ თავიანთ მეგობრის მიერ ნათქვამი ტყუილის ძირითად ხაზს!

„ადამიანი“ ვერ იცხოვრებს მარტო კონსონანსით

ამ პარაგრაფის დასაწყისში ვთქვი, რომ ადამიანებს შეუძლიათ განახორციელონ რაციონალური, ადაპტიური და ასევე, დისონანსის შემამცირებელი ქცევა. მოდით დაეუბრუნდეთ ამ საკითხს. თუ ინდივიდები მოახდენენ თავიანთი დროის და ძალისხმევის კონცენტრაციას თავიანთ ეგოს დაცვაზე, ისინი ვერასდროს გაიზრდებიან. იმისთვის, რომ გავიზარდოთ, ჩვენს შეცდომებზე უნდა ვისწავლოთ. მაგრამ, თუ ჩვენ მიდრეკილნი ვართ დისონანსის შემცირებისკენ, ჩვენ არ ვალიარებთ ჩვენს შეცდომებს. ამის ნაცვლად, ჩვენ მათ შევყრით ხალიჩის ქვეშ, ან უარესი, გადავაქცევთ მათ ღირსებად. ყოფილი პრეზიდენტების მემუარები სავსეა ასეთი სახის თვით-მსახური, თვით გამართლების განცხადებებით, რომლებიც კარგად გამოიხატება ყოფილი პრეზიდენტის ლინდონ ჯონსონის სიტყვებში: „მე თავიდან რომ მიმიწიოს ამის გაკეთება, ერთ რამესაც კი არ შევცვლიდი.“⁸⁶

მეორეს მხრივ, ადამიანები იზრდებიან და სწავლობენ თავიანთი შეცდომებიდან. როგორ? როგორ პირობებში? იდეალურ შემთხვევაში, როდესაც მე ვცდები, ჩემთვის სასარგებლო იქნება შევხედო ამ შეცდომას არა თავდაცვის მიზნით და შედეგად ჩემს თავს ვუთხრა „კარგი, მე ეს ჩავაფლავე. რა შემიძლია ვისწავლო ამ გამოცდილებიდან ისე, რომ აღარ დავამთავრო ისევ ამ პოზიციაში?“ მე შემიძლია გავზარდო ასეთი რეაქციის შესაძლებლობა შემდეგი გზებით:

- ჩემი დაცვის და დისონანსის შემცირების ტენდენციების უკეთ გაგებით.
- იმის გაცნობიერებით, რომ სულელური და არამორალური ქცევის ჩადენა არ ნიშნავს, რომ მე ვარ გამოუსწორებელად სულელი ან არამორალური პიროვნება.

- ეგოს საკმარისი სიძლიერის განვითარებით, რომ ავიტანო ჩემი შეცდომები.
- ჩემი შესაძლებლობის გაზრდით, იმისთვის, რომ გავაცნობიერო ჩემი შეცდომების აღიარების სარგებელი ჩემი პირადი ზრდის და სწავლის პროცესებში და ასევე ჩემი უნარიანობა დავამყარო ახლო, აზრიანი ურთიერთობა სხვა ადამიანებთან.

რა თქმა უნდა, ამ პროცედურების ჩამოწერა გაცილებით უფრო მარტივია, ვიდრე მათი მიღწევა. როგორ ვეკონტაქტებით ჩვენს თავდაცვას და დისონანსის-შემცირების ტენდენციებს? როგორ უნდა გავაცნობიეროთ, რომ ჩვენნაირ ქკვიან, მორალურ ადამიანებს შეუძლიათ ჩაიდინონ სულელური ან არამორალური საქციელი? საკმარისი არ არის ვიცოდეთ ეს აბსტრაქტულად და ზედაპირულად; იმისთვის, რომ მთლიანად გამოიყენოს ეს ცოდნა, პროვინებამ შეგნებულად უნდა გაავარჯიშოს ის. ჩვენ ახლოდან შევხედავთ ამ პროცესს მერვე თავში, სადაც შევისწავლით სხვა ადამიანებთან ურთიერთობის ავთენტურობას და არა თავდაცვითი კომუნიკაციის უპირატესობას.

თავი 6

აბრეხისა

მრავალი წლის წინათ, როცა ჩვენი ქვეყანა სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიაში ომობდა, ტელევიზორში ახალ ამბებს ვუყურებდი. დიქტორი (განუშეორებული უოლტერ კრონკაიტი) ყვებოდა, რომ აშშ-ს თვითმფრინავებმა ნაპალში ჩამოაგდეს სამხრეთ ვიეტნამის სოფელში, რომელიც ვიეტკონგის¹ ძირითად საყრდენ პუნქტად მიაჩნდათ. ჩემმა შვილმა ჰალმა, რომელიც მაშინ 10 წლის იყო, უზრუნველად იკითხა, „ეი, მამიკო, ნაპალში რა არის?“

მეც, ვითომც არაფერი, ვუპასუხე, „რამდენადაც ვიცი, ქიმიური ნივთიერებაა, ადამიანებს წვავს; თან ისე ეკვრება, რომ კანზე თუ მოხვდა, ველარაფრით მოიშორებ.“ და ახალი ამბების ყურება განვაგრძე.

რამდენიმე წუთის შემდეგ შემთხვევით გავიხედე ჰალისკენ და დავინახე, რომ ცრემლები ჩამოსდიოდა. მისმა ტკივილმა და ტანჯვამ ისე შემძრა, რომ შიშით ვფიქრობდი, ეს რა დამემართა. ნუთუ ისეთი სასტიკი გავხდი, რომ ჩემი შვილის შეკითხვას ვითომც არაფერი, ისე ვუპასუხე, თითქოს მეკითხებოდა, ბეისბოლის ჯოხი რისგანაა დამზადებული, ან ფოთოლი როგორ იზრდება? იმდენად მივეჩვიე ადამიანების სისასტიკეს, რომ შემეძლო, წარბშეუხრელი დავრჩენილიყავი?

ეს მაინცდამაინც გასაკვირი არაა. ჩემი თაობის ადამიანები წარმოუდგენელი საშინელებების ეპოქაში ვცხოვრობდით – ჰოლოკოსტი ევროპაში, ატომური ბომბების ჩამოგდება ჰიროსიმასა და ნაგასაკიში, კორეის ომი, სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ომი, ახლო აღმოსავლეთი – ამით არ მთავრდება ჩამონათვალი. შემდეგ ჩვენ მოვესწართ რამდენიმე სასტიკ სამოქალაქო ომს ცენტრალურ ამერიკაში, მილიონზე მეტი მშვიდობიანი მოქალაქის მკვლელობას კამბოჯაში, „ეთნიკურ წმენდას“ ბოსნიაში, სასაკლაოებს რუანდაში, სუდანსა და ალჟირში, 11 სექტემბრის ტერაქტს ჩვენს საკუთარ მიწაზე, ამერიკის შურისძიებას ავღანეთსა და ერაყში, და მრავალ სხვას. რა საშინელიც არ უნდა იყოს ეს მოვლენები, ამგვარი მასობრივი მკვლელობები ნამდვილად არაა უჩვეულო ჩვენი თანამედროვეობისთვის. რამდენიმე წლის წინ მეგობარმა მაჩვენა ერთი თხელი წიგნი – 10-15 გვერდი იქნებოდა – რომელშიც მსოფლიო ისტორიის რეზიუმე იყო გაკეთებული. ეს იყო მნიშვნელოვანი ისტორიული მოვლენების ქრონოლოგიური სია. გამოიცნობთ, როგორ იკითხებოდა? რასაკვირველია – ერთმანეთს მოჰყვებოდა ომები, რომელთა შორისაც სულ

¹ რედაქტორის შენიშვნა: სამხრეთ ვიეტნამის განთავისუფლების ეროვნული ფრონტი

რამდენიმე ამბავი იყო არაძალადობრივი, მაგალითად, იესოს დაბადება და ნაბეჭდი წიგნის გამოგონება. როგორი სახეობა ვართ ჩვენ, თუკი კაცობრიობის ისტორიის მოკლე აღწერა ისეთი სიტუაციებისგან შედგება, როდესაც ადამიანები მასობრივად უღეტენ ერთმანეთს?

მეტიც, ჩვენ, ამერიკელები ძალიან მშვიდად ვიღებთ ძალადობას, რომელიც დროდადრო ზედმეტად აბსურდულია და უმიზნო. ერთი მაგალითი უნდა მოვიტანო. 1986 წელს აშშ-ს თვითმფრინავებმა დაბომბეს ლიბია, ეს იყო შურისძიება ამ ქვეყანაში გაზრდილი ტერორიზმის გამო. როცა ჩვენს მოქალაქეებს ჰკითხეს, გამართლებულია თუ არა ეს სამხედრო ოპერაცია, უმრავლესობამ, 71-მა პროცენტმა, უპასუხა „დიახ“, მიუხედავად იმისა, რომ მხოლოდ 31 პროცენტს სჯეროდა, რომ ეს თავდასხმა მომავალში ტერორისტულ აქტებს შეაჩერებდა. სხვა რა უნდა დავასკვნათ აქედან, გარდა იმისა, რომ აშშ-ს მოქალაქეთა მნიშვნელოვანი ნაწილი სამაგიეროს გადახდას აშშ-ს საგარეო პოლიტიკისთვის მისაღებად მიიჩნევს?

უფრო მასშტაბურად თუ შევხედავთ ამას, ჩვენ, ადამიანები, განსაკუთრებით აგრესიული სახეობა გამოვდივართ. არცერთი სხვა ხერხემლიანი ცხოველი ასე თანმიმდევრულად და უმიზნოდ არ კლავს და აწამებს საკუთარი სახეობის წარმომადგენლებს. ამის გამო უნდა დავსვა შემდეგი კითხვები: აგრესია თანდაყოლილია, ანუ ადამიანის ბუნების განუყოფელი ნაწილია? შეიძლება მისი შეცვლა? რა არის ის სოციალური და სიტუაციური ფაქტორები, რომლებიც აგრესიას ამცირებს ან ზრდის?

აგრესიის განსაზღვრება

სოციალური ფსიქოლოგები აგრესიულ ქმედებას განმარტავენ, როგორც განზრახ ქცევას, რომელიც ფიზიკური ან ფსიქოლოგიური ტკივილის მიყენებას ისახავს მიზნად. ის არ უნდა აგვერიოს დაჟინებულობაში, თუმცა ზოგიერთი ადამიანი ხშირად „აგრესიულად“ მოიხსენიებს მათ, ვინც საკუთარ უფლებებს იცავს, წერილებს წერს გაზეთის რედაქციებს ნამდვილი ან წარმოსახული უსამართლობების შესახებ, მუშაობს ბევრს, ან აქვს დიდი ამბიციაც. სწორედ ასევე, სექსისტურ საზოგადოებაში აგრესიულად მიიჩნევენ ქალს, რომელიც საკუთარ აზრს გამოთქვამს, ან პირველ ნაბიჯს თავად დგამს, მაგალითად, მამაკაცს სადილობე ეპატიუება. ჩემი განსაზღვრება ნათელია: აგრესია არის განზრახ ქმედება, რომლის მიზანია ზიანის მიყენება ან ტკივილის გამოწვევა. ეს მოქმედება შეიძლება იყოს ფიზიკური ან ვერბალური. მიაღწევს თუ არა ამ მიზანს, არ აქვს მნიშვნელობა, აგრესია მაინც აგრესიად რჩება. ამგვარად, თუ გაბრაზებული ნაცნობი ლუდის ბოთლს თავში გესვრით და თქვენ დახრას მოასწრებთ, ბოთლი მიზანს ასცდება, მაგრამ ეს მაინც აგრესიულ ქმედებად რჩება. მნიშვნელოვანი აქ განზრახვაა. ზუსტად ასევე, თუ მთვრალი მძღოლი დაგაჯახებთ მანქანას, როცა ქუჩაზე გადადიხართ, მაგრამ ეს განზრახ არ ხდება, ეს აგრესიული ქმედება არაა, მიუხედავად იმისა, რომ ამით მიყენებული ზიანი უფრო მეტია, ვიდრე ლუდის აცდენილი ბოთლით.

მნიშვნელოვანია, გავარჩიოთ მტრული აგრესია და ინსტრუმენტული აგრესია. **მტრული აგრესია** არის აგრესიის აქტი, რომელიც ბრაზის განცდითაა გამოწვეული და მიზნად ისახავს ტკივილის ან ზიანის მიყენებას. **ინსტრუმენტული აგრესია** არის სხვა ადამიანისთვის ზიანის მიყენების განზრახვა, მაგრამ ეს ზიანი მიზნის მიღწევის საშუალებაა და ტკივილის მიყენების სურვილით არაა გამოწვეული. მაგალითად, პროფესიულ ამერიკულ ფეხბურთში მცველი, ჩვეულებრივ, ყველაფერს აკეთებს, რომ ჩამოიშოროს ოპონენტი (ბლოკერი) და წაართვას ბურთი თავდამსხმელს. ეს გულისხმობს ოპონენტისთვის ტკივილის განზრახ მიყენებას, თუ ეს დაეხმარება ბლოკერის გზიდან ჩამოშორებასა და ბურთიანი თავდამსხმელის დაჭერაში. ეს **ინსტრუმენტული აგრესიაა**. მეორე მხრივ, თუ მან ჩათვალა, რომ ოპონენტი ბინძური მეთოდებით თამაშობს, გაბრაზდება და ზიანს იმ შემთხვევაშიც მიაყენებს მას, როცა ეს არ შეუწყობს ხელს თავდამსხმელისთვის ბურთის წართმევაში. ეს **მტრული აგრესიაა**.

ინსტინქტურია თუ არა აგრესია?

მეცნიერები, ფილოსოფოსები, მოაზროვნეები ვერ თანხმდებიან იმის თაობაზე, აგრესია თანდაყოლილი, ინსტინქტური ფენომენია, თუ ამგვარი ქცევის დასწავლა შეიძლება. ეს უთანხმოება ახალი დაწყებული არაა; ამის შესახებ დავა საუკუნეების განმავლობაში გრძელდებოდა. მაგალითად, თომას ჰობსი კლასიკურ ნაშრომში „ლევიათანი“ (პირველად გამოქვეყნდა 1651 წელს) ეთანხმება აზრს, რომ ადამიანები ბუნებრივ მდგომარეობაში სასტიკები არიან და მხოლოდ კანონსა და საზოგადოებრივ წყობას შეუძლია შეაკავოს ის, რასაც ჰობსი აგრესიის ბუნებრივ ინსტინქტს უწოდებს. მეორე მხრივ, ჟან-ჟაკ-რუსოს კეთილშობილი ველურის ცნება (1762 წელს ჩამოყალიბებული თეორია) გულისხმობს, რომ ადამიანები ბუნებრივ მდგომარეობაში ფაქიზი არსებები არიან და საზოგადოების კანონები განაპირობებს, რომ ისინი მტრული და აგრესიული ხდებიან.

ჰობსის ეს პესიმისტური მოსაზრება მეოცე საუკუნეში ზიგმუნდ ფროიდიმ (Sigmund Freud) განავრცო. მისი თეორიის თანახმად, ადამიანებს აქვთ თანდაყოლილი სიცოცხლის ინსტინქტი, რომელსაც **ეროსი** უწოდა, და მისი თანაბარი სიძლიერის, აგრესიული მოქმედებების გამომწვევი სიკვდილის ინსტინქტი, რომელსაც **თანატოსი** უწოდა. სიკვდილის ინსტინქტის შესახებ ფროიდი წერდა: „ის ყველა ცოცხალ არსებას აქვს, ის ცდილობს, დაანგრის და საწყის მდგომარეობაში, უსულო მატერიაში დააბრუნოს სიცოცხლე.“ ფროიდის აზრით, აგრესიული ენერჯია როგორმე უნდა გამოვლინდეს, თორემ ის დაგროვდება და ავადმყოფობას გამოიწვევს. ფროიდის თვალსაზრისი ყველაზე უკეთ, შეიძლება, დავახსიათოთ, როგორც **ჰიდრაულიკური თეორია**. აქ ანალოგია კეთდება კონტეინერში წყლის წნევასთან: აგრესიას წვეთ-წვეთად თუ არ გამოვუშვებთ, ის აფეთქებას გამოიწვევს. ფროიდის თანახმად, საზოგადოება გადამწყვეტ ფუნქციას ასრულებს ამ ინსტინქტის რეგულირებაში და

ეხმარება ადამიანებს მის სუბლიმირებაში – ანუ, დესტრუქციული ენერჯის მისაღებ და სასარგებლო ქცევად გარდაქმნაში.

აგრესია უმდაბლეს ცხოველებში. ადამიანში აგრესიის ინსტინქტურობის კვლევა პროვოკაციულია, მაგრამ საბოლოო დასკვნის გამოტანის შესაძლებლობას არ იძლევა, იმიტომ რომ, შეუძლებელია ერთმნიშვნელოვანი, მკაფიო ექსპერიმენტის ჩატარება. ამიტომაც, მეცნიერები სხვა სახეობებზე ატარებან ექსპერიმენტებს იმის გასაგებად, რამდენად სასტიკი შეიძლება იყოს აგრესია. ერთი მაგალითი რომ ავიღოთ, წარმოიდგინეთ გავრცელებული შეხედულება კატებსა და ვირთხებზე. ადამიანთა უმრავლესობა ფიქრობს, რომ კატები ინსტინქტურად ეპარებიან და კლავენ ვირთხებს. დაახლოებით ნახევარი საუკუნის წინათ ბიოლოგმა ზინ იან კუომ (Zing Yang Kuo) სცადა, დაემტკიცებინა, რომ ეს მითია. მან პატარა და მარტივი ექსპერიმენტი ჩაატარა: კნუტი გაზარდა გალიაში ვირთხასთან ერთად. კატა არა მარტო არ ესხმოდა თავს ამ ვირთხას, არამედ დაუმეგობრდა კიდეც მას. მეტიც, ის არც სხვა ვირთხებს გამოედევნა და მოკლა, როდესაც მიეცა ამის საშუალება. ამგვარად, კეთილი დამოკიდებულება მხოლოდ ამ მეგობრით კი არ შემოიფარგლა, არამედ განზოგადდა სხვა, პირველ შემხვედრ, ვირთხებზეც.

თუმცა, ეს ექსპერიმენტი მომხიბლავია, ის ვერ ამტკიცებს, რომ აგრესიული ქცევა ინსტინქტური არაა. ის მხოლოდ იმას აჩვენებს, რომ აგრესიული ინსტინქტის შეკავება შესაძლებელია ადრეული გამოცდილებით. რა მოხდება, თუ ორგანიზმი გაიზრდება სხვა ორგანიზმებთან რაიმე სახის კონტაქტის გარეშე? გამოავლენს თუ არა აგრესიის ტენდენციას? აღმოჩნდა, რომ როდესაც ვირთხები იზოლირებულად გაზარდეს (ე. ი., სხვა ვირთხებთან ბრძოლის გამოცდილება არ ჰქონდათ), ისინი შეხვედრისას თავს ესხმოდნენ სხვა ვირთხას; მეტიც, იზოლირებულად გაზრდილი ვირთხა მუქარისა და შეტევის იმავე ფორმებს იყენებდა, როგორსაც გამოცდილი ვირთხები იყენებენ. ამგვარად, მიუხედავად იმისა, რომ აგრესიული ქცევის შეცვლა შესაძლებელია გამოცდილებით (როგორც კუოს ექსპერიმენტში მოხდა), აშკარაა, რომ აგრესია დასწავლას არ საჭიროებს.

ჩვენს ბიოლოგიურ მემკვიდრეობაზე კიდევ უფრო მეტის გაგება შეგვიძლია, თუ იმ ცხოველების ქცევას დავაკვირდებით, რომლებთანაც გენეტიკური მსგავსება ყველაზე მეტად გვაკავშირებს. ცხოველთა სამყაროდან ჩვენი ყველაზე მეტად შიშპანზე გვენათესავება, რომელთანაც დნმ-ს 98 პროცენტი გვაქვს საერთო: შიშპანზე ძალიან აგრესიულია. თუმცა, შიშპანზეები ისეთ ფართომასშტაბიან ომებს არ მართავენ, როგორც ადამიანები, მაგრამ მამრი შიშპანზეები ნადირობენ სხვა შიშპანზეებზე და ხოცავენ მათ. აქედან შეგვიძლია, დავასკვნათ, რომ ადამიანები, განსაკუთრებით მამაკაცები, აგრესიული ქცევისთვის გენეტიკურად არიან დაპროგრამებულინი.

თუმცა, კიდევ ერთი ცხოველი უნდა განვიხილოთ – ბონობო, რომელიც ასევე ახლოს გვენათესავება და რომელსაც იგივე წინაპარი ჰყავდა, რაც შიშპანზეს. ბონობოს პრიმატოლოგები აღწერენ, როგორც უფრო ჭკვიანს, კეთილს, თანამგრობობს და მშვიდობიანს, ვიდრე შიშპანზეს, მის გენეტიკურად მსგავს ბიძაშვილს.

მაშინ, როცა შიმპანზეები მცირე საბაბის შემთხვევაშიც კი ძალადობრივ ქცევას მიმართავენ, ბონობო დედამიწაზე არსებულ ძუძუმწოვარა ცხოველებს შორის ყველაზე ნაკლებად აგრესიულ სახეობად ითვლება. ბონობოებს „სიყვარული ომის ნაცვლად“ “make love not war” მაიმუნებსაც უწოდებენ, რადგან იმ აქტივობების დაწყებამდე, რომლებსაც კონფლიქტის გამოწვევა შეუძლია, ბონობოებს აქვთ სექსი. ეს სექსუალური აქტივობა პოტენციური კონფლიქტის გაფანტვის ფუნქციას ასრულებს. მაგალითად, როცა ჯგუფი საჭმელად მიდის, ისინი ჯერ კოლექტიურ სექსს აჩალებენ და შემდეგ მშვიდობიანად ჭამენ. ამის საპირისპიროდ, როცა შიმპანზეები მიდიან საჭმელად, ისინი საკვების გამო ჩხუბს იწყებენ. ასევე, შიმპანზეებისგან განსხვავებით, ბონობოს ჯგუფებში მდებარეები დომინირებენ და ისინი ცნობილი არიან ჯგუფის სხვა წევრებისადმი ყურადღებიანობით.

ბონობო იშვიათი გამონაკლისია. პრიმატებს შორის აგრესია თითქმის უნივერსალურია, რაც გვაგარაუდებინებს, რომ აგრესიულობა განვითარდა და შენარჩუნდა გადარჩენისთვის მისი ღირებულების გამო. იმავდროულად, ევოლუციის ფსიქოლოგები ხაზგასმით აღნიშნავენ, რომ თითქმის ყველა ორგანიზმს ჩამოუყალიბდა ძლიერი შემაკავებელი მექანიზმები, რომლებიც საშუალებას აძლევს მათ, შეაკავონ აგრესია, როცა მისი გამოვლენა არ შედის მათ ინტერესებში. აგრესია არჩევითი სტრატეგიაა. ის განისაზღვრება, როგორც ცხოველის არსებული სოციალური გამოცდილებით, ისე კონკრეტული სოციალური კონტექსტით, რომელშიც აღმოჩნდება ცხოველი. ბონობოს მაგალითი ამტკიცებს, რომ ცხოველებში ძალადობა სულაც არაა გარდაუვალი; კულტურას მისი მოსპობა ნამდვილად შეუძლია.

როდესაც საქმე ადამიანს ეხება, ჩვენი სოციალური ურთიერთობების სირთულის გამო, სოციალური სიტუაცია გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ჩვენს ახლო ნათესავებთან ცხოველთა სამყაროდან. როგორც ლეონარდ ბერკოვიცი (Leonard Berkowitz) ამტკიცებს, ჩვენ, ადამიანებს, თანდაყოლილი ტენდენცია გვაქვს, რომ გარკვეულ პროვოკაციულ სტიმულებს საპასუხო დარტყმით ვუპასუხოთ. ეს აგრესიული ტენდენცია სინამდვილეში გამოვლინდება თუ არა აშკარა ქმედების სახით ამ თანდაყოლილი მიდრეკილებების, შეკავების დასწავლილი რეაქციების და სოციალური სიტუაციის ბუნების რთულ ურთიერთქმედებაზე დამოკიდებული. მაგალითად, თუმცა, სიმართლეა, რომ ბევრი ორგანიზმი, მწერებიდან დაწყებული და მაიმუნებით დამთავრებული, თავს დაესხმის მის ტერიტორიაზე შემოჭრილ ცხოველს, ზედმეტად გამარტივებული სურათი გამოგვივა, ზოგიერთი პოპულარული მწერლის მსგავსად, თუ ვიგულისხმებთ, რომ ადამიანებიც ასევე არიან დაპროგრამებული საკუთარი ტერიტორიის დასაცავად და აგრესიულად იქცევიან კონკრეტულ სტიმულებზე საპასუხოდ.

ბერკოვიცის მტკიცებას, რომ ადამიანთა შორის ქცევის თანდაყოლილი სქემები უსაზღვროდ ცვალებადი და მოქნილია, უამრავი მტკიცებულება ადასტურებს. ადამიანურ კულტურათა შორის ძალიან დიდი განსხვავება არსებობს ამის მიხედვით. მაგალითად, არსებობს ბევრი, ეგრეთ წოდებული, პრიმიტიული ტომი, მავა-

ლითად, ლეპჩას ხალხი სიკიმიⁱⁱ, პიგმეები ცენტრალურ აფრიკაში, არაპეები ახალ გვინეაში, რომლებიც მეგობრული თანამშრომლობით ცხოვრობენ როგორც საკუთარი ტომის შიგნით, ისე სხვებთან ურთიერთობაში. ამ ადამიანებს შორის აგრესიული ქმედებები უკიდურესად იშვიათია. ამავდროულად, უფრო „ცივილიზებულ“ საზოგადოებებში, როგორცაა, მაგალითად, ჩვენი საზოგადოება, ჩვენი არჩეული ლიდერები რესურსების დიდ პროცენტს სამხედრო პერსონალსა და შეიარაღებულ ხარჯავენ, ოჯახში ძალადობა ჩვეულებრივი ამბავია, მიმავალი მანქანებიდან სროლის ატეხვა ქალაქური ცხოვრების ტრაგიკული ასპექტია, სასტიკი მკვლელობები ხდება სკოლებში, თვითმკვლელი ტერორისტების არსებობა მსოფლიოს ზოგიერთ ნაწილში ჩვეულებრივი მოვლენაა.

აგრესიული ტენდენციების შეცვლა ადამიანებს უსასრულოდ მრავალფეროვანი გზებით შეუძლიათ, ეს იმ ფაქტიდან ჩანს, რომ მოცემულ კულტურაში სოციალური პირობების ცვლილება იწვევს უზარმაზარ ცვლილებებს აგრესიულ ქცევაში. მაგალითად, იროკები ინდიელები საუკუნეების განმავლობაში მშვიდობიანად ცხოვრობდნენ, როგორც მონადირე ტომი. მეჩვიდმეტე საუკუნეში კი ახალმოსახლე ევროპელებთან დაიწყეს ვაჭრობა, რამაც კონკურენცია გააჩინა მათსა და მეზობელ ჰურონების ტომს შორის ბეწვეულის გამო (რასაც ხელსაწყოებზე ცვლიდნენ). ომების მთელი სერია გაჩაღდა – იროკეები გადაიქცნენ მრისხანე და წარმატებულ მეომრებად, მაგრამ არა იმიტომ, რომ აგრესიულ ინსტინქტებს ვერ აკონტროლებდნენ, არამედ იმიტომ, რომ სოციალურმა ცვლილებამ გამოიწვია კონკურენციის ზრდა.

ჩვენს საზოგადოებაშიც არსებობს გასაოცარი რეგიონული განსხვავებები აგრესიულ ქცევაში. მაგალითად, რიჩარდ ნისბეტმა (Richard Nisbett) აჩვენა, რომ მკვლელობათა სიხშირე გაცილებით მაღალია თეთრკანიან სამხრეთელ მამაკაცებთან, ვიდრე თეთრკანიან ჩრდილოელ მამაკაცებთან. მაგრამ ეს ეხება მხოლოდ „ჩხუბის ნიადაგზე“ მომხდარ მკვლელობებს. ნისბეტის კვლევიდან ჩანს, რომ ზოგადად სამხრეთელები ჩრდილოელებზე მეტად არ წაახალისებენ ძალადობას; მეტიც, სამხრეთელებს უფრო აქვთ მიდრეკილება, ძალადობა მიიღონ მხოლოდ საკუთრების დაცვისა და შეურაცხყოფაზე პასუხის შემთხვევაში. აქედან აშკარად ჩანს, რომ „ღირსების კულტურა“, რომელიც სამხრეთელი ჯენტლმენებისთვისაა დამახასიათებელი, შეეხება გარკვეულ ეკონომიკურ გარემოებებს და საქმიანობას – განსაკუთრებით კი მოძრავ (და, მამასადამე, მოპარვად) ქონებას, როგორც ეს წარსულში მესაქონლეთა საზოგადოებებში ხდებოდა ხოლმე, როცა ადამიანის მთელი სიმდიდრის მოპარვა იყო შესაძლებელი. ესე იგი, თუ ხართ ფერმერი აიოვადან, თქვენს მთელ მოსავალს ვერავინ მოიპარავს; აქედან გამომდინარე, არ არსებობს საჭიროება, ისეთი ადამიანის რეპუტაცია დაიმკვიდროთ, რომელიც მზადაა, საკუთრების დასაცავად იბრძოლოს. მაგრამ თუ თქვენ მესაქონლე ხართ, მნიშვნელოვანია, შეიქმნათ „ჩემთან ხუმრობა არ ღირს“ რეპუტაცია იმისთვის, რომ ქურდები ჯერ კარგად დაფიქრდნენ, ვიდრე თქვენს საკუთრებას შეეხებოდნენ.

ii შტატი ინდოეთში.

ამ ფენომენთან დაკავშირებით განსაკუთრებით საინტერესოა, რომ ღირსების კულტურა ხანგრძლივად შენარჩუნდება მას მერეც, რაც მისი დამყარებისთვის საჭირო პირობები ქრება. ნისბეტმა და მისმა კოლეგებმა ექსპერიმენტების მთელი სერია ჩაატარეს, რომლებშიც აჩვენებდნენ, რომ ღირსების კულტურისთვის დამახასიათებელი ნორმები ვლინდება მიჩიგანის უნივერსიტეტის თეთრკანიანი სამხრეთელი მამაკაცი სტუდენტების კოგნიციაშიც, ემოციებშიც, ქცევაშიც და ფიზიოლოგიურ რეაქციებშიც, თუმცა ამ ახალგაზრდების ოჯახები უკვე მრავალი თაობის განმავლობაში აღარ ყოფილან მესაქონლეები. ამ ექსპერიმენტებში თითოეულ ცდის პირს „შემთხვევით“ ეჯახებოდა ექსპერიმენტატორის თანაშემწე, რომელიც შემდეგ შეურაცხყოფელ სიტყვასაც აძახებდა მას. თეთრკანიანი ჩრდილოელი მამაკაცებისგან განსხვავებით (რომლებიც, უბრალოდ, არ აქცევდნენ ყურადღებას შეურაცხყოფას), სამხრეთელები უფრო ხშირად ფიქრობდნენ, რომ მათი მამაკაცური რეპუტაცია ილახებოდა, უფრო მეტად ბრაზდებოდნენ (სისხლში კორტიზონის დონე იმატებდა), ფიზიოლოგიურად უფრო მეტად იყვნენ მომართული აგრესიისთვის (სისხლში ტესტოსტერონის დონე იმატებდა), კოგნიტურადაც უფრო მეტად იყვნენ მომართული აგრესიისთვის და აქედან გამომდინარე, მეტი ალბათობით ასრულებდნენ აგრესიულ და დომინანტურ ქცევას ამ ინციდენტის შემდეგ. მეორე ექსპერიმენტში კოჰენმა და ნისბეტმა სამუშაოზე მიღების თხოვნის წერილები გაუგზავნეს სხვადასხვა კომპანიებს შეერთებული შტატების მთელ ტერიტორიაზე. წერილს, ვითომდა, ისეთი ადამიანი წერდა, რომელმაც ვიღაც მოკლა ღირსებასთან დაკავშირებულ კონფლიქტში. კომპანიები სამხრეთიდან და დასავლეთიდან გაცილებით უფრო ხშირად ეკიდებოდნენ ამ ფაქტს გაგებით და თანხმდებოდნენ სამსახურში მიღებას, ვიდრე კომპანიები ჩრდილოეთიდან.

ამ შედეგების გათვალისწინებით, შეგვიძლია, დავასკვნათ, რომ აგრესიის ინსტინქტურობის კომპონენტი ნამდვილად არსებობს ადამიანებსა და სხვა პრიმატებში, მაგრამ მიუხედავად ამისა, აგრესია მხოლოდ ინსტინქტურად არაა გამოწვეული. ნათელი მაგალითები აჩვენებს, რომ კულტურული გავლენები აყალიბებს სიტუაციური და სოციალური მოვლენების მიმართ ჩვენს რეაქციებს და ამით განსაზღვრავს, ვუპასუხებთ აგრესიულად თუ არა. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია ჩვენი ცოდნა იმის შესახებ, რომ ადამიანებში ამგვარი ქცევა შეიძლება შეცვალოს სიტუაციურმა და სოციალურმა ფაქტორებმა. მოკლედ რომ ვთქვათ, აგრესიული ქცევის შემცირება შესაძლებელია.

სასარგებლოა თუ არა აზრისია?

ყველაზე შეგუებული გადარჩენა. გასაგებია, რომ ადამიანებში შესაძლებელია აგრესიის შემცირება, მაგრამ საჭიროა? ზოგი მკვლევრის აზრით, აგრესია სასარგებლოა და აუცილებელიც კი შეიძლება იყოს. მაგალითად, კონრად ლორენცი (Konrad Lorenz) ამტკიცებდა, რომ აგრესია „სიცოცხლის შესანარჩუნებელი ინსტინქტების ორგანიზაციის არსებითი ნაწილია“. ის არგუმენტაციას ცხოველებზე ამყა-

რებს და ამბობს, რომ აგრესიას ძირითადი ევოლუციური მნიშვნელობა აქვს, ამის გამო ჰყავთ ახალგაზრდა ცხოველებს ყველაზე ძლიერი და ჭკვიანი დედები და მამები, ამის გამო ჰყავს ჯგუფს შესაძლო ლიდერებიდან საუკეთესო. მაიმუნებზე ჩატარებულ კვლევებზე დაყრდნობით ანთროპოლოგი შერვუდ უოშბერნი (Sherwood Washburn) და ფსიქიატრი დევიდ ჰამბურგი (David Hamburg) ერთსა და იმავე დასკვნამდე მიდიან. ისინი ასკვნიან, რომ მაიმუნების ჯგუფში აგრესია მნიშვნელოვან როლს ასრულებს კვების, გამრავლების და დომინანტობის გარკვევის პროცესებში. კოლონიის ყველაზე ძლიერი და აგრესიული მამრი დომინანტურ პოზიციას იძენს აგრესიული ქცევის პირველივე გამოვლინებისას. როგორც სტივენ პინკერის დაკვირვებიდან გამომჩნდა, ეს ამცირებს კოლონიაში სერიოზული ჩხუბის შემთხვევებს, რადგან სხვა მამრებმა უკვე იციან, ვინ არის ბოსი და უკან იხევენ. გარდა ამისა, შთამომავლობის უმეტესი წილი დომინანტი მამრისგან მოდის და ამიტომ კოლონიის გადარჩენის შესაძლებლობა მატულობს, რადგან ძლიერი მამრი თავის ძალას გადასცემს შემდეგ თაობებს.

ზღვის სპილოებშიც ანალოგიური ქცევებია დამკვიდრებული – თუმცა, უფრო სისხლიანი. ფსიქობიოლოგი ბერნი ლებუფის (Burney LeBoeuf) მიხედვით, ყოველწლიურად, შეწყვილების სეზონის დაწყებამდე მამრები წყვილ-წყვილად იბრძვიან დომინანტობის მისაღწევად. ყველაზე ძლიერი, აგრესიული და გამჭრიახი მამრი არა მხოლოდ ყველაზე დომინანტური ხდება იერარქიაში, არამედ ყველაზე მეტ საცოლესაც მოიპოვებს ჯგუფში. მაგალითად, ერთი დაკვირვების მიხედვით, პირველ ადგილზე გასულ, ანუ „ალფა“ მამრს 185 მდედრისა და 120 მამრისაგან შემდგარ პოპულაციაში მდედრების ნახევარზე მეტი ერგო. უფრო პატარა ჯგუფებში კი ალფა მამრი შეწყვილებათა 100 პროცენტს თავად განახორციელებს.

ამ მონაცემების გათვალისწინებით, ზოგიერთი დამკვირვებელი მოგვიწოდებს, ადამიანებთან აგრესიის კონტროლი არ ვცადოთ, რადგან მას, შეიძლება, ისეთივე მნიშვნელობა აღმოაჩნდეს გადარჩენისთვის, როგორც სხვა ცხოველებთან აქვს. ეს მსჯელობა ეფუძნება დაშვებას, რომ იგივე მექანიზმი, რომელიც ერთ ადამიანს მეზობლის მოკვლას აიძულებს, მეორეს უბიძგებს, „დაიპყროს“ კოსმოსი, „დალექოს“ რთული მათემატიკური განტოლება, „შეუტიოს“ ლოგიკურ ამოცანას, „დაიპყროს“ სამყარო.

მაგრამ, როგორც აქამდეც აღვნიშნავდი, ეს მსჯელობა ეფუძნება აგრესიის განვითარებულ განმარტებას. მილწევის და წინსვლის მოთხოვნილების გაიგივება მტრულობასა და აგრესიასთან დაბნევის გარდა, ვერაფერს მოგვიტანს. ამოცანის გამოყვანა და უნარის დაუფლება შესაძლებელია სხვა ადამიანებისთვის ზიანის მიყენების და მათი დამარცხების გარეშეც. ეს განსხვავება ძნელად მისახვედრია დასავლური აზროვნებისთვის – ალბათ, განსაკუთრებით, ამერიკულისთვის – რადგან ჩვენ მივეჩვიეთ, წარმატება გამარჯვებასთან, ვინმეს დამარცხებასთან გავაიგივოთ. ეშლი მონტეგიუ (Ashley Montagu) ამბობდა, რომ დარვინის თეორიის მარტივი და არასწორად გაგება ადამიანს მცდარ იდეას აწვდის, რომ კონფლიქტი ცხოვრების კანონია. მონტეგიუს აზრით, ეს მოხერხებული იყო სამრეწველო რევოლუციის დროს,

როდესაც მდიდარი მეწარმეები, რომლებიც მუშებს ექსპლუატაციას უწევდნენ, ამ ექსპლუატაციის გასამართლებლად ამბობდნენ, რომ ცხოვრება ბრძოლაა და ბუნებრივია, ყველაზე შეგუებული (მხოლოდ ყველაზე შეგუებული) გადარჩებაო. საფრთხე იმაში მდგომარეობს, რომ ამგვარი მსჯელობა, შეიძლება, გადაიქცეს თვით-ასრულებლად წინასწარმეტყველებად და მან, შეიძლება, გამოიწვიოს არააგრესიული და არაკონკურენციული ქცევის გადარჩენითი ღირებულების უგულვებლყოფა. მაგალითად, 100 წელზე მეტი ხნის წინ დაასკვნა რუსმა მეცნიერმა და სოციალურმა რეფორმატორმა პიოტრ კროპოტკინმა (Peter Kropotkin), რომ თანამშრომლურ ქცევას და ერთმანეთის დახმარებას დიდი მნიშვნელობა აქვს გადარჩენისთვის. კარგადაა ცნობილი თანამშრომლური ქცევა გარკვეულ სოციალურ მწერებში, როგორცაა ტერმიტები, ჭიანჭველები, ფუტკრები. ალბათ, ასე კარგად არაა ცნობილი შიმპანზებთან ალტრუისტული ქცევის არსებობა. ეს ასე ხდება: ორი შიმპანზე გვერდგვერდაა ჩამწყვდეული გალიებში. ერთ მათგანს აქვს საკვები, მეორეს კი – არა. მეორე შიმპანზე იწყებს საკვების თხოვნას. „მდიდარი“ შიმპანზე უხალისოდ უწილადებს საკვებს. გარკვეულწილად, ეს უხალისობა მიუთითებს საჩუქრის მნიშვნელობაზე. ის აჩვენებს, რომ შიმპანზეს მოსწონს თავისი საკვები და ურჩევნია, თავისთვის შეინახოს. შესაბამისად, აქედან გამომდინარეობს, რომ განაწილების სურვილი ძალიან ღრმად ფესვგადგმული უნდა იყოს, ისეთ აგრესიულ ცხოველებს შორისაც კი, როგორც შიმპანზეებია. მაგრამ კროპოტკინის იდეებს არ მიაქციეს ყურადღება, შესაძლებელია, იმიტომ, რომ ისინი არ შეესაბამებოდა იმდროინდელ სულისკვეთებას და სამრეწველო რევოლუციით სარგებლობის მიმღებთა მოთხოვნებს.

მოდით, ჩვენი საკუთარი საზოგადოება განვიხილოთ. ჩვენ, ამერიკელები, როგორც კულტურა, კონკურენციისკენ მივიწრაფით; ვაჯილდოებთ გამარჯვებულებს და პატივს არ ვცემთ დამარცხებულებს. რამდენიმე გამონაკლისის გარდა, ჩვენ არ ვასწავლით ბავშვებს, რომ უნდა უყვარდეთ სწავლა – ჩვენ ვასწავლით მათ, რომ უნდა ისწრაფოდნენ მაღალი ნიშნების და SATⁱⁱⁱ-ის მაღალი ქულების მიღებისკენ. როდესაც სპორტული ჟურნალისტი გრანტლანდ რაისი წერდა, რომ მნიშვნელობა არ აქვს, მოიგებ თუ წააგებ, მთავარი თამაშის პროცესიაო, ის ამერიკული ცხოვრების წესს არ აღწერდა. ის უფრო იმედს გამოხატავდა, რომ ოდესმე ვაჯობებთ საკუთარ თავს და ჩვენს პათოლოგიურ სწრაფვას, გავიმარჯვოთ ნებისმიერ ფასად – სწრაფვას, რომელიც წარმართავს ცხოვრებას ამ ქვეყანაში. ახალგაზრდული ლიგის მოთამაშით დაწყებული, რომელიც ტირილს იწყებს, როცა მისი გუნდი მარცხდება, კოლეჯის სტუდენტებით დამთავრებული, რომლებიც ფეხბურთის სტადიონზე სკანდირებენ „ჩვენ პირველები ვართ!“; ყოფილი პრეზიდენტით, ლინდონ ჯონსონით დაწყებული, რომლის მსჯელობებსაც ვიეტნამის ომის თაობაზე ამახინჯებდა სურვილი, არ გამხდარიყო პირველი პრეზიდენტი, რომელიც ომში დამარცხდა, მესამეკლასელი ბავშვით დამთავრებული, რომელსაც მხოლოდ იმიტომ ეზიზღება თანაკლასელი, რომ არითმეტიკის ტესტში აჯობა, ჩვენ ყველანი ძალიან ვართ გამარჯვებაზე დამოკიდებულნი. ვინს ლომბარდომ, “Green Bay Packers”-ის ლეგენდარულმა

iii სტანდარტიზებული ტესტი კოლეჯში მისაღებად ამერიკის შეერთებულ შტატებში.

მწვრთნელმა თქვა, „გამარჯვება არ არის ყველაფერი, გამარჯვება ერთადერთი შესაძლებლობააო.“ ამ ფილოსოფიის მიღება შემაშფოთებელია, რადგან ის გულისხმობს, რომ გამარჯვების მიზანი ამართლებს ნებისმიერი საშუალების გამოყენებას, მაშინაც კი, როცა საქმე, უბრალოდ, ფეხბურთის თამაშს ეხება – რომელიც თავიდან გასართობ აქტივობად ითვლებოდა.

შესაძლოა, სიმართლე იყოს, რომ ადამიანის ევოლუციის ისტორიის განმავლობაში ადაპტური იყო ძალიან კონკურენტული და აგრესიული ქცევები. მაგრამ როდესაც გარშემო ვიყურები და ვხედავ ეროვნებათმორისი და რასობრივი სიძულვილით და უნდობლობით აღსავსე სამყაროს, უმიზნო მკვლევობებს, ტერორიზმს, ციმბირის წყლულის და ყვავილის იარაღად გამოყენებას, ბირთვულ იარაღს, სამართლიანად ვთვლი, ეჭვი შევიტანო ამჟამად ამ ქცევის გადარჩენისთვის ღირებულებაში. ანთროპოლოგი ლორენ აისლი (Loren Eiseley) ჩვენს შორეულ წინაპრებს ღვაწლს არ უკარგავს, მაგრამ გვაფრთხილებს, რომ მათი მიზაძვა არ გვარგებს: „ახლა საჭიროა უფრო ფაქიზი, უფრო შემწყნარებელი ადამიანი, ვიდრე ისინი, ვისაც გამყინვარების, ვეფხვების და დათვების წინააღმდეგ უწევდათ ბრძოლა.“

კათარზისი – მოქმედებს თუ არა ის? არსებობს მეორე აზრიც, რის გამოც ფიქრობენ, რომ აგრესიულ ქცევას საჭირო და სასარგებლო ფუნქცია აქვს. აქ ვგულისხმობ ფსიქოანალიზის ცნება **კათარზისს** – ენერჯის გამოთავისუფლებას. კერძოდ, როგორც ზემოთაც აღვნიშნე, ზიგმუნდ ფროიდს მიაჩნდა, რომ თუ ადამიანები აგრესიას არ გამოამჟღავნებენ, ეს აგრესიული ენერჯია დაგროვდება, წარმოქმნის წნევას, ენერჯია გამოსავლის ძებნას დაიწყებს და გამოვლინდება ან ძალადობის აქტებით, ან გონებრივი დაავადების სიმპტომებით. ჩვენი ქვეყნის ცნობილი ფსიქიატრი უილიამ მენინგერი (William Menninger) ამტკიცებდა, რომ „კონკურენტული თამაშები ძალიან დამაკმაყოფილებელ გამოსავალს წარმოადგენს აგრესიის ინსტინქტური ლტოლვისათვის.“

ეს რწმენა ჩვენი კულტურული მითოლოგიის ნაწილი გახდა. მაგალითად, 1999 წელს გადაღებულ ფილმში „გაანალიზე ეს“ ფსიქიატრი (რომელსაც ბილი კრისტალი თამაშობს) იძულებულია თერაპიული სესანები ჩაუტაროს მაფიის ბოსს და მკვლელს, რომელსაც რობერტ დე ნირო თამაშობს. დე ნიროს გმირი იტანჯება ზედმეტი დაძაბულობით, რომელიც მას გადაჭარბებულმა ბრაზმა და შფოთვამ მოუტანა. თერაპიის ერთ-ერთი სესანის განმავლობაში ბილი კრისტალის **გმირი** ამბობს, „იცი, როგორ ვიქცევი, როცა ვბრაზობ? ბალიშს ვურტყამ. სცადე ეს.“ განგსტერის გონებაში „ვურტყამ“ ნიშნავს „ვკლავ“. ამიტომ, დე ნირო სწრაფად იღებს იარაღს და რამდენიმე ტყვიას ესვრის ბალიშს. ბილი კრისტალს ეცინება, თავს იკავებს და ამბობს, „უკეთ ხარ?“ „ჰო, უკეთ ვარ!“ ამბობს დე ნირო.

მომხიბლავია? დიახ. სწორია? არა. უამრავი მტკიცებულება არსებობს იმის დამადასტურებელი, რომ ბილი კრისტალის მეთოდი არ მუშაობს. ერთ ექსპერიმენტში ბრედ ბუშმანმა (Brad Bushman) ცდის პირების ბრაზი გამოიწვია, მისი თანამზრახველი (ასევე სტუდენტი) შეურაცხყოფას აყენებდა მათ. სწორედ ამ შემთხვევის შემდეგ ცდის პირები ჩააყენეს სამ ექსპერიმენტულ პირობათაგან ერთ-ერთში: ერთ

პირობაში მათ საშუალებას აძლევდნენ რამდენიმე წუთის განმავლობაში ერთკაით მოკრივის „მსხლისთვის“ და იმ სტუდენტზე ეფიქრათ, რომელმაც გააბრაზა. მეორე პირობაში სტუდენტები, რომლებიც „მსხალს“ ურტყამდნენ, ფიზიკურ ვარჯიშზე ეფიქრობდნენ. მესამე პირობაში ცდის პირები უბრალოდ ჩუმად ისხდნენ რამდენიმე წუთის განმავლობაში და არაფერს არ ურტყამდნენ. ექსპერიმენტის ბოლოს რომელი სტუდენტი იყო ყველაზე ნაკლებად გაბრაზებული? ისინი, რომლებიც ჩუმად ისხდნენ და არაფერს ურტყამდნენ.

გარდა ამისა, ბუშმანი ცდის პირებს შესაძლებლობას აძლევდა, აგრესია გამოეხატათ შეურაცხყოფელის მიმართ, ანუ, ხმამაღლა დაეყვირათ მისთვის. ის სტუდენტები, რომლებიც „მსხალს“ ურტყამდნენ და იმავდროულად „მტერზე“ ფიქრობდნენ, ყველაზე აგრესიულები იყვნენ – უყვიროდნენ ყველაზე ხმამაღლა და ხანგრძლივად. ისინი კი, რომლებიც წყნარად ისხდნენ შეურაცხყოფის შემდეგ, ყველაზე ნაკლებ აგრესიულები იყვნენ. ამგვარად, აზრი გასაგებია. ფიზიკური აქტივობა – როგორცაა „მსხლისთვის“ დარტყმა – არც ბრავს გაფანტავს და არც შემდგომ აგრესიას ამცირებს ბრავის გამომწვევი პიროვნების მიმართ. ფაქტიურად, მონაცემები საწინააღმდეგოს აჩვენებს. ბუშმანის ლაბორატორიულ ექსპერიმენტს ეთანხმება სკოლის ფეხბურთელებზე დაკვირვების მონაცემებიც. არტურ პატერსონმა (Arthur Patterson) გაზომა ზოგადი მტრულობა ფეხბურთელებთან საფეხბურთო სეზონის დაწყებამდე, განმავლობაში და შემდეგ. თუ ფეხბურთის თამაშისთვის დამახასიათებელი ინტენსიური ფიზიკური აქტივობა და აგრესიული ქცევა შეკავებული აგრესიით გამოწვეული დაძაბულობის შემცირებას შეუწყობს ხელს, მაშინ უნდა მოველოდეთ, რომ მოთამაშეებს მტრულობა შეუმცირდებათ მთელი სეზონის განმავლობაში. ამის მაგიერ, მოთამაშეთა მტრულობა მნიშვნელოვნად იზრდება საფეხბურთო სეზონის დროს.

რა ხდება იმ შემთხვევაში, როცა აგრესიული ქმედება პირდაპირ იმ ადამიანის წინააღმდეგაა მიმართული, რომელმაც ეს აგრესია გამოიწვია? აკმაყოფილებს თუ არა ეს აგრესიის მოთხოვნილებას ამცირებს თუ არა ტენდენციას, ზიანი მივაყენოთ ამ ადამიანს? სისტემატური კვლევებიდან ჩანს, რომ ისევე, როგორც „მსხლისთვის“ დარტყმის ექსპერიმენტში, აქაც ზუსტად საპირისპირო ხდება. რასელ გინის (Russel Geen) და მისი კოლეგების ექსპერიმენტში თითოეულ ცდის პირს სხვა სტუდენტთან აწყვილებდნენ, რომელიც (როგორც თქვენ უკვე მიხვდებოდით!) სინამდვილეში ექსპერიმენტატორის თანამზრახველი იყო. ჯერ ეს თანამზრახველი აბრაზებდა ცდის პირს. ექსპერიმენტის ამ ფაზაში ისინი სხვადასხვა თემაზე გამოთქვამდნენ საკუთარ აზრს და ცდის პირი ელექტრო შოკის დარტყმას იღებდა ყოველთვის, როდესაც პარტნიორი მას არ დაეთანხმებოდა. შემდეგ, როდესაც იკვლევდნენ „დასჯის გავლენას დასწავლაზე“, ცდის პირი მასწავლებლის როლს ასრულებდა, თანამზრახველი კი – მოსწავლის. დასწავლის პირველი დავალების დროს ცდის პირთა ნაწილს სთხოვდნენ, ყოველი შეცდომის დროს ელექტროშოკის დარტყმა მიეყენებინათ თანამზრახველისთვის, ცდის პირთა ნაწილს კი, უბრალოდ, ამ შეცდომების აღწერს ევალებოდა. მეორე დავალების დროს ყველა ცდის პირს მიეცა ელექტროშოკის

გამოყენების საშუალება. რა მოხდა? კათარზისის ჰიპოთეზის საწინააღმდეგოდ, ის ადამიანები, რომლებიც აქამდეც ურტყამდნენ ელექტროშოკს, ახლა უფრო ხშირი და ძლიერი ელექტროშოკის გამოყენებას იწყებდნენ.

ამავე სახის ქცევებს სისტემატურად აკვირდებიან ბუნებრივად მომხდარ მოვლენებშიც რეალურ სამყაროში, როდესაც ვერბალურად გამოხატული აგრესია შემდეგი შეტევების განხორციელებას უწყობს ხელს. ასეთ „ბუნებრივ ექსპერიმენტში“ სამსახურიდან გაათავისუფლეს ერთ კომპანიაში მომუშავე რამდენიმე ტექნიკოსი. გასაგებია, რომ ისინი გაბრაზდნენ დამქირავებელზე. რამდენიმე მათგანს მიეცა საშუალება, სიტყვიერად გამოეხატა მტრული დამოკიდებულება ყოფილი უფროსების მიმართ. მოგვიანებით ყველა ტექნიკოსს სთხოვეს, აღეწერათ საკუთარი ხელმძღვანელები. ისინი, რომლებსაც უკვე ჰქონდათ საშუალება, გამოეხატათ გრძნობები, გაცილებით უფრო უსიამოვნოდ აღწერდნენ ხელმძღვანელებს, ვიდრე დანარჩენები.

თუ ამ ყველაფერს გავითვალისწინებთ, გასაგები ხდება, რომ ბრაზის გამოშვება – პირდაპირ თუ არაპირდაპირ – არ ამცირებს მტრულობას. ის მტრულობას ზრდის.

შურისძიება, ძალის გადაჭარბება და ესკალაცია. რატომ იწვევს აგრესიის გამოხატვა მტრულობის ზრდას? ერთი მხრივ, თუ ჩვენ გამოეხატეთ უარყოფითი ემოციები მეორე ადამიანის მიმართ – ვუწოდეთ ჩვენს ყოფილ ხელმძღვანელს უსულგულო იდიოტი – უფრო გვიადვილდება ამგვარი ქცევის გაგრძელება შესაბამისი მსჯელობებით და მოქმედებებით, განსაკუთრებით მაშინ, თუ შური საჯაროდ ვიძიეთ. მეტიც, შურისძიება, როგორც წესი, უფრო მკაცრია, ვიდრე საწყისი შეტევა ან შეურაცხყოფა; ჩვენ გვაქვს ძალის გადაჭარბების ტენდენცია, რაც ხელს უწყობს დისონანსის შემცირებას. მაიკლ კანის (Michael Kahn) ექსპერიმენტიდან ჩანს, როგორ იწვევს ძალის გადაჭარბება მოწინააღმდეგის დამცირებას. კანის ექსპერიმენტში მედიკოსი, რომელიც კოლეჯის სტუდენტებთან ფიზიოლოგიურ გაზომვებს აწარმოებდა, დამამცირებელ შენიშვნებს ამბობდა ამ სტუდენტების შესახებ. ერთ ექსპერიმენტულ პირობაში სტუდენტებს საშუალება ჰქონდათ, გამოემვათ მტრულობა, ანუ მოეხსენებინათ ამ მედიკოსისადმი საკუთარი დამოკიდებულება მისი ხელმძღვანელისთვის – ამ მოქმედებით მედიკოსს სერიოზულ პრობლემებს შეუქმნიდნენ, როგორც მათ იცოდნენ, ამის გამო ის სამსახურს დაკარგავდა. მეორე ექსპერიმენტულ პირობაში მათ არ ჰქონდათ საშუალება, მის მიმართ რაიმე აგრესია გამოეხატათ. შედეგები აშკარა იყო: ისინი, ვისაც საშუალება მიეცა, პრობლემებზე შეეჭმნათ მედიკოსისთვის, უფრო მეტ ანტიპათიას და მტრულობას გრძნობდნენ მის მიმართ, ვიდრე ისინი, ვისაც მსგავსი საშუალება არ მისცემია.

ძალის გადაჭარბება მაქსიმალურად ზრდის დისონანსს. რაც მეტია შეუსაბამობა დამნაშავეს მიერ ჩადენილსა და თქვენს შურისძიებას შორის, მით მეტია დისონანსი. რაც მეტია დისონანსი, მით მეტია თქვენი მოთხოვნილება, დაამციროთ ის. გაიხსენეთ ჩემს მიერ 1-ელ თავში აღწერილი ინციდენტი. კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტში დაწყებული ომის საწინააღმდეგო პროტესტის დროს ოჰაიოს ნაციონალურმა გვარდიამ სროლა დაიწყო და ოთხი სტუდენტი მოკლეს. რაც უნდა ეკეთებინათ ამ სტუდენტებს (ცული სიტყვები ეყვირათ, გაებრაზებინათ, დაეცინათ),

სროლას და მოკვლას მაინც არ იმსახურებდა. და მაინც, მოკვლის შემდეგ მათზე ბევრ ცუდ რამეს ყვებოდნენ. თუ მე კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტში დისიდენტი სტუდენტები მოვკალი, უნდა დავირწმუნო თავი, რომ ისინი ნამდვილად იმსახურებდნენ ამას, მე უფრო მეტად შემეზიზნებოდა ეს დისიდენტი სტუდენტები, ვიდრე მათ დახოცვამდე მეზიზნებოდა. ზუსტად ასევე, თუ უარი ვუთხარი აფრო-ამერიკელებს განათლების მიღებაზე, მე უფრო მეტად დავრწმუნდები, რომ ისინი სულელები არიან და განათლების მიღება მათ ვერაფერში დაეხმარება. თქვენი აზრით, რას განიცდიდნენ ამერიკელთა მიმართ ანტი-ამერიკული ტერორისტული ჯგუფების წევრები და მათი თანამოაზრეები 11 სექტემბრის უმიზნო ხოცვა-ჟლეტის შემდეგ? თქვენი აზრით, წუხილსა და თანაგრძნობას იმ ათასობით უდანაშაულო მსხვერპლის, მაშველების, მათი ოჯახების მიმართ? თქვენი აზრით, მათ ჩათვალეს, რომ ამერიკელები საკმარისად იტანჯნენ? სიტუაციათა უმრავლესობაში ძალადობის ჩადენა ან მასთან შეგუება არ ამცირებს ძალადობის ტენდენციას. ძალადობის აქტების ჩადენა ზრდის უარყოფით განცდებს მსხვერპლთა მიმართ. სწორედ ამიტომ, რომ ძალადობა თითქმის ყოველთვის წარმოშობს მეტ ძალადობას.

რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ ისე მოვაწყობთ, რომ შურისძიება ვერ მიემართება მთელი ძალით აგრესიის გამომწვევისადმი? ანუ, რა მოხდება მაშინ, თუ შურისძიებას გავაკონტროლებთ, რომ არაფრით იყოს მეტი მის გამომწვევ ქმედებაზე? ამგვარ სიტუაციაში, ვფიქრობ, დისონანსი არ იქნება, ან ძალიან მცირე იქნება. „სემმა შეურაცხყოფა მომაყენა; მე იმავეთი გადავუხადე; ჩვენ გავსწორდით.“ ექსპერიმენტები ადასტურებს, რომ როდესაც შურისძიება შეესაბამება მის გამომწვევ მიზეზს, ადამიანები არ ამცირებენ მოწინააღმდეგეს.

აქ ყურადღება უნდა მივაქციოთ ერთ რამეს: სიტუაციების უმრავლესობა რეალურ სამყაროში ბევრად უფრო არეულია, ვიდრე ეს ექსპერიმენტული სიტუაცია; შურისძიება თითქმის მუდამ აჭარბებს საწყის შეურაცხყოფას. კვლევა გვაჩვენებს, რატომ ხდება ასე: ჩვენი მიღებული ტკივილი ყოველთვის უფრო ძლიერი გვეჩვენება, ვიდრე ჩვენ მიერ მიყენებული ტკივილი. ძველი ხუმრობა – სხვისი ფეხის მოტეხვა არაფერია; ჩემი მოტეხილი ფრჩხილი სერიოზული ამბავია – ზუსტად აღწერს ჩვენს ნერვულ სისტემას. ინგლისელმა ნევროლოგებმა დააწყვილეს ადამიანები „თვალი თვალისა წილ“ ექსპერიმენტისთვის. თითოეული წყვილი მიერთებული იყო მექანიზმთან, რომელიც მათ საჩვენებელ თითებს აწებებდა, თითოეულ ცდის პირს ჰქონდა ინსტრუქცია, ზუსტად ისეთივე ძალით დასწოლოდა პარტნიორის თითს, რა ზეწოლაც თავად იგრძნო. მკვლევრებმა აღმოაჩინეს, რომ ცდის პირებს არ შეეძლოთ, ზუსტად იმავე ზომით ეძიათ შური, თუმცა ძალიან ცდილობდნენ ამას. ყოველთვის, როცა პარტნიორი ზეწოლას გრძნობდა, ის „შურს იძიებდა“ გაცილებით უფრო ძლიერი ზეწოლით, ვიდრე თავად მიიღო – თუმცა, თვითონ ფიქრობდნენ, რომ იგივე ძალით აწებობდნენ. ამგვარად, თამაში იწყებოდა ოდნავი შეხებებით და სწრაფად გადადიოდა ძლიერ და მტკივნეულ დაწოლაში. მკვლევრებმა დაასკვნეს, რომ ტკივილის გაზრდა „ნერვული გადაამუშავების ბუნებრივი პროდუქტია.“ ის საშუალებას გვაძლევს, ავხსნათ, რატომ ხდება, რომ ორი ბიჭი, რომლებიც უბრალო

ხელისკვრით იწყებენ თამაშს, მალე ხელჩართულ ჩხუბზე გადადიან ხოლმე, ან რატომ ხდება ეროვნებათშორისი კონფლიქტების ესკალაცია. თითოეული მხარე ამტკიცებს, რომ მისმა მოქმედებამ მხოლოდ ანგარიში გაათანაბრა.

აბრეშის მიზეზები

როგორც უკვე ვნახეთ, ძალადობის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი – გარდა ისეთი აშკარა მიზეზებისა, როგორცაა ჯგუფთა შორის სიძულვილი, შურისძიება ან ომია – თავად ძალადობაა. როდესაც ადამიანი აგრესიულ ქმედებას ჩადის, განსაკუთრებით ისეთი ძალის გამოყენებით, რომელიც მნიშვნელოვნად აჭარბებს მსხვერპლის მიერ მის გამოსაწვევად გამოყენებულს, ეს ქმნის კოგნიტიურ და მოტივაციურ ძალას, რომელიც აგრესიის გამართლებას ისახავს მიზნად, რომელიც მზარდ აგრესიას ამართლებს. ვნახოთ, რა არის აგრესიის გამომწვევი ძირითადი მიზეზები.

ნეროლოგიური და ქიმიური მიზეზები. თავის ტვინის ქერქში არის ადგილი, რომელსაც **ამიგდალა** ეწოდება, ის დაკავშირებულია აგრესიულ ქცევასთან ცხოველებშიც და ადამიანებშიც. როდესაც ამ ადგილის ელექტრულ სტიმულირებას ვახდენთ, მორჩილი ორგანიზმები ძალადობას ავლენენ; ასევე, როდესაც ამ ადგილის ნერვულ აქტივობას ვბლოკავთ, მოძალადე ორგანიზმები მორჩილნი ხდებიან. უნდა აღვნიშნოთ, რომ აქაც არსებობს განსხვავებები: ნერვული მექანიზმების გავლენა სოციალური ფაქტორებით, შეიძლება, შეიცვალოს, თანაც არა მარტო ადამიანებში. მაგალითად, მამრი მაიმუნი სხვა, ნაკლებად დომინანტ მაიმუნებს აუცილებლად დაესხმის თავს, თუ მის ამიგდალას სტიმულირებას გავუკეთებთ. მაგრამ თუ მისი ამიგდალას სტიმულირებას უფრო დომინანტი მაიმუნების თანდასწრებით გავუკეთებთ, ის მათ თავს კი არ დაესხმის, არამედ გარბის.

ტესტოსტერონი. გარკვეული ქიმიური ნივთიერებები გავლენას ახდენს აგრესიაზე. მაგალითად, **ტესტოსტერონის**, მამრობითი სქესობრივი ჰორმონის, ინექცია ზრდის აგრესიას ცხოველებში. ადამიანებშიც არსებობს ამგვარი დაკვირვება: ჯეიმს დებსმა (James Dabbs) და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს, რომ ტესტოსტერონის დონე ბუნებრივად მაღალი აქვთ იმ პატიმრებს, რომლებმაც ძალადობრივი დანაშაული ჩაიდინეს, ვიდრე მათ, ვინც არაძალადობრივი დანაშაული ჩაიდინა. გარდა ამისა, დაპატიმრების შემდეგ, ის ადამიანები, რომლებსაც ტესტოსტერონის მაღალი დონე ჰქონდათ, არ ემორჩილებოდნენ ციხის წესებს – განსაკუთრებით, ღია დაპირისპირების შესახებ წესებს. დებსმა და მისმა კოლეგებმა ისიც აღმოაჩინეს, რომ მცირეწლოვან დამნაშავეებს უფრო მაღალი აქვთ ტესტოსტერონის დონე, ვიდრე კოლეჯის სტუდენტებს. როდესაც ერთსა და იმავე კოლეჯში მოქმედი საძმოები შეადარეს, იმათ, რომლებიც უფრო ველურებად, ნაკლები სოციალური პასუხისმგებლობის მქონედ და უფრო უხეშებად ითვლებოდნენ, ტესტოსტერონის საშუალო დონე უფრო მაღალი აღმოაჩნდათ. აშკარაა, რომ ტესტოსტერონი გავლენას ახდენს აგრესიულობაზე. როგორც ჩანს, საპირისპიროც მართალია: აგრესიული ქცევა ზრდის ტესტოსტერონის გამოყოფას.

ტესტოსტერონის დონე რომ ახდენს გავლენას აგრესიულობაზე, ნიშნავს თუ არა ეს, რომ კაცები უფრო აგრესიულები არიან, ვიდრე ქალები? როდესაც საქმე ფიზიკურ აგრესიას ეხება, პასუხია – დიახ. ბავშვებზე ჩატარებული მრავალმხრივი კვლევის შედეგად ელინორ მაკკობიმ და კეროლ ჯეკლინმა (Eleanor Maccoby, Carol Jacklin) აღმოაჩინეს, რომ ბიჭები უფრო აგრესიულები არიან, ვიდრე გოგონები. მაგალითად, ერთ კვლევაში ისინი შეისწავლიდნენ ბავშვების თამაშს სხვადასხვა ქვეყანაში, მათ შორის, შეერთებულ შტატებში, შვეიცარიაში და ეთიოპიაში. ბიჭები უფრო მეტად ურტყამდნენ და ხელს ჰკრავდნენ ერთმანეთს, ვიდრე გოგონები. ანალოგიურად, მთელ მსოფლიოში ძალადობრივი დანაშაულისთვის დაპატიმრებულ ადამიანთა დიდ უმრავლესობას მამაკაცები შეადგენენ. ქალებს უმეტესწილად აპატიმრებენ ქონებრივი დანაშაულისთვის (მაღაზიების ძარცვა, გაყალბება, თაღლითობა და ქურდობა) და არა ძალადობრივი დანაშაულებისთვის (მკვლელობა ან თავდასხმა დამამძიმებელი გარემოებებით).

მაგრამ, თუ აგრესიის არაფიზიკურ ფორმებსაც გავითვალისწინებთ, სურათი გართულდება. თუმცა კვლევებმა გამოავლინა, რომ ბიჭები უფრო მეტად არიან ფიზიკურად აგრესიულები, გოგონებს უფრო მეტად აქვთ მიდრეკილება აგრესიის სოციალური ფორმებისადმი, რასაც ნიკი კრიკი (Nikki Crick) და მისი კოლეგები ურთიერთობის აგრესიას უწოდებენ. კერძოდ, გოგონები უფრო ხშირად იწყებენ ისეთ ქმედებებს, რომლებიც ზიანს მიაყენებს სხვების რეპუტაციას და გაუფუჭებს მათ ურთიერთობას თანატოლებთან. ძირითადი მაგალითებია განდევნა, ჭორების მოგონება და მათი გავრცელება, ამ ყველაფერს კი გამანადგურებელი შედეგების მოტანა შეუძლია. ინტერნეტის განვითარებასთან ერთად ხულიგნები აღარ შემოიფარგლებიან მხოლოდ სკოლის გარემოთი და სასკოლო დროით; ახლა უკვე ოცდაოთხი საათის განმავლობაში შეიძლება ადამიანის დევნა და გამწვარება. მეტიც, ინტერნეტმა მეგაფონები ჩამოურიგა ურთიერთობის გამფუჭებლებს; ადამიანის რეპუტაციის გაფუჭება შეიძლება თავუნას ერთი დაწკაპუნებით, თანაც, ამას მასწავლებლები და მშობლები ვერ გაიგებენ. მხოლოდ ერთ მაგალითს მოვიყვან, 2010 წელს 15 წლის ლამაზმა გოგონამ, ფებე პრინსმა, მეგობრობა დაიწყო სკოლაში ყველაზე პოპულარულ უფროსკლასელ ბიჭთან, ეს შეშურდათ მის თანაკლასელებს. სამი თვის განმავლობაში ფებეს დაუღალავად ამწარებდნენ და დასცინოდნენ ინტერნეტით, ტექსტური შეტყობინებებისა და ფეისბუქის საშუალებით. ფებემ ისეთი ძლიერი სტრესი განიცადა, რომ თავი ჩამოიხრჩო.

ფიზიკურ აგრესიაში სქესთა შორის არსებული განსხვავება ბიოლოგიური წარმოშობისაა თუ სოციალური? ამაში დარწმუნებული ვერ ვიქნებით, მაგრამ გარკვეული მონაცემები ბიოლოგიურ წარმოშობაზე მიუთითებს. კერძოდ, ჩვენს ქვეყანაში განვლილი 50 წლის განმავლობაში ქალების მიმართ მომხდარმა დიდმა სოციალურმა ცვლილებებმა ვერ გაზარდა ძალადობრივი დანაშაულის რაოდენობა, რასაც ქალები სწადიან, მამაკაცებთან შედარებით. ამავე დროს, როდესაც განვიხილავთ არაძალადობრივი დანაშაულის შედარებით მონაცემებს, ქალებს შორის ამგვარი დანაშაულის ჩადენის ფაქტები გაიზარდა მამაკაცებთან შედარებით.

გენდერული განსხვავებების უნივერსალურობას კიდევ ერთხელ ადასტურებს დენ არჩერის და პატრისია მაკდენიელის (Dane Archer, Patricia McDaniel) კროს-კულტურული კვლევები, რომლებშიც მათ 11 ქვეყნის თინეიჯერებს სთხოვეს, წაეკითხათ მოთხრობა პიროვნებათშორისი კონფლიქტის შესახებ. მოთხრობას დასასრული აკლდა, თინეიჯერებს თავად უნდა დაესრულებინათ ის. არჩერმა და მაკდენიელმა აღმოაჩინეს, რომ ყველა ქვეყანაში ახალგაზრდა მამაკაცები უფრო აგრესიულ დასასრულს უძებნიდნენ კონფლიქტს, ვიდრე ახალგაზრდა ქალები.

ამ განსხვავების უნივერსალურობა საკმაოდ გასაგებს ხდის, რომ მამაკაცებსა და ქალებს შორის არსებული ბიოქიმიური განსხვავებები მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ამ შედეგებში. ამავე დროს, აშკარაა, რომ ეს შედეგები მხოლოდ ბიოქიმიური განსხვავების დამსახურება არაა. არჩერმა და მაკდენიელმა აღმოაჩინეს, რომ ერთსადაიმთხვე კულტურაში მამაკაცები უფრო მეტად არიან აგრესიისადმი მიდრეკილნი, ვიდრე ქალები, მაგრამ კულტურა მაინც გადამწყვეტ როლს ასრულებს. მაგალითად, ავსტრალიელი და ახალ ზელანდიელი ქალები უფრო მეტ ფიზიკურ აგრესიულობას ამჟღავნებდნენ, ვიდრე შვედი და კორეელი მამაკაცები.

ალკოჰოლი. ქიმიური ნივთიერება, რომელსაც სიხარულით იღებს ადამიანთა უმეტესობა მთელ მსოფლიოში, ალკოჰოლია. როგორც სოციალურად აქტიურმა კოლეჯის სტუდენტებმა იცინან, ალკოჰოლი ამცირებს იმ ქმედებების ჩადენისაგან თავის შეკავებას, რომლებიც არ მოსწონს საზოგადოებას, მათ შორის აგრესიული ქმედებებიცაა. ყოველდღიური დაკვირვებებიდან ჩანს, რომ მუშტი-კრივი ყველაზე ხშირად ბარებში და ლამის კლუბებში იმართება, ხოლო ოჯახური ძალადობა ხშირად უკავშირდება ალკოჰოლზე დამოკიდებულებას. ზუსტი მონაცემები ადასტურებს ამ ყოველდღიურ დაკვირვებებს. მაგალითად, დანაშაულის სტატისტიკა აჩვენებს, რომ მკვლელობის, თავდასხმის და სხვა ძალადობრივი დანაშაულისთვის დაპატიმრებულ ადამიანთა 75 პროცენტი დაპატიმრების დროს ნასვამ მდგომარეობაში იმყოფებოდა. გარდა ამისა, გაკონტროლებულ ლაბორატორიულ ექსპერიმენტში აღმოჩნდა, რომ როდესაც ადამიანები სვამენ საკმარის ალკოჰოლს, რომ ნასვამად ჩაითვალოს, ისინი უფრო ძალადობრივად პასუხობენ პროვოკაციაზე, ვიდრე ისინი, რომლებიც ძალიან ცოტა ალკოჰოლს იღებენ, ან საერთოდ არ სვამენ.

ეს არ ნიშნავს, რომ ალკოჰოლი ავტომატურად ზრდის აგრესიას; ადამიანები, რომლებიც ალკოჰოლს იღებენ, აუცილებლად ჩხუბს არ ეძებენ. მეტიც, ლაბორატორიულმა ექსპერიმენტებმა და დაკვირვებებმა აჩვენა, რომ ალკოჰოლი მხოლოდ შეკავებას ხსნის; ესე იგი, დალევა ამცირებს სოციალურ შეკავებას და ჩვენ, ჩვეულებრივთან შედარებით, ნაკლებ სიფრთხილეს ვიჩენთ. თუმცა, აქ სხვა რამეც ხდება. გვიანდელმა ექსპერიმენტებმა აჩვენა, რომ ალკოჰოლი ხელს უშლის ინფორმაციის გადამუშავებას. ეს იმას ნიშნავს, რომ ალკოჰოლის მიღების შემდეგ ადამიანები სოციალური სიტუაციის პირველ და ზედაპირულ ასპექტებზე რეაგირებენ, დეტალებს კი ვერ ამჩნევენ. პრაქტიკულ მაგალითზე რომ ვნახოთ, ვთქვათ, თქვენ ფიზიკური ხარტ და ვილაცამ შემთხვევით ფეხი დაგაბიჯათ, თქვენ მიხვდებით, რომ მას ეს განზრახ არ გაუკეთებია. მაგრამ, თუ თქვენ მთვრალი ხართ, თქვენ არ მიაქცევთ

ყურადღებას სიტუაციის დეტალებს და ისეთ რეაგირებას გააკეთებთ, თითქოს მან წინასწარგანზრახვით დაგაბიჯათ ფეხზე. შესაბამისად (განსაკუთრებით მაშინ, თუ თქვენ მამაკაცი ხართ) სამაგიეროს ფიზიკური აგრესიით გადაუხდით. ესაა სწორედ ის ორაზროვანი სიტუაცია, რომელიც მამაკაცებს გამოწვევად შეიძლება მოეჩვენოთ, თუ ისინი საღად ვერ აზროვნებენ.

ტკივილი და დისკომფორტი. ტკივილი და დისკომფორტი აგრესიის მთავარი წინაპირობებია. თუ ორგანიზმი ტკივილს განიცდის და გაქცევა არ შეუძლია, თითქმის აუცილებლად გადავა შეტევაზე; ეს ჭეშმარიტია ვირთხების, თაგვების, ზაზუნების, მელიების, მაიმუნების, კიბორჩხალების, გველების, ენოტების, ალიგატორების და უამრავი სხვა ცხოველის შემთხვევაში. ეს ცხოველები თავს ესხმიან საკუთარი თუ სხვა სახეობის წარმომადგენლებს და ნებისმიერ სხვა რამეს, რასაც ხედავენ, მათ შორის თოჯინებსა და ტენისის ბურთებს. თქვენი აზრით, ჭეშმარიტია თუ არა ეს ადამიანის შემთხვევაშიც? ერთწუთიანი დაფიქრება გეყოფათ იმის მისახვედრად, რომ ეს ასეა. ადამიანთა უმრავლესობა ღიზიანდება მწვავე და მოულოდნელი ტკივილის დროს (მაგ., ფეხს თუ წამოგვრავთ რამეს) და მზადაა, ჯავრი იყაროს უახლოეს ხელმისაწვდომ სამიზნეზე. ექსპერიმენტების სერიაში ლეონარდ ბერკოვიცი (Leonard Berkowitz) ადასტურებს, რომ სტუდენტებთან, რომლებმაც ტკივილი განიცადეს ხელის ძალიან ცივ წყალში ჩაყოფის შედეგად, მკვეთრად იზრდებოდა სხვა სტუდენტების წინააღმდეგ აგრესიული ქმედებების ჩადენის ალბათობა.

სწორედ ასევე დაადგინეს, რომ სხეულებრივი დისკომფორტის სხვა ფორმები, როგორცაა სიცხე, ტენიანობა, ჰაერის დაბინძურება, ცუდი სუნი, გავლენას ახდენს აგრესიულ ქცევაზე. მაგალითად, 1960-70-იან წლებში, როდესაც შეერთებულ შტატებში ძალიან დაძაბული სიტუაცია იყო ვიეტნამის ომის, რასობრივი უსამართლობის და სხვა პრობლემების გამო, სახელმწიფოს ლიდერები ძალიან წუხდნენ ამ ფენომენის გამო, რომელსაც „ხანგრძლივი ცხელი ზაფხული“ უწოდეს. ესე იგი, ისინი თვლიდნენ, რომ აჯანყებების და სამოქალაქო პროტესტების ტენდენცია ზაფხულის სიცხეში უფრო ხშირად ხდება, ვიდრე შემოდგომით, ზამთარში ან გაზაფხულზე. ეს სიმართლეა, თუ უბრალო ვარაუდი? გამოდის, რომ სიმართლეა. 1967 წლიდან 1971 წლამდე 79 ქალაქში მიმდინარე შფოთვების სისტემატური ანალიზით ჯ, მერილ კარლსმიტმა და ქრეიგ ანდერსონმა (J. Merrill Carlsmith, Craig Anderson) დაადგინეს, რომ აჯანყებები უფრო ხშირად ხდებოდა ცხელ დღეებში, ვიდრე ცივ დღეებში. ასევე, უფრო გვიანდელ კვლევაში ანდერსონმა და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს, რომ რაც უფრო ცხელია მოცემული დღე, მით მეტადაა მოსალოდნელი, რომ ადამიანები ამ დღეს ჩაიდენენ ძალადობრივ დანაშაულს. მეტიც, მათ ისიც აჩვენეს, რომ სიცხე არ ზრდის ქონებრივი დანაშაულის და ძარცვის შემთხვევების სიხშირეს – ამგვარად, უფრო აშკარა ხდება კავშირი სიცხესა და ძალადობას შორის (არა ზოგადად კრიმინალურ შემთხვევებს, არამედ კონკრეტულად ძალადობას).

მაგრამ, როგორც უკვე იცით, ჩვენ ფრთხილად უნდა ვიყოთ, როცა ბუნებრივ პირობებში მომხდარ მოვლენებს ვხსნით. მაგალითად, მეცნიერის ნაწილმა თქვენში შეიძლება იკითხოს, რა იწვევს აგრესიის ზრდას, ტემპერატურის მატება თუ ის

ფაქტი, რომ ცხელ დღეებში უფრო მეტი ადამიანია გარეთ (ხშირად აწყდებიან ერთმანეთს!), ვიდრე ცივ და წვიმიან დღეებში. როგორ შეგვიძლია იმის დადგენა, სიცხე იწვევს აგრესიას, თუ კონტაქტის უფრო ხშირი შესაძლებლობა? შეგვიძლია, ეს ფენომენი ლაბორატორიაში გადავიტანოთ. ეს საკმაოდ ადვილი გასაკეთებელია. მაგალითად, ერთ ასეთ ექსპერიმენტში უილიამ გრიფიტი და რობერტა ვაიჩი (William Griffitt, Roberta Veitch) ტესტს უტარებდნენ სტუდენტებს, რომელთაგან ზოგიერთი ნორმალური ტემპერატურის ოთახში იჯდა, ზოგი კი ოთახში, სადაც ტემპერატურა 900F-ს (32,20C) აღწევდა. ცხელ ოთახში მჯდომი სტუდენტები არა მხოლოდ უფრო აგრესიულები იყვნენ, არამედ მეტ მტრულობასაც ამჟღავნებდნენ უცნობის მიმართ, რომელიც უნდა აღეწერათ და შეეფასებინათ. ჩვენს მოსაზრებას ამყარებს დამატებითი მონაცემები ბუნებრივი გარემოდან. მაგალითად, ბეისბოლის უმაღლესი ლიგის თამაშებში გაცილებით უფრო მეტ ამცილებელს ხვდება ჩაწოდებული ბურთი, როდესაც ტემპერატურა 900-ზე მეტია, ვიდრე 900-ზე ნაკლები ტემპერატურის დროს. ფენიქსში, არიზონას შტატში, სადაც უდაბნოა, ის მძლოლები უფრო ხშირად ასიგნალებენ საცობში მოხვედრისას, რომლებსაც მანქანაში კონდიციონერი არ აქვთ, ვიდრე კონდიციონერიანი მანქანის მძლოლები.

ფრუსტრაცია და აგრესია. როგორც ვნახეთ, აგრესიას იწვევს ნებისმიერი უსიამოვნო და ზიზღის მომგვრელი სიტუაცია, როგორცაა ბრაზი, ტკივილი, ძალიან მაღალი ტემპერატურა და სხვა. ყველა ამ სიტუაციაში აგრესიის გამომწვევი მიზეზი ფრუსტრაციაა. წარმოიდგინეთ შემდეგი სიტუაცია: თქვენ ქალაქის მეორე მხარეს უნდა გაემგზავროთ სამუშაოზე მისაღები ინტერვიუსთვის. მანქანისკენ მიიქქართ, რადგან იცით, რომ ცოტა გაგვიანდებათ. მანქანასთან მიახლოებული აღმოაჩნეთ, თქვენდა სამწუხაროდ, რომ საბურავი დაშვებულია. „არა უშავს, ოცი წუთით დამაგვიანდება; უარესიც ხდება“, იმშვიდებით თავს და იღებთ დომკრატს და ქანჩის გასაღებს საბარგულიდან. ბევრი წვალებისა და გაწევ-გამოწევის შემდეგ ხსნით ძველ საბურავს, უკეთებთ სათადარიგოს, უჭერთ ქანჩებს და აი, სასწაული, სათადარიგო საბურავიც დაშვებულია! ფრუსტრაციით ივსებით, ძლივს მიათრევთ ფეხებს საერთო საცხოვრებლამდე და შედიხართ ოთახში. მეგობარი გხედავთ ასეთს, რეზიუმეთი ხელში, გაოფლილს, ჭუჭყიანს და დაჭმუჭნილი ტანსაცმლით. უცებ ხვდება, რაც მოხდა და ხუმრობით გეკითხებათ, „როგორ ჩაიარა ინტერვიუმ?“ გასაქცევად არ უნდა მოემზადოს?

თუ ადამიანს წინააღმდეგობა შეხვდა მიზნის მიღწევის გზაზე, შედეგად წარმოქმნილი ფრუსტრაცია გაზრდის აგრესიული რეაქციის ალბათობას. **ფრუსტრაცია-აგრესიის** დამოკიდებულების ნათელი სურათი ჩანს როჯერ ბარკერის, ტამარა დემბოს და კურტ ლევინის (Roger Barker, Tamara Dembo, Kurt Lewin) კლასიკურ ექსპერიმენტში. მათ პატარ ბავშვები სათამაშოებით საცხე ოთახთან დააყენეს, ისე რომ სათამაშოების აღება არ შეეძლოთ და ამგვარად გამოიწვიეს მათში ფრუსტრაცია. ბავშვები მავთულის ბადის გარედან უყურებდნენ სათამაშოებს, იმედი ჰქონდათ, რომ მისწვდებოდნენ და ითამაშებდნენ, მაგრამ ვერ სწვდებოდნენ. მტკივნეულად ხანგრძლივი ლოდინის შემდეგ ბავშვებს თამაშის ნება დართეს. ამ ექსპერიმენტში

ბავშვების ერთ ჯგუფს თამაშის ნება დართეს მაშინვე, წინასწარი ფრუსტრაციის გარეშე. ბავშვების ამ ჯგუფმა მხიარულად ითამაშა სათამაშოებით. ის ჯგუფი კი, რომელსაც ფრუსტრაციის შემდეგ, ბოლოსდაბოლოს დართეს თამაშის ნება, ძალიან დესტრუქციულად იქცეოდნენ. ამტკრევდნენ სათამაშოებს, კედლებს ესროდნენ, ფეხებით დგებოდნენ ზედ და ასე შემდეგ. ამგვარად, ფრუსტრაციას შეუძლია აგრესიამდე მიყვანა.

რამდენიმე ფაქტორს შეუძლია ამ ფრუსტრაციის აქცენტირება. დავუშვათ, თქვენ აპირებდით, ჩაგეკბიჩათ ბიგ მაკი (ჰამბურგერი), როდესაც ვიღაცამ ხელიდან გამოგტაცათ ის. ეს უფრო მეტად გამოიწვევდა თქვენს ფრუსტრაციას – და მიგიყვანდათ აგრესიულ რეაქციამდე – ვიდრე ის, თუ ეს ადამიანი შეგაჩერებდათ, როდესაც მაკდონალდსში ბიგ მაკის საყიდლად მიდიოდით. ამ სიტუაციის ანალოგიური შემთხვევაა აღწერილი მერი ჰარისის (Mary Harris) დაკვირვებაში. მისი სტუდენტები ბილეთების რიგში მდგარ, რესტორანში შემსვლელ, ან მაღაზიის სალაროსთან რიგში მდგარ ადამიანებს წინ უდგებოდნენ; ისინი ზოგჯერ მეორე ადამიანის წინ დგებოდნენ რიგში, ზოგჯერ კი მეთორმეტე ადამიანის წინ. როგორც მოსალოდნელი იყო, მათ უკან მდგომი ადამიანები უფრო მეტი აგრესიულობით რეაგირებდნენ, როცა სტუდენტი მეორე ადგილს იკავებდა რიგში. ფრუსტრაცია იზრდება, როცა მიზანი ახლოსაა და მის მოღწევაში გიშლიან ხელს.

როდესაც ხელის შეშლა მოულოდნელია და თანაც არაკანონიერი, ფრუსტრაცია კიდევ უფრო მატულობს, როგორც ეს ჯეიმს კულიკის და როჯერ ბრაუნის (James Kulik, Roger Brown) ექსპერიმენტიდან ჩანს. ცდის პირებს უთხრეს, რომ ფულის შოვნა შეეძლოთ, თუ დარეკავდნენ საქველმოქმედო შემოწირულობების შესაგროვებლად და თანხმობას მოიპოვებდნენ. ზოგი მათგანი დაარწმუნეს, რომ ძალიან ბევრი ადამიანი თანხმდებოდა შემოწირულობის გაღებას, რომ აქამდე გაკეთებული ზარების ორი მესამედი წარმატებული იყო; ზოგი კი დაარწმუნეს, რომ წარმატება ნაკლებად იყო მოსალოდნელი. როდესაც პოტენციური დონორი უარს ამბობდა შემოწირულობაზე, როგორც ყველა სხვა (ცდის პირები, სინამდვილეში, ექსპერიმენტატორის თანამზრახველებს ურეკავდნენ), წარმატების მოლოდინის მქონე ცდის პირები უფრო მეტ აგრესიას ამჟღავნებდნენ, უკმეხად ესაუბრებოდნენ და ტელეფონის ყურმილს ახეთქებდნენ. ექსპერიმენტში იცვლებოდა მიზეზებიც, რის გამოც უარს ამბობდნენ შემოწირულობაზე, ზოგიერთი მიზეზი კანონიერი იყო („შემოწირულებისთვის თანხა არ მაქვს“), ზოგჯერ კი კაპრიზული და უკანონო („ქველმოქმედება დროის კარგვაა და ძარცვა“). ის ცდის პირები, რომლებიც დაუსაბუთებელ პასუხებს იღებდნენ, მეტ აგრესიას ავლენდნენ.

რომ შევაჯამოთ, როგორც ამ ექსპერიმენტებიდან ჩანს, ფრუსტრაცია უფრო აშკარადაა გამოხატული, როცა მიზანი აშკარაა და ხელმისაწვდომი, როცა მოლოდინი მაღალია, როცა მიზანს უსამართლოდ ბლოკავენ. ეს ფაქტორები გვეხმარება, განვასხვაოთ ფრუსტრაცია და უქონლობა. ბავშვები, რომლებსაც სათამაშოები არ აქვთ, არ გამოხატავენ აგრესიას. როგორც ზემოთ აღწერილ ექსპერიმენტში გამოჩინდა, ის ბავშვები, რომლებიც ელოდებოდნენ სათამაშოებით თამაშს, გამოხატავდ-

ნენ ფრუსტრაციას, როცა ამ მოლოდინს წინააღმდეგობა შეხვდა; ამ წინააღმდეგობამ გამოიწვია ბავშვებში დესტრუქციული ქცევა. ამის მსგავსად, 1960-იან წლებში აფროამერიკელთა ინტენსიური აჯანყებები არ დაწყებულა იმ გეოგრაფიულ ადგილებში, სადაც ისინი ყველაზე მეტ სიღატაკეში ცხოვრობდნენ; ეს აჯანყებები ხდებოდა ლოს-ანჯელესსა და დეტროიტში, სადაც შავკანიანებს სულაც არ უჭირდათ ისე, როგორც ქვეყნის სხვა მხარეებში. საქმე იმაშია, რომ მათ უჭირდათ თეთრკანიანებთან შედარებით. რევოლუციას ის ადამიანები არ იწყებენ, რომლებსაც სახე ტალახში აქვთ. ხშირად რევოლუციას ისინი იწყებენ, ვინც სახე ტალახიდან ასწია, მიმოიხედა და შეამჩნია, რომ ზოგიერთი ადამიანი მათზე უკეთესად ცხოვრობს და სისტემა უსამართლოდ ექცევა მათ. ამგვარად, ფრუსტრაცია არაა უბრალოდ უქონლობის შედეგი; ის შედარებითი უქონლობის შედეგია.

დავუშვათ, სკოლის დამთავრების შემდეგ მე გადავწყვიტე, აღარ გამეგრძელებინა სწავლა, შენ კი უმაღლეს სასწავლებელში გადაწყვიტე ჩაბარება. ათი წლის შემდეგ, თუ შევამჩნევ, რომ შენ ჩემზე უკეთესი სამსახური გაქვს, თავს ცუდად ვიგრძნობ, მაგრამ ფრუსტრაცია არ მექნება. ბოლოსდაბოლოს, მე ხომ თავისუფალი არჩევანი გავაკეთე, ეს კი ჩემი არჩევანის კანონზომიერი შედეგია. მაგრამ, თუ ორივე ჩვენგანმა მივიღეთ განათლება, მაგრამ შენ კარგი სამსახური გაქვს, მე კი (რადგან აფროამერიკელი ან ლათინურამერიკელი ვარ) ცოცხი მერგო, ფრუსტრაციას ვიგრძნობ. ასევე, ფრუსტრაციას ვიგრძნობ მაშინ, თუ შენთვის ადვილია განათლების მიღება, მე კი, რადგან უღატაკეს გეტომი დავიბადე, განათლების მიღება არ შემიძლია. ეს ფრუსტრაცია გამწვავდება ყოველ ჯერზე, როცა ტელევიზორს ჩავრთავ და თეთრკანიანთა მშვენიერ საცხოვრებელ სახლებს დავინახავ, ყველა იმ მშვენიერ ხელსაწყოს, რომლებსაც სხვები ყიდულობენ, მთელ იმ დასვენების და გართობის საშუალებებს, რომლებზეც ხელი არ მიმიწვდება. თუ გავითვალისწინებთ მთელ იმ ეკონომიკურ და სოციალურ ფრუსტრაციას, რასაც არაპრივილეგირებული ჯგუფების წევრები განიცდიან ამ მდიდარ საზოგადოებაში, გასაკვირია, რომ ასე იშვიათად ხდება აჯანყებები. როგორც ალექსის დე ტოკვილი წერდა 150 წელზე მეტი ხნის წინათ, „ბოროტებას მორჩილად უძლებ, თუ ის გარდაუვალი გგონია, მაგრამ თუ გაჩნდება მისგან თავის დაღწევის იდეა, ის გაუსაძლისი ხდება“.

თუ არსებობს შეუსრულებელი იმედი, იქნება ფრუსტრაცია, რომელიც აგრესიაში შეიძლება გადაიზარდოს. აგრესიის შემცირება შესაძლებელია ამ იმედის ახდენით, ან მინიმუმამდე დაყვანა მისი მოსპობით. უიმედო ადამიანები აპათიურები არიან. უგანდელები ტირანიული, რეპრესიული და უმიზნოდ მოძალადე დიქტატორის იდი ამინის მმართველობის დროს ვერ ბედავდნენ პირობების გაუმჯობესებაზე ოცნებას ან ამინის მმართველობის წინააღმდეგ აჯანყებას. სამხრეთ აფრიკელი შავკანიანები, ისევე, როგორც შეერთებულ შტატებში მცხოვრები შავკანიანები, იქამდე არ აჯანყებულან, ვიდრე რაიმე უკეთესის იმედი არ გაუჩნდათ. აშკარაა, იმედის გაქრობა არასასურველი საშუალებაა აგრესიის შესამცირებლად. ჩვენი ერის გადამრჩენი თვისება – თეორიულად მაინც – ისაა, რომ ჩვენ პერსპექტივების ქვეყანა ვართ. ჩვენ ვასწავლით ბავშვებს, რომ იოცნებონ, ელოდნენ და იმუშაონ საკუთარი

ცხოვრების გასაუმჯობესებლად. მაგრამ თუ ამ ოცნებას ასრულების შესაძლებლობა არ ექნება, აურზაური გარდაუვალია.

უარყოფა, განდევნა და დაცინვა. 1999 წელს „კოლუმბიანის“ საშუალო სკოლაში, ლიტლტონში, კოლორადოს შტატში, ორი მოსწავლე (ერიკ ჰარისი და დილან კლემბოლდი), კბილებამდე შეიარაღებული და გაბრაზებული, ცეცხლს ხსნის და შედეგად მასწავლებელი და 14 მოსწავლე კვდება (თავად ისინიც). ეს იყო ყველაზე საშინელი სროლები სკოლაში აშშ-ს მთელი ისტორიის მანძილზე. მაგრამ ეს არ იყო ერთადერთი შემთხვევა. ეს, მხოლოდ, ყველაზე შთამბეჭდავი და გამანადგურებელი იყო იმ 11 ასეთივე შემთხვევას შორის, რომლებიც სამი წლის განმავლობაში ხდებოდა ჩვენს სკოლებში.

რამ გადააცდინა ეს ბავშვები ზღვარს? სიტუაციის ინტენსიური კვლევის შედეგად მივედი დასკვნამდე, რომ ამგვარი მკვლევლობები უზარმაზარი აისბერგის პათოლოგიური მწვერვალია: ქვეყნის სკოლების უმრავლესობაში დამკვიდრებულია შხამიანი სოციალური ატმოსფერო – ატმოსფერო, რომელიც სავსეა განდევნით, უარყოფით, დაცინვით, დამცირებით. სკოლაში არსებობს იერარქია, რომლის თავშიც არიან სპორტსმენები, კლასის თვითმმართველობის წევრები, გულშემატკივრები, „მოდურები“. იერარქიის ბოლოში ხვდებიან ისინი, რომლებსაც დანარჩენები ათასგვარი დამცინავი სახელით მოიხსენიებენ – ესაა ნებისმიერი ის ბავშვი, რომელიც ძალიან მსუქანია ან ძალიან გამხდარი, ძალიან დაბალი ან ძალიან მაღალი, ცუდად აცვია, ან ნებისმიერი სხვა მიზეზია. თინეიჯერები, რომლებიც იერარქიის თავში არიან, გამუდმებით უარყოფენ, დასცინიან და ამცირებენ იერარქიის ბოლოში მყოფთ.

ჯინ ტვენგის (Jean Twenge) და მისი კოლეგების ექსპერიმენტული კვლევების შედეგად დადგინდა, რომ უარყოფას უამრავი უარყოფითი შედეგი მოსდევს, მათ შორის აგრესიის შთამბეჭდავი ზრდაცაა. ის, რაც ტვენგიმ ლაბორატორიაში გაუკეთა ცდის პირებს, რასაკვირველია, არაა ისე ძლიერი, როგორც ყოველდღიური უარყოფა თანაკლასელი თინეიჯერების მიერ. მაგალითად, ტვენგის ერთ ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტები ხვდებოდნენ ჯფუფში და ერთმანეთს ეცნობოდნენ. შემდეგ მათ ეკითხებოდნენ, ახალგაცნობილ სტუდენტთაგან რომელთან ისურვებდნენ თანამშრომლობას მომავალში. ცდის პირთა შემთხვევითად შერჩეულმა ნაწილმა მიიღო ინფორმაცია, რომ მათთან მუშაობა არავის უნდოდა. როდესაც შემდეგ მათ აგრესიის გამოვლენის საშუალება მიეცათ, „უარყოფილნი“ უფრო მეტ მტრულობას გამოხატავდნენ (მათ წინააღმდეგაც, ვინც უარყო და ნეიტრალური ადამიანების წინააღმდეგაც), ვიდრე ისინი, ვინც არ განუდევნიათ.

დავუბრუნდეთ სკოლის აურზაურს, ჩემი საკუთარი კვლევიდან ჩანს, რომ უარყოფა და თანმდევი დამცირება ძირითადი საკითხია, რომელიც სკოლაში გამართულ ყველა ამ სროლას და მკვლევლობას ედო საფუძვლად. მაგალითად, „კოლუმბიანში“ ჰარისი და კლემბოლდი ამას თავად განმარტავენ. ცეცხლის გახსნის წინ მათ ვიდეოკასეტა ჩაწერეს, რომელშიც განსაკუთრებით ლანძღავენ ერთ ჯგუფს, რომლებიც მათ უარყოფდნენ და ამცირებდნენ. ეს დაადასტურა ამ ჯგუფის წევრმა

მოსწავლემ „კოლუმბაინის“ სკოლიდან, რომელიც ტრაგედიიდან რამდენიმე კვირის შემდეგ გამოვიკითხეთ, მან საკუთარი ქცევა ამგვარად გაამართლა:

„ბავშვების უმეტესობას არ უნდოდა ისინი. ისინი ჯადოქრები იყვნენ. შამანობით იყვნენ გატაცებული. ცხადია, ჩვენ მათ ვაწვალებდით. რას უნდა ელოდო იმ ბავშვისგან, სკოლაში რომ უცნაური ვარცხნილობით და ქუდზე დამაგრებული რქებით ივლის? თუ გინდა, რომ თავიდან მოიშორო, უნდა აწვალო. ამიტომ, მთელი სკოლა მათ გეებს ეძახდა...“

რასაკვირველია, ყველა მოსწავლე, რომელსაც უარყოფენ და დასცინიან, არ იწყებს სროლას. სროლის ამტეხთა ქცევა უკიდურესად პათოლოგიურია – მაგრამ არა მიუწვდომელი. ჩემი აზრით, ასიათასობით მოსწავლე გადის იმავე სტრესულ გზას. ისინი ჩუმად იტანჯებიან – მაგრამ ნამდვილად იტანჯებიან. „კოლუმბაინის“ ხოცვა-ჟლეტის შემდეგ კვირებში ინტერნეტი სავესტის იუთუბერების წერილებით. დიდი უმრავლესობა, თუმცა, არ ამართლებდა მსროლელთა ქცევას, მაგრამ ნამდვილად იგებდა მიზეზებს. ისინი საკუთარ ტკივილსა და ბრახს გამოხატავდნენ უარყოფისა და დაცინვის გამო. ამ მოსწავლეთა უმეტესობა ასე წერდა „რასაკვირველია, არასოდეს არავის ვესვრი, მაგრამ მიოცნებია ამის შესახებ!“ ამგვარმა განცხადებამ უნდა დაგვაფიქროს. შეგვიძლია თუ არა რაიმეს გაკეთება ჩვენს სკოლებში არსებული სოციალური ატმოსფეროს შესაცვლელად? დიახ. ამ თავის დასასრულსა და შემდეგ თავში რამდენიმე გამოცდილ ინტერვენციას განვიხილავ.

სოციალური დასწავლა და აგრესია. სოციალური დასწავლა მნიშვნელოვან როლს ასრულებს იმის განსაზღვრაში, გამოავლენს თუ არა ადამიანი აგრესიას მოცემულ სიტუაციაში. როგორც უკვე ვნახეთ, სოციალურ დასწავლას აგრესიული რეაქციის შეკავება შეუძლია. გავიხსენოთ, რომ როდესაც მაიმუნის ტინში აგრესიული ქცევის წარმოქმნელი ადგილის სტიმულირება ხდებოდა, მაიმუნი არ ავლენდა აგრესიას იმ მაიმუნების თანდასწრებით, რომლებსაც ემინოდა.

სოციალურ დასწავლაზე დაფუძნებული კიდევ ერთი თვისებაა ტკივილის ან ფრუსტრაციის გამომწვევისადმი განზრახვის მიწერა. ადამიანების ცხოველებისგან განმასხვავებელი ერთი ასპექტი ისაა, რომ ჩვენ შეგვიძლია, გავითვალისწინოთ სხვების განზრახვები. განვიხილოთ შემდეგი სიტუაციები: 1) ტაქტიანი ადამიანი შემთხვევით გაბიჯებთ ფეხზე; 2) უყურადღებო ადამიანი, რომელსაც, როგორც იცით, სულ არ ედარდებით, გაბიჯებთ ფეხზე. დავუშვათ, ორივე შემთხვევაში დაწოლა და ტკივილის განცდა ზუსტად ერთნაირია. ჩემი აზრით, მეორე სიტუაცია გამოიწვევს თქვენში აგრესიულ რეაქციას, პირველი კი საერთოდ არ გამოიწვევს აგრესიას, ან მხოლოდ მცირედ.

ეს ფენომენი ნაჩვენებია შაბაზ მალიკის და ბოიდ მაკკენდლესის (Shabaz Mallick, Boyd McCandless) ექსპერიმენტში, რომელშიც მათ მესამეკლასელი ბავშვის ფრუსტრაცია გამოიწვიეს, მათ აჩვენეს ბავშვს, რომ მეორე ბავშვის მოუქნელობის გამო ვერ მიაღწია მიზანს და დაკარგა ფულადი პრიზი. შემდეგ ბავშვების ნაწილს დალაგებით და კეთილმოსურნედ უხსნიდნენ, რატომ დაემართა იმ ბავშვს ასე. კერძოდ, ეუბნებოდნენ, რომ მას „ეძინებოდა და ნაწყენი იყო“. ასეთ პირობებ-

ში ჩაყენებული ბავშვები ნაკლებ აგრესიას ამჟღავნებდნენ ხელისშემშლელი ბავშვის მიმართ, ვიდრე ის ბავშვები, რომლებსაც არაფერი აუხსნეს. ამას გარდა, უფროსებზე ჩატარებულმა შემდგომმა კვლევამ აჩვენა, რომ ჩვენ ნაკლებად გვაქვს მიდრეკილება, შური ვიძიოთ ვინმეზე, ვინც ჩვენი ბრაზი გამოიწვია, თუ მისი საქციელის ახსნას ვისმენთ ამ საქციელის ჩადენამდე, ვიდრე მაშინ, როდესაც ფაქტის შემდეგ გვიხსნიან.

მეორე მხრივ, ფრუსტრაციის მიერ აგრესიის გამოწვევის ტენდენცია, შეიძლება, გაძლიერდეს, თუ ფრუსტრაციის გამოცდილება დაუკავშირდება გარკვეულ მაპროვოცირებელ სტიმულებს. ლეონარდ ბერკოვიცმა და მისმა კოლეგებმა აჩვენეს, რომ გაბრაზებულ ან ფრუსტრირებულ ადამიანში გამოიწვევ მიზეზთან დაკავშირებული ერთი სიტყვის ან სახელის უბრალო ხსენებაც კი ზრდის ამ ადამიანის აგრესიის დონეს. ერთ ექსპერიმენტში ცდის პირები დააწყვილეს მეორე სტუდენტთან (ექსპერიმენტატორის თანამზრახველთან), რომელიც გააცნეს „კოლეჯის მოკრივედ“ ან „ორატორული ხელოვნების სტუდენტად“. ეს ადამიანი სტუდენტებს აბრაზებდა, დენს ურტყამდა მათ; გაბრაზებული სტუდენტების ნახევარს ბრძოლის ძალადობრივი სცენა აყურებინეს ფილმიდან, მეორე ნახევარს კი – არააგრესიული ფილმის ნაწყვეტი. როცა ამის შემდეგ მათ მიეცათ საშუალება, დენი დაერტყათ ამ ადამიანისთვის, ისინი, ვინც ძალადობაზე ფილმი ნახეს, უფრო ხანგრძლივად ურტყამდნენ დენს, როგორც მოსალოდნელი იყო. თუმცა, საინტერესოა, რომ ბრძოლაზე ფილმის მნახველთაგან ისინი, ვინც სიტყვა „მოკრივესთან“ დააკავშირა ეს ადამიანი, უფრო მეტად ურტყამდა დენს, ვიდრე ისინი, ვინც ეს „ორატორულ ხელოვნებასთან“ დააკავშირა. მსგავს ექსპერიმენტში ექსპერიმენტატორის თანაშემწე ზოგ ცდის პირს გააცნეს, როგორც „კერკ ანდერსონი“, ხოლო ზოგს, როგორც „ბობ ანდერსონი“. შემდეგ ცდის პირები უყურებდნენ ორი ფილმიდან ერთ-ერთს და ისინი, რომლებიც კრივზე ფილმს უყურებდნენ, უფრო ძლიერ ურტყამდნენ დენს. მაგრამ კრივის სცენის მაყურებელთა შორის, რომელიც ამოღებული იყო იმდროინდელი პოპულარული ფილმიდან „ჩემპიონი“, რომელშიც კერკ დუგლასი თამაშობს, ის ცდის პირები, რომლებიც ამ ადამიანს „კერკ ანდერსონად“ იცნობდნენ, უფრო ძლიერ ურტყამდნენ დენს, ვიდრე ისინი, რომლებიც „ბობ ანდერსონად“ იცნობდნენ. ადამიანის სახელს ან მის აღწერილობაზე მომანიშნებელ სიტყვას შეუძლია აგრესიის გაზრდა, თუნდაც მას არაფერი ჰქონდეს საერთო იმ ადამიანთან, რომელმაც გამოიწვია აგრესია.

ამის მსგავსად, აგრესიასთან ასოცირებული საგნის არსებობას შეუძლია აგრესიული რეაქციის გამოიწვევა. ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტებში ბრაზი გამოიწვიეს: ზოგიერთი მათგანი გააბრაზეს ოთახში, სადაც თოფი იდო (თითქოს წინა ექსპერიმენტიდან იყო დარჩენილი), ზოგი კი იმ ოთახში, სადაც ნეიტრალური საგანი იდო (დავუშვათ, ბადმინტონის ჩოგანი). სტუდენტებს საშუალება ჰქონდათ, მეორე სტუდენტისთვის დენი დაერტყათ. ის ადამიანები, რომლებიც აგრესიული სტიმულის თანდასწრებით გაბრაზდნენ, უფრო მეტად ურტყამდნენ დენს, ვიდრე ისინი, რომლებიც ბადმინტონის ჩოგნის თანდასწრებით გაბრაზდნენ. ეს პრაიმინგის კიდევ

ერთი მაგალითია, რომელიც მე-4 თავში ვნახეთ; ამ მაგალითში აგრესიასთან დაკავშირებული გარკვეული სტიმულები ზრდის ადამიანში აგრესიულობის ტენდენციას. ეს კვლევები იმ სარეკლამო აფიშის საწინააღმდეგო დასკვნას გვთავაზობს, რომელიც ასე ხშირად გვხვდება – „თოფი არ კლავს, ადამიანები კლავენ.“ როგორც ბერკოვიცი ამბობს, „გაბრაზებული ადამიანი გამოსწევს ჩახმახს, თუ ძალადობის ჩადენა უნდა; მაგრამ ჩახმახსაც შეუძლია, გამოსწიოს თითი ან სხვაგვარად გამოიწვიოს მისგან აგრესიული რეაქცია, თუ ის მზადაა აგრესიისთვის და ძლიერი შემაკავებელი არ გააჩნია.“

სოციალური დასწავლის ერთი ასპექტი, რომელიც აგრესიას შეაკავებს, არის ადამიანთა უმრავლესობის ტენდენცია, პასუხისმგებლობა აიღოს საკუთარ საქციელზე. რა მოხდება მაშინ, თუ პასუხისმგებლობის ეს გრძნობა შესუსტდება? ფილიპ ზიმბარდომ (Philip Zimbardo) აჩვენა, რომ თუ ადამიანები ანონიმურები და უცნობნი რჩებიან, ისინი უფრო აგრესიულად მოქმედებენ, ვიდრე ის ადამიანები, რომლებიც არ არიან ანონიმურები. ზიმბარდოს ექსპერიმენტში სტუდენტ გოგონებს სთხოვდნენ, დენი დაერტყათ მეორე სტუდენტისთვის (სინამდვილეში ექსპერიმენტატორის დამხმარისთვის), ეს „ემპათიის კვლევის“ ნაწილი იყო. ზოგიერთი სტუდენტი ანონიმური რჩებოდა; ისინი ჩაბნელებულ ოთახში ისხდნენ, განიერი ხალათები ეცვათ, დიდი ქუდები ეხურათ და სახელით არავინ მიმართავდა. სხვების ამოცნობა ადვილი იყო; ისინი განათებულ ოთახში ისხდნენ, არც ხალათები ეცვათ და არც ქუდები ეხურათ, თითოეულ მათგანს სახელი ეწერა გულსაბნევეზე. როგორც მოსალოდნელი იყო, ის სტუდენტები, რომლებიც ანონიმური რჩებოდნენ, უფრო ხანგრძლივად და ძლიერად ურტყამდნენ დენს. ზიმბარდოს აზრით, ანონიმურობა იწვევს დეინდივიდუაციას, მდგომარეობას, როდესაც მცირდება თვით-ცნობიერება, მცირდება სოციალურ შეფასებაზე ზრუნვა, სუსტდება ქცევის აკრძალული ფორმების შეკავება.

ვინაიდან, ეს ლაბორატორიულად გაკონტროლებული ექსპერიმენტი იყო, ზიმბარდოს კვლევაში გამოვლენილი ქცევა არაფერია იმასთან შედარებით, რაც ყოველდღიურ ცხოვრებაში ხდება, ძალადობის ველურ და იმპულსურ აქტებთან შედარებით, რომლებიც აჯანყებებს, ჯგუფურ გაუპატიურებებს და თვითსამართალს უკავშირდება. თუმცა, შეგვიძლია, ვირწმუნოთ, რომ დეინდივიდუაცია ლაბორატორიის გარეთაც ხდება. ბრაიან მალენმა (Brian Mullen) გააანალიზა საგაზეთო ახალი ამბები 1899 წლიდან 1946 წლამდე და ნახა ლინჩის წესით გასამართლების 60 შემთხვევის დაწვრილებითი აღწერა, მან აღმოაჩინა, რომ არსებობს ძლიერი დამოკიდებულება ბრბოს რაოდენობასა და ძალადობას შორის; რაც უფრო მრავალრიცხოვანია ბრბო, მით შემზარავ ბოროტმოქმედებას სჩადის. მალენის კვლევა ადასტურებს, რომ როდესაც ადამიანი ბრბოს ნაწილია, ის „უპიროვნოა“, ნაკლებად აცნობიერებს საკუთარ თავს, ნაკლებად ფიქრობს აკრძალვებზე და შეუძლია აგრესიული და დესტრუქციული მოქმედება. გარდა ამისა, ისინი ნაკლებ პასუხისმგებლობას გრძნობენ აგრესიული მოქმედებისთვის.

სოციალური დასწავლა, ძალადობა და მასმედია. მრავალი წლის წინ ალბერტ ბანდურამ (Albert Bandura) და მისმა კოლეგებმა ჩაატარეს კლასიკური ექსპერიმენტების სერია. ამ სერიის ძირითადი პროცედურა იყო ზრდასრული ადამიანი, რომელიც გასაბერ თოჯინა „ბობოს“ ურტყამდა (ეს თოჯინა დარტყმის შემდეგ საწყის მდგომარეობაში ბრუნდება). ზოგ შემთხვევაში ეს ადამიანი სიტყვიერ შეურაცხყოფასაც უმატებდა თოჯინის მიმართ გამობატულ ფიზიკურ აგრესიას. ბავშვებს, რომლებიც ამ სცენას უყურებდნენ, შემდეგ რთავდნენ თოჯინით თამაშის ნებას. ამ ექსპერიმენტებში ბავშვებმა არა მხოლოდ გაიმეორეს აგრესიული მოდელების ქცევა, მათი აგრესიული ქცევის ყურების შემდეგ სხვა სახის აგრესიული ქცევების შესრულებაც დაიწყეს. მოკლედ, ბავშვები არა მხოლოდ იმეორებენ უფროსი ადამიანის ქცევას; ამ ადამიანის აგრესიული ქცევის ნახვამ გააჩინა მათში ახალი აგრესიული ქცევების დაწყების იმპულსი. ამ პროცესს **სოციალურ დასწავლას** ვუწოდებთ. რატომ ითვლება ეს ექსპერიმენტები ასე მნიშვნელოვნად? ბოლოსდაბოლოს, ვის ედარდება, რა მოუვა თოჯინა „ბობოს“? დარჩით ჩვენთან.

სოციალური დასწავლის საშუალებებიდან ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანია მასმედია – განსაკუთრებით, ტელევიზია. ეჭვი არაა, ტელევიზია ძირითად როლს ასრულებს ბავშვების სოციალიზაციაში. იმამიც არაა ეჭვი, რომ ტელევიზია თავიდან ფეხებამდე ძალადობაშია ჩაფლული. თანამედროვე კვლევის თანახმად, სატელევიზიო პროგრამების 61 პროცენტი შეიცავს ძალადობას – აქედან 78 პროცენტი სინანულის, კრიტიკის ან სასჯელის გარეშე ხდება. ტელევიზიით ნანახი ძალადობრივი ინციდენტების 40 პროცენტს ის ადამიანები ახორციელებენ, რომლებიც გმირებად და ბავშვებისთვის მიმზიდველ სხვა როლურ მოდელებად ჰყავთ წარმოდგენილი.

მაინც, რას სწავლობენ ბავშვები ტელევიზიით ძალადობის ყურებისას? ხანგრძლივი კვლევებიდან ჩანს, რომ რაც უფრო მეტ ძალადობას უყურებენ ბავშვობაში, მეტ ძალადობას ამჟღავნებენ წლების შემდეგ, თინეიჯერობისას ან ზრდასრულობისას. ერთ ტიპურ კვლევაში თინეიჯერებს სთხოვდნენ, გაეხსენებინათ, რა გადაცემებს უყურებდნენ ხოლმე ბავშვობისას და რამდენად ხშირად უყურებდნენ მათ. შემდეგ ამ გადაცემებს დამოუკიდებელი შემფასებლები აფასებდნენ ძალადობის დონის მიხედვით, თინეიჯერებს კი მათი მასწავლებლები და თანაკლასელები აფასებდნენ აგრესიულობის მიხედვით. ძალადობრივი ტელეგადაცემების ყურებასა და მაყურებლის შემდეგ აგრესიულ ქცევას შორის არა მხოლოდ დადებითი კორელაცია დადასტურდა, არამედ ისიც დადგინდა, რომ გავლენა დროთა განმავლობაში მატულობს; ესე იგი, კორელაცია ასაკის მატებასთან ერთად იზრდება. მიუხედავად ამისა, ეს მონაცემები იმდენად მნიშვნელოვანი არაა, რომ გადაჭრით ვამტკიცოთ, რომ ძალადობის ყურება ტელევიზორში გამოიწვევს ბავშვების მოძალადე თინეიჯერებად გაზრდას. ბოლოსდაბოლოს, აგრესიულ ბავშვებს, შეიძლება, თანდაყოლილი ტენდენცია აქვთ, რომ სიამოვნებთ ძალადობის ყურება და ეს სიამოვნება გამოიხატება როგორც ძალადობრივ ქცევაში, ისე ძალადობაზე ტელეგადაცემების მოწონებაში. კიდევ ერთხელ ვრწმუნდებით, რომ საჭიროა გაკონტროლებული ექ-

სპერიმენტი, რომელიც დაგვეხმარება, გავარკვიოთ, რომელია მიზეზი და რომელი შედეგი. დასკვნის გამოსატანად, რომ ტელევიზიით ძალადობის ყურება იწვევს ძალადობრივ ქცევას, ეს დამოკიდებულება ექსპერიმენტულად უნდა დადასტურდეს.

ეს ძალიან მნიშვნელოვანი საკითხია საზოგადოებისთვის, ამიტომ ის დაწვრილებით იკვლიეს. უხვი რაოდენობით ექსპერიმენტული მონაცემები გვიჩვენებს, რომ ძალადობის ყურებამ ნამდვილად გაზარდა აგრესიული ქცევის სიხშირე ბავშვებში. მაგალითად, ერთ-ერთ პირველ ექსპერიმენტში ამ თემაზე, რობერტ ლიბერტი და რობერტ ბარონი (Robert Liebert, Robert Baron) ბავშვების ჯგუფს ძალიან ძალადობრივ ეპიზოდს უჩვენებდნენ პოლიციაზე გადაღებული ფილმიდან. საკონტროლო პირობებში ბავშვების ასეთივე ჯგუფს იმავე ხანგრძლივობის საინტერესო, მაგრამ არაძალადობრივი სპორტული შეჯიბრი აჩვენეს. შემდეგ თითოეულ ბავშვს მეორე ოთახში გასვლის და სხვა ბავშვებთან თამაშის უფლება მისცეს. ისინი, ვინც პოლიციის ძალადობრივი კადრები ნახა, გაცილებით უფრო აგრესიულად ექცეოდნენ სხვა ბავშვებს, ვიდრე ისინი, ვინც სპორტულ შეჯიბრს უყურა.

ვინდი ჯოზეფსონის (Wendy Josephson) ექსპერიმენტმა დაადასტურა, რომ, როგორც მოსალოდნელი იყო, ტელევიზიით ძალადობის ყურება ყველაზე მეტ გავლენას იმ ბიჭებზე ახდენს, რომლებსაც ძალადობის მიდრეკილება აქვთ. ამ ექსპერიმენტში ბიჭებს ორი ფილმი აჩვენეს, ერთმა ნაწილმა უყურა ფილმს პოლიციელთა ძალადობის სცენებით, მეორემ კი შესანიშნავ არაძალადობრივ ფილმს მოტოციკლებით შეჯიბრის შესახებ. შემდეგ ბიჭებმა ოთახის ჰოკეი ითამაშეს. ძალადობაზე ფილმის ნახვამ გაზარდა ჰოკეის თამაშის დროს აგრესიული მოქმედებების რაოდენობა – განსაკუთრებით, იმ ბიჭებთან, რომლებსაც მასწავლებლები ძალიან აგრესიულად ახასიათებდნენ. ეს ბავშვები ერთმანეთს ურტყამდნენ ჯოხებს, იდაყვებს, აგრესიულად უყვიროდნენ მოწინააღმდეგეს, გაცილებით უფრო მეტად ამულავნებდნენ აგრესიას, ვიდრე ის ბავშვები, რომლებმაც ასევე უყურეს ძალადობაზე ფილმს, მაგრამ მასწავლებლების მიერ არააგრესიულად იყვნენ შეფასებული და ვიდრე ისინი, რომლებიც აგრესიულებად იყვნენ შეფასებულნი, მაგრამ არაძალადობრივ ფილმს უყურეს. ამგვარად, შესაძლებელია, რომ მედიით აგრესიის ყურება აგრესიულ ბავშვებს ნებას რთავს, გამოხატონ აგრესია. ჯოზეფსონის ექსპერიმენტიდან გამომდინარეობს, რომ თუ ბიჭებს არა აქვთ აგრესიის ტენდენცია, ისინი არ მოიქცევიან აგრესიულად – ყოველ შემთხვევაში, ძალადობაზე ერთი ფილმის ნახვის შემდეგ.

ეს უკანასკნელი ფრაზა მნიშვნელოვანია, რადგან შესაძლებელია, ის ბიჭებიც კი, რომლებსაც ძალადობის მიდრეკილება არ აქვთ, უფრო აგრესიულები გახდნენ, თუ მხოლოდ ძალადობრივ ფილმს უყურებენ ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში. სწორედ ეს დაადგინა როს პარკის (Ross Parke) და მისი კოლეგების ექსპერიმენტებმა. მათ ბავშვების სხვადასხვა ჯგუფს მედიით გადაცემული ძალადობა სხვადასხვა რაოდენობით აყურებინეს დროის ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში. ამ ექსპერიმენტებში ბავშვების დიდი უმრავლესობა (ისინიც კი, ვისაც არ ჰქონდა აგრესიის ძლიერი ტენდენცია), რომლებიც დიდი რაოდენობით ძალადობას ხანგრძ-

ლივი დროის განმავლობაში უყურებდნენ, უფრო აგრესიულები ხდებოდნენ, ვიდრე ისინი, რომლებიც უფრო უწყინარ გადაცემებს უყურებდნენ.

სხვათა შორის, ისიც უნდა აღვნიშნოთ, რომ 1990-იან წლებში კონგრესში იმსჯელეს ტელევიზიით ძალადობის გადაცემის შესახებ, დადგინდა, რომ საშუალოდ, 12 წლის ბავშვს 100,000-ზე მეტი ძალადობის სცენა აქვს ნანახი ტელევიზორში. ამას იმიტომ აღვნიშნავთ, რომ ჩვენი აზრით, ზემოთმოყვანილი ექსპერიმენტების ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორი (სოციალურ დასწავლასა და იმიტაციასთან ერთად) პრაიმიტია. ესე იგი, ბავშვებში როგორც სახლში ან ლაბორატორიაში მიმოფანტული თოფების და სხვა იარაღის ნახვა იწვევს აგრესიული რეაქციის ალბათობის ზრდას, როდესაც ისინი ტკივილს ან ფრუსტრაციას განიცდიან, ისევე გამოიწვევს ძალადობის დაუსრულებლად ყურება ფილმებსა და ტელეგადაცემებში.

აქამდე, როდესაც მედიით გადევნილი ძალადობის გავლენას განვიხილავდით, მხოლოდ ბავშვებზე ვამახვილებდით ყურადღებას – არა უმიზნოდ. ბავშვები გაცილებით უფრო მორჩილი არიან გავლენების მიმართ, ვიდრე უფროსები; ესე იგი, საზოგადოდ მიღებულია, რომ მათ დამოკიდებულებასა და ქცევაზე უფრო მეტ გავლენას ახდენს ნანახი და გავონილი. მაგრამ, მედია-ძალადობის გავლენა ძალადობრივ ქცევაზე მხოლოდ ბავშვებით არ შემოიფარგლება; მედია-ძალადობას დიდი გავლენა აქვს მოზარდებისა და ახალგაზრდების აგრესიულ ქცევაზეც. ჯეფრი ჯონსონმა (Jeffrey Johnson) და მისმა კოლეგებმა ახლახანს გამოაქვეყნეს კვლევა, რომელშიც ისინი 700-ზე მეტი ოჯახის ქცევას შეისწავლიდნენ 17 წლის განმავლობაში. მათი კვლევის შედეგები განმაცვიფრებელია: არსებობს მნიშვნელოვანი კავშირი მოზარდობაში და ახალგაზრდობაში ტელევიზორთან გატარებული დროის ხანგრძლივობასა და შემდეგში ძალადობის აქტების შესრულებას შორის. ეს კავშირი ყოველთვის მნიშვნელოვანი რჩებოდა, მიუხედავად სხვა ფაქტორების ცვლილებისა, როგორებიცაა მშობლების განათლება, ოჯახის შემოსავალი, ძალადობა უბანში. მეტიც, აგრესიაზე ლაბორატორიული ექსპერიმენტებისგან განსხვავებით, რომლებშიც აგრესიაზე დასაკვირვებლად მისი მსუბუქი ფორმების გამოყენებაა საჭირო (მაგალითად, ელექტროდენის დარტყმა და დაყვირება), ამ კვლევაში, რადგან ის რეალურ გარემოში და ხანგრძლივად ხორციელდებოდა, შესაძლებელი გახდა მკაცრი აგრესიული ქცევების შესწავლა, როგორებიცაა თავდასხმა და შეიარაღებული ძარცვა.

ბევრ შემთხვევაში ზრდასრულთა ძალადობა მიბაძვის ხელოვნებას წარმოადგენს. მაგალითად, 1991 წელს კოლინში, ტეხასის შტატში, ერთმა ადამიანმა მანქანა მიაყენა ხალხით სავსე კაფეს ფანჯარასთან და ადამიანებს სროლა დაუწყო. იმ დროისათვის, როცა პოლიცია მოვიდა, მას უკვე 22 ადამიანი ჰყავდა მოკლული, ეს მოკლულთა რაოდენობით მეორე მკვლელობად ითვლება ამერიკის ისტორიაში (მხოლოდ 2007 წელს ვირჯინიის პოლიტექნიკური ინსტიტუტის ხოცვა-ჟლეტას შეეწირა ამაზე მეტი ადამიანი). შემდეგ მან თავი მოიკლა. მის ჯიბეში პოლიციამ კინოს ბილეთის ნაგლეჯი აღმოაჩინა, ფილმს ერქვა „მეფე-მეთევზე“, მასში

შეურაცხადი ადამიანი სანადირო თოფს ისროდა ხალხმრავალ ბარში და რამდენიმე ადამიანი დახოცა.

ამ ფილმის ნახვამ მოახდინა გავლენა ძალადობრივ მოქმედებაზე? დარწმუნებული ვერ ვიქნებით. მაგრამ, ის ნამდვილად ვიცით, რომ მედიით გადაცემულ ძალადობას დიდი გავლენა აქვს ადამიანთა ქცევაზე. რამდენიმე წლის წინ დევიდ ფილიპსმა (David Phillips) შეისწავლა მკვლევლობების ყოველდღიური სიხშირე ამერიკის შეერთებულ შტატებში და აღმოაჩინა, რომ ეს სიხშირე ყოველთვის გაზრდილი იყო მძიმე წონაში კრივის ჩემპიონატის მომდევნო კვირაში. მეტიც, რაც უფრო მეტად აშუქებდა მედია ბრძოლას, მით მეტად იზრდებოდა მკვლევლობათა რიცხვი. კიდევ უფრო გასაოცარი ისაა, რომ ფინალში დამარცხებულთა რასა დაკავშირებული იყო ამ ბრძოლას შემდეგ მკვლევლობის მსხვერპლთა რასასთან: თუ თეთრკანიანი მოკრივე აგებდა ბრძოლას, თეთრკანიანთა მკვლევლობების რაოდენობა იზრდებოდა და არა შავკანიანთა; თუ შავკანიანი მოკრივე აგებდა ბრძოლას, შესაბამისად იზრდებოდა შავკანიანთა მკვლევლობების რაოდენობა, მაგრამ არა თეთრკანიანთა. ფილიპსის შედეგები დამაჯერებელია; ისინი იმდენად სისტემატურია, რომ უბრალო შემთხვევითობას ვერ დავაბრალებთ. თუმცა, ეს ისე არ უნდა ავსხნათ, რომ ყველა ადამიანი ან ადამიანთა პროცენტული უმრავლესობა მედია-ძალადობის ყურების შემდეგ ძალადობის ჩასადენადაა მოტივირებული. მაგრამ არც იმ ფაქტის უარყოფა შეიძლება, რომ ზოგ ადამიანზე ეს ახდენს გავლენას და შედეგები, შეიძლება, ტრაგიკული იყოს.

ტელევიზიის და ვიდეოთამაშების ძალადობის გამაყუჩებელი გავლენა. როგორც ჩანს, მტკივნეული ან უსიამოვნო მოვლენების გრაფიკული გამოსახულების ხშირად ყურებას გამაყუჩებელი გავლენა აქვს ჩვენს მგრძობიარობაზე ამ მოვლენების მიმართ. გავიხსენოთ მაგალითი, რომლითაც ეს თავი დაივიწყე: როგორ შევეჩვიე ვიეტნამის მკვლევლების ნახვასა და მოსმენას იმდენად, რომ თითქოს ჩვეულებრივი ამბავი ყოფილიყო, ისე ვსაუბრობდი ამაზე, როცა ჩემს შვილს ვუხსნიდი. არსებობს მტკიცებულება, რომ ეს ზოგადი ფენომენია. ერთ ექსპერიმენტში ვიქტორ კლინი (Victor Cline) და მისი კოლეგები რამდენიმე ახალგაზრდა მამაკაცს აყურებინებდნენ მომაკვდინებელ და სისხლიან კრივის მატჩს და ამავდროულად მათ ფიზიოლოგიურ რეაქციებს ზომავდნენ. ისინი, ვინც ხშირად უყურებდნენ ტელევიზორს, შედარებით ინდიფერენტული რჩებოდნენ რინგზე მიმდინარე დასახიჩრებელს მიმართ; მათ თითქმის არ შეენიშნებოდათ მღელვარების ან შფოთვის ფიზიოლოგიური ნიშნები. ისინი მოდუნებულად უყურებდნენ ძალადობას. მეორე მხრივ, ის ადამიანები, რომლებიც შედარებით იშვიათად უყურებდნენ ტელევიზორს, ძლიერ ფიზიოლოგიურ ცვლილებას აჩვენებდნენ. ძალადობამ ისინი შეძრა.

იმავე მიმართულებით ჩაატარეს ექსპერიმენტი მარგარეტ თომასმა (Margaret Thomas) და მისმა კოლეგებმა, მათ დაადგინეს, რომ ტელევიზიით ძალადობის ჩვენებას შეუძლია, დააქვეითოს ადამიანის მგრძობიარობა რეალურ გარემოში აგრესიის მიმართაც. თომასი ცდის პირებს აყურებინებდა პოლიციის ძალადობაზე ფილმს ან არაძალადობრივ ფრენბურთის თამაშს. ხანმოკლე პაუზის შემდეგ ცდის

პირები აკვირდებოდნენ ფიზიკურად და სიტყვიერად აგრესიულ ურთიერთობას ორ პატარა ბავშვს შორის. ისინი, ვინც პოლიციაზე ფილმი ნახა, ნაკლებ ემოციას ავლენდნენ, ვიდრე ისინი, ვინც ფრენზურთის თამაშს უყურა. როგორც ჩანს, ძალადობის ნახვა ხელს უწყობს ძალადობის შემდეგი აქტების მიმართ მგრძობიარობის შემცირებას; ინციდენტს, რომელსაც უნდა შეეწუხებინა ისინი, გავლენა არ მოუხდენია. მართალია, ამგვარ რეაქციას შეუძლია ჩვენი ფსიქოლოგიურად დაცვა წუხილისაგან, მაგრამ ის გაუთვალისწინებელ შედეგებსაც მოიტანს, გაიზრდება ჩვენი განურჩევლობა ძალადობის მსხვერპლთა მიმართ და, ზოგადად, უფრო მეტად მივიღებთ ძალადობას, როგორც თანამედროვე ცხოვრების აუცილებელ ასპექტს. შემდეგ ექსპერიმენტში თომასი აგრძელებს ამ დასაბუთებას. მან აჩვენა, რომ კოლეჯის სტუდენტები, რომლებიც ძალიან ბევრ ძალადობას უყურებდნენ ტელევიზორში, არა მხოლოდ ფიზიოლოგიური რეაქციით გამოხატავდნენ ძალადობის მიღებას, არამედ როცა მეორე სტუდენტისთვის ელექტროდენის დარტყმის შესაძლებლობა ეძლეოდათ, უფრო ძლიერად არტყამდნენ დენს, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის წევრი სტუდენტები.

არსებობს მტკიცებულება, რომ ასეთივე გავლენას ახდენს ადამიანებზე ძალადობრივი ვიდეოთამაშები, და ვინაიდან ვიდეოთამაშის დროს ადამიანი აქტიურად მონაწილეობს ძალადობის სიმულაციაში, გავლენა, შეიძლება, უფრო ძლიერი და სერიოზული შედეგების მომტანი იყოს. მაგალითად, ბრედ ბუშმანის და ქრეიგ ანდერსონის (Brad Bushman, Craig Anderson) ექსპერიმენტებში აღმოჩნდა, რომ ძალადობრივი ვიდეოთამაში შეაკავეს უცნობისთვის დახმარების გაწევის სურვილს. ერთ ექსპერიმენტში ცდის პირებს 20 წუთის განმავლობაში ათამაშებდნენ ძალადობრივ ან არაძალადობრივ ვიდეოთამაშს, შემდეგ კი გრძელი კითხვარის შევსებას სთხოვდნენ. კითხვარის შევსების დროს ცდის პირს ესმოდა ძალადობრივი ინციდენტის ხმები მეორე ოთახიდან. სიტყვიერი კამათი თანდათან გადადიოდა ხელის კვრას, შემდეგ კი ნამდვილ ხელჩართულ ჩხუბში, რომლის შემდეგაც ცდის პირს ესმოდა, როგორ გარბოდა ერთი ადამიანი, მეორე კი იწვა და ტკივილისაგან კვნესოდა, რომ კოჭი სტკივა და ფეხზე ვერ დგება. რასაკვირველია, მთელი ეს ორთაბრძოლა ექსპერიმენტატორის დადგმული იყო. დიდი განსხვავება აღმოჩნდა იმ დროს შორის, რაც ცდის პირებს რეაგირებისთვის დასჭირდათ. მათ, ვინც ძალადობრივ ვიდეოთამაშს თამაშობდნენ, ხუთჯერ მეტი დრო დასჭირდათ, რომ მეორე ოთახში მყოფ მსხვერპლს დახმარებოდნენ. რატომ? შემდეგი ინტერვიუებიდან გამოჩნდა, რომ ისინი ინციდენტს ნაკლებად „სერიოზულად“ მიიჩნევდნენ, ვიდრე ის ცდის პირები, რომლებიც არაძალადობრივ თამაშს თამაშობდნენ. ვიდეოთამაშის უკიდურეს ძალადობასთან შედარებით მეორე ოთახში მომხდარი რეალური ძალადობა ნაკლებად მნიშვნელოვანი ჩანს. სხვა რომ არაფერი ვთქვათ, რა მოსატანია ნაღრძობი კოჭი, როცა ეს-ესაა თავები წააცალე შემოსეული მუტანტების მთელ არმიას!

განათლების ფსიქოლოგების დუგლას და რონალდ ჯენტილეს (Douglas and Ronald Gentile) თანახმად, ვიდეოთამაშები ბევრ ისეთ კომპონენტს შეიცავს, რომელთა გამოყენება ძალიან სასარგებლო იქნება ეფექტიანი სწავლებისთვის. კერძოდ,

როდესაც ვიდეოთამაშს თამაშობ, ასრულებ ერთსა და იმავე, ან მსგავს აქტივობას, მაგრამ კონტექსტი იცვლება, როდესაც სირთულის ახალ დონეზე გადადიხარ, ან საერთოდ სხვა თამაშს იწყებ. ეს ამყარებს შესასწავლი მასალის დამახსოვრებას; აძლიერებს დასწავლილის გადატანას ერთი სიტუაციიდან მეორეში. ეს ნიშნავს, რომ თუ თქვენ სხვადასხვაგვარ ძალადობრივ ვიდეოთამაშს ითამაშებთ, ისეთ სიტუაციებშიც კი გექნებათ აზრები ძალადობისა და აგრესიის შესახებ, რომლებიც ძალიან დაშორებულია თამაშისაგან. ჯენტილემ და ჯენტილემ ათასობით ახალგაზრდა ადამიანი იკვლიეს და დაადგინეს, რომ მათ, რომლებიც ძალადობრივ თამაშებს ხშირად თამაშობენ, უფრო აგრესიული აზრები მოსდით ყოფით სიტუაციებში, სხვა ადამიანთა ქცევას უფრო ხშირად აღიქვამენ მტრულობად, წლების შემდეგაც კი უფრო მეტ აგრესიულ ქმედებას ახორციელებენ.

მედია, პორნოგრაფია და ქალთა მიმართ ძალადობა. ჩვენს ქვეყანაში აგრესიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი და შემამოფოთებელი ასპექტია ზოგიერთი მამაკაცის მიერ ქალის მიმართ ძალადობის გამოვლენა გაუპატიურების ფორმით. ბოლო 30 წლის მანძილზე სტატისტიკურად აღრიცხული გაუპატიურებების ან გაუპატიურების მცდელობების 60 პროცენტზე მეტი არ ხდება უცხო ადამიანი თავდასხმის შედეგად, ეს ეგრეთ წოდებული საპაემნო გაუპატიურებებია, როდესაც მსხვერპლი იცნობს მოძალადეს. რა შეგვიძლია, დავასკვნათ ამ ფენომენის შესახებ?

როგორც ჩანს, საპაემნო გაუპატიურებების უმეტესობა იმიტომ ხდება, რომ მამაკაცი არ იღებს სიტყვა „არა“-ს პირდაპირი მნიშვნელობით, რისი მიზეზიც, შეიძლება, იმ „სექსუალურ სცენარებში“ არსებული გაურკვეველობაა, რასაც მოზარდები სქესობრივი მომწიფებისას სწავლობენ. **სცენარი** არის სოციალური ქცევის ფორმა, რომელსაც კულტურისგან ვსწავლობთ. ის სექსუალური სცენარები, რომლებსაც მოზარდები ნახულობენ, გულისხმობს, რომ ქალის ტრადიციული როლი ნიშნავს მამაკაცის სექსუალური სურვილისთვის წინააღმდეგობის გაწევას და მამაკაცის როლი ნიშნავს დაჟინებულობას. ამგვარად, სკოლაში ჩატარებულ ერთ კითხვარში ბიჭების 95 პროცენტი და გოგონების 97 პროცენტი თანხმდებოდა, რომ მამაკაცმა მაშინვე უნდა შეწყვიტოს სექსუალური აქტიურობა, როგორც კი ქალი იტყვის „არა“. მაგრამ ამ მოსწავლეთა ნახევარს ისიც ჭეშმარიტად მიაჩნდა, რომ როდესაც ქალი ამბობს „არა“, ის ყოველთვის არ გულისხმობს უარს. ამ გაურკვეველობამ ზოგიერთ კოლეჯში მკაცრი წესების შემოღება გამოიწვია, კერძოდ, წყვილი შეხვედრის დასაწყისშივე უნდა შეთანხმებულიყო ორმხრივად მისაღები სექსუალური ქცევის და შეზღუდვების შესახებ. თუ გავითვალისწინებთ სექსუალურ სცენარებთან დაკავშირებული პრობლემების არსებობას და სურვილების და განზრახვების არასწორად გაგების უსიამოვნო (ზოგჯერ, ტრაგიკულ) შედეგებს, გასაგები გახდება, რატომ დასჭირდათ კოლეჯის ადმინისტრატორებს ასეთი ექსტრემალური ზომების შემოღება. ამავე დროს, უნდა აღვნიშნოთ ისიც, რომ ამგვარი ზომის გატარება ზოგიერთმა გააკრიტიკა იმის ნიადაგზე, რომ ეს გაზრდის შიშსა და პარანოიას, დაანგრევს რომანტიკას, პაემანზე წასვლას კი ადვოკატის ოფისში ვიზიტს დაამსგავსებს.

ბოლო რამდენიმე ათწლეულში გაუპატიურებების რიცხვის ზრდას ემთხვევა ინტერნეტით აშკარა და დაუფარავი სექსუალური ქცევის ნახვის შესაძლებლობის ზრდა. უკეთესია ეს თუ უარესი, ბოლო წლებში ჩვენი საზოგადოება სულ უფრო თავისუფლად და შემწყნარებლურად ეკიდება პორნოგრაფიას. თუ, როგორც უკვე ვნახეთ, ძალადობის ნახვა ფილმებსა და ტელეპროგრამებში ხელს უწყობს ძალადობის ზრდას, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ პორნოგრაფიის ნახვა გაზრდის გაუპატიურების შემთხვევებს? თუმცა, ამას კათედრიდან და ამბიონიდან გვიქადაგებენ, ასეთი დასკვნის გაკეთება საკითხის ზედმეტად გამარტივებას ნიშნავს. მართლაც, უხამსობისა და პორნოგრაფიის შემსწავლელმა საპრეზიდენტო კომისიამ დაასკვნა, რომ სექსუალური მასალა თავისთავად არ უწყობს ხელს სექსუალური დანაშაულის, ქალების მომართ ძალადობის, ან სხვა ანტისოციალური ქმედებების ზრდას.

ამ წინადადებაში მთავარი სიტყვაა „თავისთავად“. ნილ მალამუთმა (Neil Malamuth) პორნოგრაფიის გავლენის დასადგენად კვლევები ჩაატარა. ყველა ეს კვლევა აჩვენებს, რომ პორნოგრაფიის ყურება უსაფრთხოა – მაგრამ ძალადობრივი პორნოგრაფიის ყურება – რომელიც პორნოგრაფიული სექსისა და ძალადობის ნაზავია – გაცილებით უფრო მისაღებს ხდის სექსუალურ ძალადობას ქალებზე და ერთ-ერთი ფაქტორია, რომელიც განაპირობებს ქალების მიმართ აგრესიულ ქცევას. ერთ ექსპერიმენტში ედვარდ დონერშტაინი (Edward Donnerstein) მამაკაცებს აჩვენებდა სამი ფილმიდან ერთ-ერთს – აგრესიულ-ეროტიკულ ფილმს გაუპატიურების სცენებით, ეროტიკულ ფილმს აგრესიის გარეშე და ნეიტრალურ ფილმს, რომელშიც არც ეროტიკა იყო და არც აგრესია. ფილმის ნახვის შემდეგ მამაკაცები მონაწილეობას იღებდნენ, ერთი შეხედვით, ამასთან დაუკავშირებელ კვლევაში, რომელშიც უაზრო მარცვლები უნდა ესწავლებინათ ექსპერიმენტატორის მამაკაცი ან ქალი თანამზრახველისთვის. მამაკაცებს ინსტრუქცია ჰქონდათ მიღებული, რომ შეეძლოთ ელექტროდენი დაერთყათ ამ ადამიანისთვის არასწორი პასუხის შემთხვევაში; მათ თავად უნდა აერჩიათ, რა დონის იქნებოდა ეს დართყმა. (ცდის პირებმა არ იცოდნენ, რომ სინამდვილეში დენს არ ურტყამდნენ.) ის მამაკაცები, რომლებმაც გაუპატიურებაზე ნახეს ფილმი, დენს უფრო ძლიერად ურტყამდნენ – მაგრამ მხოლოდ ქალებს.

მალამუთმა ამის მსგავსი ექსპერიმენტი ჩაატარა კოლეჯის სტუდენტ ბიჭებთან, რომლებსაც ორ სხვადასხვა ეროტიკულ ფილმს აყურებინებდა. ერთ ფილმში ორი ადამიანის შეთანხმებული სასიყვარულო სცენა იყო გადაღებული; მეორე ფილმში გაუპატიურების სცენა იყო. ფილმის ნახვის შემდეგ ცდის პირებს სთხოვდნენ, სექსუალური ფანტაზიები მოეყოლათ. მათ, ვინც გაუპატიურების ვერსიას უყურა, უფრო ძალადობრივი სექსუალური ფანტაზია ჰქონდათ, ვიდრე ორმხრივი თანხმობის ვერსიის ყურების შემთხვევაში. მეორე ექსპერიმენტში მალამუთმა და ჩეკმა კოლეჯის სტუდენტების ერთ ნაწილს აყურებინეს ძალადობრივი და სექსუალური სცენების შემცველი ფილმი, მეორე ნაწილს კი – ფილმი, რომელშიც არც ძალადობა იყო და არც სექსი. რამდენიმე დღის შემდეგ ამ სტუდენტებს შეავსებინეს კითხვარი მათი სექსუალური დამოკიდებულებების დასადგენად. ის სტუდენტი

ბიჭები, რომლებმაც ძალადობის და სექსუალური სცენების შემცველ ფილმს უყურეს, უფრო მისაღებად მიიჩნევენ ქალების მიმართ ძალადობას. გარდა ამისა, მათ სჯეროდათ გაუპატიურების შესახებ არსებული მითების – მაგალითად, რომ ქალი თავად იწვევს გაუპატიურებისკენ და სინამდვილეში სიამოვნებას იღებს გაუპატიურების პროცესით.

აქვე უნდა აღვნიშნო, რომ გაუპატიურების შესახებ მითებს მხოლოდ კაცები არ იჯერებენ. მალამუთმა და მისმა კოლეგებმა უნივერსიტეტის სტუდენტ გოგონებს ჩაუტარეს გამოკითხვა და დაადგინეს, რომ მიუხედავად იმისა, რომ არცერთ მათგანს არ სჯერა, რომ თავად შეძლებს სიამოვნების მიღებას სექსუალური ძალადობის შედეგად, საკმაოდ ბევრი მათგანი თვლის, რომ სხვები ამით სიამოვნებას იღებენ. და კიდევ, აგრესიული პორნოგრაფიის ყურება მამაკაცებში ზრდის ტენდენციას, რომ ირწმუნონ გაუპატიურების შესახებ მითი. აი, ერთი მტკიცებულება, რომ არაა აუცილებელი, ეს მითი ხანგრძლივად ჩამოყალიბებული შეხედულებების სისტემის ნაწილი იყოს. მაგალითად, ერთ კვლევაში, როდესაც კოლეჯის სტუდენტ ბიჭებს პორნოგრაფიულ-აგრესიული ფილმი უჩვენეს, გაუპატიურების მითის რწმენა გაეზარდათ, როგორც ვვარაუდობდით. მაგრამ ფილმის შემდეგ, როდესაც მათ ავუსხენით ექსპერიმენტის პროცედურის შესახებ, გაუპატიურების მითის რწმენა მათთან კიდევ უფრო შემცირდა, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფში, რომლებსაც არც ფილმი უნახავთ და არც განმარტება მოუსმენიათ.

მართალია, ეს შედეგი დამაიმედებელია, მან არ უნდა მოგვადუნოს და დაგვაკმაყოფილოს, რადგან მონაცემები იმასაც ადასტურებს, რომ მხოლოდ ძალადობრივი პორნოგრაფიის ყურება იწვევს ემოციური მგრძნობიარობის შესუსტებას და უგრძნობ დამოკიდებულებას ქალების მიმართ ძალადობისადმი. უფრო მეტიც, არსებობს იმის მტკიცებულებაც, რომ X-ნიშნისანი „საშინელებათა“ ფილმების – რომლებიც მეტად ძალადობრივია, მაგრამ სექსუალურ სცენებს ნაკლებად შეიცავს, ვიდრე პორნოგრაფიული ფილმები – ყურება კიდევ უფრო საზიანოა, ვიდრე არაძალადობრივი X-ნიშნისანი ფილმებისა. ერთ კვლევაში დენიელ ლინცმა (Daniel Linz) და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს ემოციური მგრძნობიარობის შესუსტება მხოლოდ ორი ასეთი ფილმის ჩვენების შემდეგ ორდღიანი ინტერვალით. ესე იგი, როდესაც შეადარეს რეაქციები პირველი და მეორე ფილმის შემდეგ, აღმოჩნდა, რომ ცდის პირებს შეუმცირდათ ემოციური რეაქცია ფილმის ძალადობრივი შინაარსის მიმართ და ქალებისადმი მოპყრობასაც ნაკლებად დამამცირებლად მიიჩნევენ. გარდა ამისა, მკვლევრებმა შეადარეს X-ნიშნისანი საშინელებათა ფილმების, X-ნიშნისანი მსუბუქი პორნო-ფილმების და თინეიჯერთა სექსის ფილმების ყურების გავლენა მამაკაცთა დამოკიდებულებაზე გაუპატიურების მსხვერპლთა მიმართ. ფილმის ყურებიდან ორი დღის შემდეგ ცდის პირი სტუდენტები მონაწილეობდნენ კვლევაში, რომელიც თითქოს არაფრით უკავშირდებოდა ამ ფილმებს, მათ აყურებინებდნენ გაუპატიურების სასამართლო პროცესს და სთხოვდნენ, შეეფასებინათ მსხვერპლი და ბრალდებული. კიდევ ერთხელ უნდა აღვნიშნოთ, რომ „საშინელებათა ფილმებს“ ყველაზე მძლავრი გავლენა ჰქონდათ მამაკაც მაყურებელთა დამოკიდებუ-

ლებებზე. იმ ცდის პირებთან შედარებით, რომლებმაც მსუბუქ პორნო-ფილმებს და თინეიჯერთა სექსის ფილმებს უყურეს, საშინელებათა ფილმების მაყურებელი მაკაცები ყველაზე ნაკლებად გამოხატავდნენ სიმპათიას გაუპატიურების მსხვერპლის მიმართ ამ პროცესზე, ისევე, როგორც გაუპატიურების მსხვერპლთა მიმართ ზოგადად. ამ კვლევებიდან ჩანს, რომ ჩვენს საზოგადოებაში მიღებული ფილმების რეიტინგის სისტემა მიზანს აცდენილი და შეცდომაში შემყვანია: სექსუალური სცენების შემცველი, მაგრამ არაძალადობრივი ფილმები უფრო მეტადაა აკრძალული და X-ნიშნისანი, ხოლო ძალადობრივი საშინელებათა ფილმები ზოგჯერ R ნიშნითაც გადის ხოლმე – ამიტომ მათ უფრო მეტი ადამიანი უყურებს – მიუხედავად მათი ამკარა ნეგატიური გავლენისა.

რომ შევაჯამოთ, სექსისა და ძალადობის კომბინაციას – პორნოგრაფიულ ფილმში იქნება ეს თუ საშინელებათა ფილმში – იმის მსგავსი გავლენა აქვს, რაც მედიის სხვა საშუალებებით გადაცემულ ძალადობას: აგრესიის დონე იზრდება და ბევრ შემთხვევაში ძალადობის გამამართლებელი დამოკიდებულება ჩნდება. ძალადობის ყურებას (პორნოგრაფიული თუ სხვა სახის) არა აქვს კათარზისის ფუნქცია, პირიქით, ის აგრესიული ქცევის სტიმულირებას ახდენს. ეს მონაცემები წამოჭრის რთულ პრობლემებს ცენზურასა და კონსტიტუციის პირველი შესწორების^{iv} უფლებებთან დაკავშირებით, რაც ამ წიგნის ფარგლებს ბევრად სცილდება. თუმცა, მე პიროვნულად ვეწინააღმდეგები ცენზურის დაწესებას, მაგრამ მიმაჩნია, რომ კვლევების შედეგების მიუკერძოებელი განხილვიდან გამომდინარე, მედიაში გადაწყვეტილების მიმღებმა პირებმა უნდა იზრუნონ შეკავების რაიმე წინდახედული მექანიზმის შემოღებაზე.

ყიდის თუ არა ძალადობა?

როგორც ამ თავის დასაწყისში აღვნიშნე, ტელეგადაცემათა ნახევარზე მეტი ძალადობის აქტებს შეიცავს. ამის მიზეზი ამკარაა: ტელევიზიის პროდიუსერებს და სარეკლამო სააგენტოებს მიაჩნიათ, რომ ძალადობა ეხმარებათ პროდუქტების გაყიდვაში. ირონიულია, მაგრამ ეს არაა სიმართლე. არასწორად ნუ გამიგებთ. მე არ ვამბობ, რომ ძალადობაზე გადაცემები არაა პოპულარული. საშუალო სტატისტიკური ამერიკელი მუდამ ჩივის, რომ ტელევიზიით ამდენი ძალადობა გადაიცემა, მაგრამ, როგორც ჩანს, სიამოვნებს მისი ყურება. ეს მართალია. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ძალადობა ყიდის. რეკლამის მიზანი ხომ სწორედ ისაა, რომ გაყიდოს პროდუქტები. რა მოხდება, თუ აღმოჩნდა, რომ ამ ტიპის გადაცემები იმდენ აურზაურს იწვევს, რომ სპონსორის პროდუქტი აღარავის ახსოვს? თუ ადამიანებს არ ახსოვთ პროდუქტის სახელი, გადაცემის ყურება ვერ გამოიწვევს ამ პროდუქტის ყიდვას. კვლევამ კი აჩვენა, რომ სექსის და ძალადობის ერთად ყურებას იმდენად

iv ამერიკის შეერთებული შტატების კონსტიტუციაში 1791 წელს შესული პირველი ათი შესწორება, რომელსაც სხვაგვარად უწოდებენ „კანონს უფლებების შესახებ“. მასში შესულია კანონების სიტყვის, პრესის და რწმენის თავისუფლების შესახებ.

გადააქვს ყურადღება, რომ მაყურებელი საერთოდ ვერ ამჩნევს რეკლამირებულ პროდუქტს.

მაგალითად, ბრედ ბუშმანმა და ანჯელიკა ბონაჩი (Brad Bushman, Angelica Bonacci) ცდის პირებს აყურებინეს ძალადობრივი, სექსუალური სცენების შემცველი და ნეიტრალური ტელეგადაცემები. თითოეულ გადაცემაში ერთი და იგივე ცხრა რეკლამა მეორდებოდა. გადაცემის ნახვისთანავე მაყურებლებს სთხოვდნენ, გაეხსენებინათ პროდუქციის სახელი და ეცნოთ ის სუპერმარკეტის თაროების ფოტოებზე. ოცდაოთხი საათის შემდეგ მათ დაურეკეს ცდის პირებს და სთხოვეს, გაეხსენებინათ, რა პროდუქციის რეკლამა ნახეს. აღმოჩნდა, რომ იმ ადამიანებს, რომლებმაც ნეიტრალური გადაცემის (არა ძალადობის და არა სექსუალური სცენებით) ყურებისას ნახეს რეკლამები, უკეთესად ახსოვდათ რეკლამირებული პროდუქტები, ვიდრე იმ ადამიანებს, რომლებმაც ძალადობრივი ან სექსუალური სცენების შემცველი გადაცემის ყურებისას ნახეს იგივე რეკლამა. შედეგი უცვლელი იყო გადაცემის ყურებისთანავე ჩატარებული გამოკითხვისა და 24 საათის გასვლის შემდეგ ჩატარებული გამოკითხვის შემთხვევაში, შედეგი არ იცვლებოდა არც სქესის და არც ასაკის მიხედვით. როგორც ჩანს, ძალადობა და სექსი აუარესებს მაყურებელთა მეხსიერებას. გაყიდვების ტერმინებში თუ ვილაპარაკებთ, რეკლამის მიმწოდებლებს შეგვიძლია, ვურჩიოთ, არაძალადობრივ გადაცემებს გაუწიონ სპონსორობა.

აგრესია საზოგადოების ყურადღების მისაზიდად. 1992 წელს ცენტრალურ ლოს-ანჯელესში მომხდარი აჯანყებების შემდეგ შეერთებული შტატების პრეზიდენტმა განაცხადა, რომ ძალიან შემფოთებულია და აუცილებლად გაუწევს ფედერალურ დახმარებას და შეუქმნის სამუშაო ადგილებს უმუშევრებს. თქვენი აზრით, ის იმ შემთხვევაშიც იზრუნებდა უმუშევრების ბედზე, აჯანყება რომ არ მომხდარიყო? ჩვენს რთულ და აპათიურ საზოგადოებაში აგრესიული ქცევა ყველაზე დრამატულია იმ მეთოდებს შორის, რითიც ჩაგრულ უმცირესობას ძლიერი უმრავლესობის ყურადღების მიპყრობა შეუძლია. არ შეიძლება იმის უარყოფა, რომ წლების განმავლობაში უოტსში, დეტროიტში და ცენტრალური ლოს-ანჯელესის სამხრეთში მომხდარი აჯანყებები აფხიზლებდა წესიერ, მაგრამ აპათიურ ადამიანებს, რომ მათ ყურადღება მიექციათ ეთნიკური და რასობრივი უმცირესობების ხვედრისთვის. არავის შეაქვს ეჭვი, რომ ატიკას სახელმწიფო ციხეში, ნიუ იორკი, მომხდარმა სისხლისღვრამ გამოიწვია ციხის რეფორმაზე მუშაობის დაწყება. ამ შედეგების მიღწევა ღირს კი ადამიანთა სიცოცხლის ფასად? მე ვერ ვუპასუხებ ამ შეკითხვას. მაგრამ, როგორც სოციალურმა ფსიქოლოგმა, შემიძლია, ვთქვა, რომ (კვლავ და კვლავ) ძალადობა არასოდეს სრულდება იმ პირობების გამოსწორებით, რომლებმაც ის გამოიწვია. ძალადობა ზადებს ძალადობას, არა მხოლოდ იმ მარტივი გაგებით, რომ მსხვერპლი მტერს თავადაც დაესხმის თავს, არამედ კიდევ უფრო რთული და ეშმაკური გაგებით, რომ თავდამსხმელი ცდილობს, გაამართლოს საკუთარი ძალადობა იმ ბოროტების გაზვიადებით, რასაც საკუთარ მტრებში ხედავს და ამგვარად ზრდის მათი ხელახლა შეტევის ალბათობას (და კვლავ, და კვლავ).

არასოდეს იქნება ომი, რომელიც ყველა ომს მოსპობს, არც აჯანყება, რომელიც ყველა უსამართლობას მოაგვარებს – პირიქით: შემტევი ქცევა აძლიერებს შემტევ დამოკიდებულებას, რომელიც, თავის მხრივ, ზრდის შემტევი ქცევის ალბათობას. ჩვენ ალტერნატიული გადაწყვეტა უნდა მოვძებნოთ. ინსტრუმენტული ქცევის ნაკლებად აგრესიული ფორმა უნდა მოიძებნოს, რომელიც სოციალური ბოროტების გამოსწორებაში დაგვეხმარება კონფლიქტის ციკლის წარმოქმნის გარეშე. წარმოვიდგინოთ განდის მიერ ბრიტანელების წინააღმდეგ მიღწეული წარმატება ინდოეთში 1930-იან წლებში. გაფიცვებს, ბოიკოტებს და სამოქალაქო დაუმორჩილებლობის სხვა ფორმებს თანდათანობით მიჰყავდა ბრიტანული მმართველობა დასასრულწმდე ამ ორი ქვეყნის მოქალაქეთა შორის სიძულვილის სწრაფად გავრცელების გარეშე. ასეთივე არაძალადობრივი სტრატეგიები, მაგალითად, მჯდომარე გაფიცვები და ბოიკოტები, გამოიყენეს მარტინ ლუთერ კინგმა, სესარ ჩავესმა და სხვებმა ჩვენი ერის გამოსაფხიზლებლად და სავალალო მდგომარეობიდან გამოსაყვანად. ასე რომ, ვუერთდები ლორენ აისლის (Loren Eiseley) მოწოდებას, რომ უფრო კეთილი ადამიანები გვჭირდება, მაგრამ ამას გარდა, დაეუმატებ, რომ გვჭირდება ერთმანეთს შორის განსხვავებების უფრო მეტად მიმღები ადამიანები – მაგრამ არა უსამართლობასთან შემგუებელი: ადამიანები, რომლებსაც უყვართ და ენდობიან ერთმანეთს, მაგრამ შეუძლიათ იყვირონ, იკივლონ, გაიფიცონ, ბოიკოტი, მიტინგი, მჯდომარე აქცია მოაწყონ (და ხმა მისცენ!) უსამართლობის და ბოროტების მოსაშორებლად. როგორც უკვე ვნახეთ უამრავ ექსპერიმენტში, ძალადობას ონკანივით ვერ მოუშვებ და დაკეტავ. კვლევები აჩვენებს, რომ ძალადობის შემცირებისთვის ერთადერთი გამოსავალია იმ უსამართლობის შესამცირებელი გზების ძიება, რომელიც წარმოქმნის ფრუსტრაციას, რომელიც, თავის მხრივ, ძალადობრივი აგრესიის სახით ვლინდება.

ძალადობის შემცირებისკენ

აქამდე განვიხილავდით ფაქტორებს, რომლებიც აგრესიული ქცევის გაზრდას უწყობდა ხელს. თუმცა, თუ გვჯერა, რომ აგრესიისკენ მიდრეკილების შემცირება უნდა დავისახოთ მიზნად, როგორ უნდა მოვიქცეთ? მარტივი გადაწყვეტილებების ძებნა მაცდუნებელია. 1970-იანი წლების დასაწყისში ამერიკის ფსიქოლოგიური ასოციაციის ყოფილმა პრეზიდენტმა შემოგვთავაზა, გამოგვეგონა ანტიბოროტების წამალი, რომელსაც დავალევიანდით ადამიანებს (განსაკუთრებით, სახელმწიფოს მეთაურებს) ძალადობის უნივერსალური მასშტაბით შესამცირებლად. ამგვარი გამოსავლის ძიება გასაგებია და ცოტა გულისამაჩუყებელიც, მაგრამ გამორიცხულია, ისეთი წამალი მოიძებნოს, რომელიც შეამცირებს ბოროტებას მისი მიმღები ადამიანის მოტივაციის სიტემის სრული გათიშვის გარეშე. ქიმიურ ნივთიერებებს არ შეუძლიათ ისეთი მცირედი განსხვავებების დაჭერა, როგორც ფიზიოლოგიურ პროცესებს. ფაქიზ და მშვიდობისმოყვარე ადამიანებს (როგორიც ალბერტ აინშტაინია), რომლებიც, ამავე დროს, ენერგიული, შემოქმედებითი, გამბედავი და გამჭრიახი

არიან, ფიზიოლოგიური და ფსიქოლოგიური ძალების, თანდაყოლილი უნარების და ნასწავლი ღირებულებების ნატიფი კომბინაცია წარმოქმნის. ძნელად წარმოსადგენია, რომ ქიმიურ ნივთიერებას ასეთივე ნატიფი განსხვავებების წარმოქმნა შეეძლოს. მეტიც, ადამიანის ქცევის ქიმიური ნივთიერებებით კონტროლს, შეიძლება, ორუელისეული კომპარის თვისებები აღმოაჩინდეს. ვის ვენდობით იმდენად, რომ ამგვარი მეთოდები გამოიყენოს?

ძალიან მარტივი და საიმედო გამოსავალი არ არსებობს. განვიხილოთ უფრო რთული და ნაკლებად საიმედო შესაძლებლობები, რომლებიც იმ ყველაფერს ემყარება, რაც აქამდე ვისწავლეთ.

წმინდა დასაბუთება. დარწმუნებული ვარ, შესაძლებელია ლოგიკური, დამაჯერებელი არგუმენტების მოძიება, რომლებიც აღწერს აგრესიის საფრთხესა და აგრესიული ქმედებებით გამოწვეულ ტანჯვას (არა მარტო მსხვერპლის, არამედ აგრესორის ტანჯვასაც). დარწმუნებული ვარ, კარგი არგუმენტებით შევძლებთ ადამიანთა უმრავლესობის დარწმუნებას; ადამიანები დაგვეთანხმებიან, რომ ომი ჯოჯოხეთია და ქუჩებში ძალადობა მიუღებელია. მაგრამ, ასეთი არგუმენტებით, რამდენად ჭკვიანური და დამაჯერებელიც არ უნდა იყოს, ვერ მივალწევთ აგრესიული ქცევის შემცირებას. თუნდაც ადამიანები დავარწმუნოთ, რომ აგრესია, საზოგადოდ, მიუღებელია, ისინი მაინც განაგრძობენ აგრესიულ ქცევას, ვიდრე არ დარწმუნდებიან, რომ აგრესია მიუღებელია პირადად მათთვის. როგორც 2000 წლის წინ არისტოტელე ამბობდა, ადამიანთა უმრავლესობას ვერ დარწმუნებ რაციონალური ქცევით: „რადგან ცოდნაზე დამყარებული კამათი გულისხმობს სწავლებას, მაგრამ არსებობს ხალხი, რომელთათვისაც სწავლება შეუძლებელია.“ მეტიც, აგრესიის კონტროლის პრობლემა ადრეულ ბავშვობას უკავშირდება – ანუ, იმ დროს, როცა ადამიანისთვის რაიმეს დასაბუთება ჯერ ძალიან ადრეა – ამიტომ, ლოგიკური არგუმენტები ნაკლებად ღირებულია. ამ მიზეზების გამო სოციალური ფსიქოლოგები დარწმუნების ალტერნატიულ ტექნიკას ეძებენ. ბევრი მათგანი პატარა ბავშვებისთვის შეიმუშავეს, მაგრამ, ისინი უფროსებთან მიმართებაშიც გამოსადეგია.

დასჯა. საშუალო სტატისტიკური მოქალაქისთვის აგრესიის შემცირების აშკარა ხერხია დასჯა. თუ ერთი ადამიანი ძარცვავს, სცემს, ან კლავს მეორე ადამიანს, მარტივი გადაწყვეტილებაა მისი ციხეში ჩასმა, ან უკიდურეს შემთხვევებში, მისი მოკვლა. თუ პატარა გოგონა აგრესიულია მშობლების, და-ძმის ან თანატოლების მიმართ, მას ჩავარტყამთ, დაუყვირებთ, პრივილეგიებს მოვაკლებთ, ან თავს დამნაშავედ ვავრძობინებთ. ეს ემყარება მოსაზრებას, რომ სასჯელი „კარგი გაკვეთილი იქნება მათთვის“, რომ ამის შემდეგ „ჭკუას ისწავლიან“ და აღარ გაიმეორებენ ასეთ საქციელს, რომ რაც უფრო მკაცრია სასჯელი, მით უკეთესი. მაგრამ, საქმე ასე მარტივად არაა. მკაცრი სასჯელი ეფექტიანია მოკლე ვადით, მაგრამ თუ მას ძალიან ფრთხილად არ მოვეპყრობით, ხანგრძლივ პერსპექტივაში საწინააღმდეგო შედეგის მოტანა შეუძლია. ბავშვებსა და მშობლებზე რეალურ გარემოში დაკვირვებაში აჩვენა, რომ იმ მშობლების შვილები, რომლებიც მკაცრად სჯიან შვილებს, ძალიან აგრესიულები იზრდებიან, ან ზრდასრულობაში პიროვნული და პოლიტიკური

მიზნების მისაღწევად ძალადობრივ საშუალებებს იყენებენ. ეს აგრესია, ჩვეულებრივ, სახლის გარეთ ვლინდება, როდესაც ბავშვი შორსაა დამსჯელისგან. მაგრამ ამ ბუნებრივ დაკვირვებებს დასკვნამდე არ მივყავართ. ისინი ვერ ამტკიცებენ, რომ აგრესიისთვის დასჯა იწვევს აგრესიული ბავშვების გაზრდას. მშობლები, რომლებიც მკაცრ სასჯელს მიმართავენ, ალბათ, ბევრ სხვა რამესაც სჩადიან – ანუ, ალბათ, ისინი მკაცრი და აგრესიული ადამიანები არიან. შესაბამისად, იქნებ, ისეც ხდება, რომ ბავშვი უბრალოდ იმეორებს მშობლების აგრესიულ ქცევას. მართლაც, დადასტურებულია, რომ თუ ბავშვებს ფიზიკურად სჯის ადამიანი, რომელიც მანამდე თბილად და მზრუნველად ეპყრობოდათ, ისინი ამ ადამიანის სურვილს მაშინაც კი დაემორჩილებიან, როცა ის არაა ახლოს. მეორე მხრივ, თუ ბავშვებს სჯის უემოციო და ცივი ადამიანი, ბავშვები აღარ ასრულებენ მის სურვილებს, როგორც კი ის ოთახიდან გადის. ამგვარად, გვაქვს მიზეზი, ვირწმუნოთ, რომ დასჯა სასარგებლოა იმ შემთხვევაში, როდესაც ის გონივრულად გამოიყენება თბილი ურთიერთობების კონტექსტში.

დასჯის ეფექტიანობის კიდევ ერთი, ძალიან მნიშვნელოვანი ფაქტორია მისი სიმკაცრე ან ამკრძალველობა. მკაცრი ან ამკრძალველი სასჯელი ძალიან ძლიერ ფრუსტრაციას იწვევს; ფრუსტრაცია კი აგრესიის ერთ-ერთი გამომწვევი მიზეზია, ამიტომ ჭკვიანური ჩანს ფრუსტრაციის გამომწვევი მიზეზების თავიდან არიდება, თუ აგრესიის შეკავებას ვცდილობთ. ეს კარგადაა ნაჩვენები რობერტ ჰამბლინის (Robert Hamblin) და მისი კოლეგების კვლევაში. ამ კვლევაში ჰიპერაქტიურ ბიჭებს მათი მასწავლებელი სჯიდა პრივილეგიების მოშორებით. კერძოდ, ბიჭებს ჰქონდათ შევროვილი უეტონები, რომელთა გადაცვლა შეიძლება უამრავ სასიამოვნო საგანზე, მაგრამ ყოველთვის, როცა ბიჭი აგრესიულად იქცევა, მასწავლებელი ართმევს რამდენიმე უეტონს. დასჯის ამ ტექნიკის გამოყენებისას და მის შემდეგ ბიჭების აგრესიული მოქმედებები პრაქტიკულად გაორმაგდა. ეს ფრუსტრაციის ზრდამ გამოიწვია.

რა შეიძლება ითქვას ციხეებზე ჩვენს ქვეყანაში – რომლებშიც სასჯელი ძალიან მკაცრი და ამკრძალველია? ინტუიციურად სწორი შეიძლება მოგვეჩვენოს ის აზრი, რომ კრიმინალის ასეთ მკაცრ გარემოში ჩამწყვედვა ხელს შეუშლის ამ ადამიანს მომავალში დანაშაულის კიდევ ჩადენაში, მაგრამ ამ აზრის დამადასტურებელი მტკიცებულებები არ მოგვეპოვება. სინამდვილეში, როგორც წინა აბზაცებში დაწყებული მსჯელობიდან გამომდინარეობს, დაპატიმრებას, შეიძლება, საწინააღმდეგო გავლენა ჰქონდეს. თუმცა, მისი კონკრეტული შედეგების განსაზღვრა რთულია; ბევრ შემთხვევაში, შეუძლებელია, გავაცალკეოთ დაპატიმრების შედეგი ბევრი სხვა ფაქტორის გავლენისაგან, რომელიც ადამიანზე გავლენას ახდენს კონკრეტულ სიტუაციაში. ციხეების სიმკაცრე უწყობს ხელს კრიმინალის შემდეგ გამოვლინებას, თუ ყოფილი პატიმრები ციხეში მხოლოდ იმიტომ ბრუნდებიან, რომ ისინი ბუნებით კრიმინალები არიან? ამ შესაძლებლობების გამოცდა ბუნებრივ გარემოში შეუძლებელია, ბუნებრივი ექსპერიმენტების შედეგებიდან ჩანს, რომ ციხეები ვერ ამცირებს კრიმინალს გათავისუფლებულ პატიმრებში. უმაღლესი სასამართ-

ლოს გადაწყვეტილებამ შესაძლო გახადა ექსპერიმენტის ჩატარება, გამოაცალკევა რა დაპატიმრების გავლენა რეციდივიზმზე. 1963 წელს, გიდეონი უეინრაიტის წინააღმდეგ საქმის შემდეგ, როდესაც მმართველობა არ იძლეოდა ადამიანის დადანიშნულების უფლებას ადვოკატის გარეშე, ფლორიდის ციხეებიდან ბევრი პატიმარი დროზე ადრე გაათავისუფლეს – როცა სასჯელის სრულად მოხდამდე ჯერ კიდევ დიდი დრო იყო დარჩენილი. ამ პატიმრებსა და ციხეში დარჩენილებს შორის მხოლოდ იმაში იყო განსხვავება, რომ გათავისუფლებულებს ადვოკატი არ ჰყოლიათ. ამგვარად, მკვლევრებს შეეძლოთ დამნაშავეთა ორი, თითქმის იდენტური ჯგუფის შედარება; მათი ნაწილი ვადაზე ადრე გამოუშვეს, მეორე ნაწილი კი სრული ვადით დაისაჯა და სრული „რეაბილიტაცია“ გაიარა. ამ ორ ჯგუფს შორის საოცარი განსხვავება აღმოჩნდა: ის პატიმრები, რომლებმაც სრულად მოიხადეს სასჯელი, ორჯერ უფრო ხშირად ბრუნდებოდნენ ციხეში, ვიდრე ნაადრევად გათავისუფლებულები.

ნიშნავს თუ არა ეს, რომ მკაცრი სასჯელი არ ამცირებს დანაშაულს? არაა აუცილებელი. ამ კვლევაში მოცემულია მტკიცებულება, რომ ხანგრძლივი პატიმრობა არ უშლის ხელს კრიმინალური ქცევის განმეორებით ჩადენას გათავისუფლებული პატიმრების მიერ, მაგრამ ის არ გამორიცხავს შესაძლებლობას, რომ მკაცრი სასჯელის მოლოდინმა შეაკავოს კრიმინალური ტენდენცია იმ ადამიანებში, ვინც არასოდეს ყოფილა დაპატიმრებული. რასაკვირველია, შეიძლება, რომ დასჯის მუქარამ ხელი შეუშალოს ბევრ ადამიანს კრიმინალის ჩადენასა და კანონის დარღვევაშიც კი.

თუმცა ეს შესაძლებელია, მაგრამ მე არ მიმაჩნია სწორად. ნამდვილად ვიცი, რომ მკაცრი სასჯელი დათმობას კი ხშირად იწვევს, მაგრამ ინტერნალიზაციას თითქმის არასოდეს. ხანგრძლივი არააგრესიული ქცევის ჩამოსაყალიბებლად ადამიანებს ბავშვობიდანვე უნდა ჰქონდეთ ინტერნალიზებული ღირებულებები, რომლებიც აგრესიულ ქცევას მიუღებლად წარმოაჩენს. ორ დამოუკიდებლად ჩატარებულ ექსპერიმენტში, რომლებიც მე-5 თავში უფრო დეტალურად აღვწერეთ, მე, მერილ კარლსმიტმა (Merrill Carlsmith) და ჯონათან ფრიდმანმა (Jonathan Freedman) ვაჩვენეთ, რომ პატარა ბავშვებთან მსუბუქი დასჯის მუქარა უკეთესად ჭრის, ვიდრე მკაცრი სასჯელის მუქარა. ეს კარგად გაკონტროლებული ექსპერიმენტები იყო და მხოლოდ ბავშვების მიერ სათამაშოს არჩევას შეეხებოდა, მაგრამ მათში კარგად გამოჩნდა, რომ მსუბუქი დასჯის მუქარა (მკაცრთან შედარებით) უკეთესად შეაკავებს აგრესიას.

ეს ასე ხდება. წარმოვიდგინოთ, რომ დედა დასჯით ემუქრება პატარა ბიჭს, რომ მან შეწყვიტოს უმცროსი დის მიმართ აგრესიული ქცევა. თუ მუქარამ გაჭრა, ბიჭს დისონანსი გაუჩნდება. ცოდნა „მინდა ვურტყა ჩემს უმცროს დას“ დისონანსს ქმნის ცოდნასთან „თავს ვიკავებ, რომ არ ვურტყა ჩემს უმცროს დას“. თუ მკაცრი სასჯელით შევაშინებთ, მას მეტი მიზეზი ექნება თავის შეკავებისთვის, ის შეძლებს დისონანსის შემცირებას, თუ იტყვის, „მიზეზი, რის გამოც არ ვურტყამ ჩემს დას, ისაა, რომ თუ ამას გავაკეთებ, ისე მცემენ, თვალებიდან ნაპერწკლებს გამაყრვენიებენ – მაგრამ როგორ მინდა, ჩავარტყა.“ ახლა, დავუშვათ, რომ დედა ემუქრება

უფრო მსუბუქი სასჯელით – ეს სასჯელი ზუსტად იმდენად მკაცრია, რომ მოახერხოს ბიჭის აგრესიის შეჩერება. ამ შემთხვევაში, როცა ის დაფიქრდება, რატომ არ ურტყამს თავის უმცროს დას იმ მომენტში, ის ამ მუქარას დისონანსისთვის ვერ გამოიყენებს – ესე იგი, ის ვერ შეძლებს, დაარწმუნოს საკუთარი თავი, რომ სცემენ, თუ უმცროს დას ჩაართყა, ეს ხომ სიმართლე არაა – მიუხედავად ამისა, მან უნდა გაამართლოს საკუთარი საქციელი, რატომ არ ურტყამს დას. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მისი გარეგანი გამართლება (სასჯელის სიმკაცრით) მინიმალურია; ამგვარად, მან საკუთარი გამართლება უნდა მოუძებნოს თავის შეკავებას. მაგალითად, მან, შეიძლება, დაირწმუნოს თავი, რომ აღარ მოსწონს დისთვის ჩართყმა. ეს არა მხოლოდ ახსნის, გაამართლებს და დაასაბუთებს მის მშვიდობიან ქცევას, არამედ, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, შეამცირებს მომავალში უმცროსი დისთვის ჩართყმის ალბათობას. მოკლედ, აგრესიის საწინააღმდეგო ღირებულების ინტერნალიზაცია საჭირო. მას საკუთარი თავი უნდა დაერწმუნებინა, რომ ჩართყმა მისთვის სასურველი და გასართობი საქმიანობა არაა.

ეს ზოგადი თვალსაზრისი წარმატებით გამოიყენეს რეალურ გარემოში, სკოლის ეზოში. დან ოლვეუსი (Dan Olweus), რომელიც ნორვეგიის სკოლების სისტემაში მუშაობდა, დამცინავი (bullying) ქცევების 50 პროცენტს აქრობდა მასწავლებელთა და ადმინისტრატორთა ტრენინგების საშუალებით, მათ ასწავლიდა, ყურადღებით მოკიდებოდნენ პრობლემას და სწრაფი, მაგრამ ზომიერი სასჯელი გამოეყენებინათ. ეს კვლევა აჩვენებს, რომ ბავშვები, რომლებსაც ჯერ კარგად არ აქვთ ჩამოყალიბებული ღირებულებები, უფრო იოლად კარგავენ აგრესიის სურვილს, როდესაც სასჯელი ამ აგრესიული საქციელისთვის დროულია და არც ძალიან მკაცრია.

აგრესიული მოდელების დასჯა. დასჯის თემის ერთი სახესხვაობაა სხვა ადამიანის დასჯა. კერძოდ, ამტიციებენ, რომ აგრესიის შემცირება შესაძლებელია, თუ ბავშვს ვაჩვენებთ აგრესიულ მოდელს, რომელსაც სჯიან. არსებობს თეორია, რომ ამგვარი სანახაობის შედეგად ადამიანები ჩანაცვლებულად დაისჯებიან საკუთარი აგრესიისთვის და შესაბამისად, ნაკლებად აგრესიულები გახდებიან. ალბათ, წარსულში ამ თეორიის მიმდევარი ადამიანები აწყობდნენ სახალხოდ ჩამოხრჩობასა და გაროზგვებს. მოქმედებდა ეს? რეალური სამყაროდან აღებული უხეშად დათვლილი მონაცემები ამ თეორიას არ დასტურებს. მაგალითად, კანონის აღსრულების საპრეზიდენტო კომისიის მიხედვით, სიკვდილით დასჯის გამოყენება არ ამცირებს მკვლელობათა რიცხვს. მეტიც, ყოველდღიურ ინფორმაციას თუ გადავხედავთ, მასმედია ხშირად აღწერს აგრესიულ ადამიანებს ძალიან მიმზიდველებად, მიუხედავად იმისა, რომ ისინი ისჯებიან. ეს ადამიანებში, მოძალადესთან იდენტიფიცირების სურვილს იწვევს.

გაკონტროლებული ექსპერიმენტი უფრო ზუსტ სურათს გვიხატავს. ამ ექსპერიმენტებში ბავშვებს აყურებინებენ ფილმს აგრესიულ ადამიანზე, რომელსაც შემდეგ აჯილდოებენ, ან სჯიან აგრესიული ქცევისთვის. მოგვიანებით ბავშვებს ეძლევათ საშუალება, თავადაც გამოავლინონ აგრესია ფილმის მსგავს სიტუაციაში. ექსპერიმენტის შედეგად აღმოჩნდა, რომ ის ბავშვები, რომლებიც ხედავდნენ, რო-

გორ ისჯებოდა აგრესიული ადამიანი, გაცილებით ნაკლებად აგრესიულები იყვნენ, ვიდრე ის ბავშვები, რომლებმაც ამ ადამიანის დაჯილდოება ნახეს. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, არსებობს ფაქტები, რომლებიც აჩვენებს, რომ როდესაც ბავშვები ფილმის აგრესიული პერსონაჟის დასჯას უყურებენ, ნაკლებად აგრესიულად იქცევიან, ვიდრე ის ბავშვები, რომლებმაც აგრესიულ პერსონაჟს უყურეს მისი შემდგომი დაჯილდოების ან დასჯის გარეშე. მეორე მხრივ – და ეს გადამწყვეტია აქ – აგრესიული ქცევისთვის მოდელის დასჯის ყურება არ ამცირებს აგრესიის დონეს ბავშვების იმ ჯგუფთან შედარებით, რომელსაც არც აგრესიული მოდელი უნახავთ და არც მისი დასჯა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ კვლევების მთავარი მიგნება იმაშია, რომ აგრესორის დაჯილდოების ნახვა ზრდის ბავშვში აგრესიულ ქცევას, აგრესორის დასჯის ნახვა კი არ ზრდის ბავშვში აგრესიულ ქცევას, მაგრამ გაურკვეველია, აგრესორის დასჯის ნახვა ამცირებს თუ არა ბავშვში აგრესიულ ქცევას. იგივე გავლენა შეიძლება მიგველო, ბავშვისთვის საერთოდ რომ არ გვეჩვენებინა აგრესიული მოდელი. უკვე ვისაუბრეთ ამ კვლევების გამოყენებაზე მასმედიაში ძალადობის ჩვენებასთან დაკავშირებით.

ქცევის ალტერნატიული ფორმების დაჯილდოება. მეორე განხილული შესაძლებლობაა ბავშვის იგნორირება, როცა ის აგრესიულად იქცევა და მისი დაჯილდოება არააგრესიული ქცევისთვის. ეს სტრატეგია ემყარება მოსაზრებას, რომ პატარა ბავშვები (და, ალბათ, უფროსებიც) ხშირად მხოლოდ ყურადღების მიზიდვის მიზნით იქცევიან აგრესიულად. მათ დასჯა ურჩევნიათ იგნორირებას. პარადოქსულია, მაგრამ ასეთ შემთხვევაში, აგრესიული ქცევის დასჯა სინამდვილეში ჯილდოდ იქნება ვაგებული – „ჰეი, ნახეთ! ყოველთვის, როცა უმცროს ძმას ჩავარტყამ, დედა ყურადღებას მაქცევს. კიდევ მოვიქცევი ასე.“ ეს აზრი საბავშვო ბაღში ჩატარებული ექსპერიმენტით შეამოწმეს პოლ ბრაუნმა და როჯერს ელიოტმა (Paul Brown, Rogers Elliot). ბაღის მასწავლებლებს მისცეს ინსტრუქცია, არ მიექციათ ყურადღება ბავშვების აგრესიული ქცევისთვის. ამავე დროს, მათ სთხოვეს, განსაკუთრებული ყურადღებით მოპყრობოდნენ ბავშვებს და ყველაზე მეტი ყურადღება მაშინ მიექციათ მათთვის, როცა ისინი აგრესიასთან შეუთავსებელ ქცევას ასრულებდნენ – მაგალითად, მეგობრულად თამაშობდნენ, სათამაშოს აძლევდნენ ან ეხმარებოდნენ სხვას. რამდენიმე კვირის შემდეგ აგრესიულმა ქცევებმა შესამჩნევად იკლო. კიდევ უფრო დახვეწილ ექსპერიმენტში ჯოელ დევიტცი (Joel Davitz) აჩვენებს, რომ სრულებითაც არაა აუცილებელი, ფრუსტრაცია აგრესიაში გადაიზარდოს; პირიქით, ფრუსტრაციას კონსტრუქციული ქცევის გამოწვევაც შეუძლია, თუ ეს ქცევა წინასწარი ვარჯიშით მოსაწონი და მიმზიდველი გავხადეთ. ამ კვლევაში ბავშვებს ოთხ-ოთხად ათამაშებდნენ. ამ ჯგუფთაგან ზოგიერთს კონსტრუქციული ქცევისთვის აჯილდოებდნენ, ზოგიერთს კი – აგრესიული ან კონკურენციული ქცევისთვის. შემდეგ განზრახ იწვევდნენ ამ ბავშვების ფრუსტრაციას. ამას აღწევდნენ მოლოდინის შექმნით, რომ საინტერესო ფილმებს აჩვენებდნენ და გაართობდნენ. ექსპერიმენტატორმა დაიწყო კიდევ ფილმის ჩვენება და კანფეტების დარიგებაც დაიწყო, რომ შემდეგ შეეჭამათ. მერე კი ფრუსტრაცია გამოიწვია. ექსპერიმენტატორმა უცებ შეწყვიტა

ფილმი საინტერესო ადგილას და კანფეტებიც გამოართვა. შემდეგ, ბავშვები კვლავ სათამაშოდ დასვეს. როგორც უკვე ვისწავლეთ, ეს აგრესიული ქცევის გამოვლენის პირობაა. მაგრამ ის ბავშვები, რომლებიც კონსტრუქციული ქცევის შესრულებაში ვარჯიშობდნენ, გაცილებით უფრო კონსტრუქციულად იქცეოდნენ და ნაკლებ აგრესიას ავლენდნენ, ვიდრე სხვა ჯგუფის წევრები.

ეს კვლევაც ძალიან დამაიმედებელია. საჭიროდ მიმაჩნია, აქ ჩემი ღრმა რწმენა გამოვხატო, რომ გულუბრყვილობა იქნებოდა, გვეფიქრა, რომ ჩვენი ქვეყნის ბავშვების უმრავლესობა პიროვნებათმორის კონფლიქტებში და ფრუსტრაციის შემთხვევებში კონსტრუქციულ ქცევას აირჩევს და არა აგრესიულს. თავად საზოგადოება უქმნის მათ თვალსაჩინოებას, რომ კონფლიქტის და ფრუსტრაციის ძალადობრივი გადაწყვეტა არა მხოლოდ ყველაზე გავრცელებული, არამედ ყველაზე ღირებული ხერხიცაა. არნოლდ შვარცენეგერ/ჯეიმს ბონდის ტიპის გმირი კულტურული ხატი გახდა. ფარულად თუ ღიად, შურისმაძიებელი კოვბოის ნიღბით თუ ქალაქელი პოლიციელის, მოკრივის, ტერმინატორის, თუ თავაზიანი საიდუმლო აგენტის სახით, რომელიც ადამიანებს ეგზოტიკური და უცნაური მეთოდებით უსწორდება, ფილმის ეს გმირები ბავშვებს აჩვენებენ, რა არის ღირებული საზოგადოებისთვის და რას შეიძლება, ელოდნენ მისგან.

საჭირო არაა იმის დამატება, რომ პრობლემების ძალადობრივი გადაჭრა მხოლოდ ფილმებში არ ხდება; ამგვარი მოვლენების ყურება საღამოს ახალ ამბებშიც მრავლად შეგვიძლია. შესაბამისად, არ უნდა გაგვიკვირდეს, თუ ბავშვი ისწავლის, რომ უფროსები კონფლიქტებს ძალადობის გამოყენებით აგვარებენ. მეტიც, ბავშვს ისიც კი არ ეცოდინება, რომ არსებობს ალტერნატიული გადაწყვეტის გზები. თუ გვსურს, რომ ჩვენი ბავშვები არაძალადობრივ სტრატეგიებს ანიჭებდნენ უპირატესობას, კარგია აზრია, თუ ვავარჯიშებთ ამ ტექნიკებში და წავახალისებთ მათ გამოსაყენებლად. არ არსებობს მიზეზი, რატომ არ შეიძლება ამგვარი ვარჯიშების ჩატარება სახლშიც და სკოლაშიც.

არააგრესიულ მოდელთა თანდასწრება. აგრესიული ქცევის მნიშვნელოვანი შემკავებელია აშკარა მინიშნება იმაზე, რომ ასეთი ქცევა შეუფერებელია. ყველაზე ეფექტური მანიშნებელი კი სოციალურია – ესე იგი, იმავე სიტუაციაში სხვა ადამიანების ყოფნა, რომლებიც თავშეკავებული და არააგრესიული არიან. მაგალითად, რობერტ ბარონის და რიჩარდ კეპნერის (Robert Baron, Richard Kepner) კვლევაში ცდის პირს შეურაცხყოფას აყენებდა ერთი ადამიანი, შემდეგ კი ცდის პირი ხელაღება, როგორ ურტყამდა ამ ადამიანს ხელებზე დენს სხვა, მესამე ადამიანი. მესამე ადამიანი ზოგჯერ ძლიერად ურტყამდა დენს, ზოგჯერ კი სუსტად. არსებობდა საკონტროლო ჯგუფიც, რომელშიც მოდელს დენს არ ურტყამდნენ. შემდეგ ცდის პირებს მიეცათ თავისი მოწინააღმდეგისთვის დენის დარტყმის საშუალება. ის ცდის პირები, რომლებიც დენის ძლიერ დარტყმას უყურებდნენ, თვითონაც უფრო ძლიერად ურტყამდნენ, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის ცდის პირები; ისინი კი, რომლებიც დენის სუსტ დარტყმას უყურებდნენ, თვითონაც უფრო სუსტად ურტყამდნენ, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის ცდის პირები. ეს ნიმუში ნაცნობი გეჩვენებათ? მკითხველს,

შეუძლია, დაინახოს, რომ აგრესიული ქცევის გამოხატვა, ისევე, როგორც ნებისმიერი სხვა ქცევის გამოხატვა, შეიძლება, განვიხილოთ, როგორც კონფორმულობა. კერძოდ, გაურკვეველ სიტუაციაში ადამიანები სხვა ადამიანებს უყურებენ, რათა გაარკვიონ, როგორი ქცევაა მისაღები. გაიხსენეთ, მე-2 თავში მე აღვწერდი პირობებს, როდესაც თქვენ დააბოცინებთ ფრიდონიელ დიდებულთან სადილზე. ახლა კი ვვარაუდობ, რომ თუ თქვენ და თქვენი მეგობრები ფრუსტრირებული ან გაბრაზებული ხართ, გარშემომყოფი ადამიანები კი თოვლის გუნდებს ესვრიან თქვენს მოწინააღმდეგეებს, ეს გაზრდის იმის ალბათობას, რომ თქვენს ისვრით გუნდებს; თუ ისინი მხოლოდ მუქარით ელაპარაკებიან, გაიზრდება ალბათობა, რომ თქვენც მუქარით დაელაპარაკებით; და, სამწუხაროდ, თუ დანარჩენები თავში ხელკეტებს ურტყამენ მოწინააღმდეგეებს, გაიზრდება ალბათობა, რომ თქვენც აიღებთ ხელკეტს და მოიქნევთ.

სხვების მიმართ ემპათიის შექმნა. წარმოიდგინეთ შემდეგი სცენა: გზაჯვარედინზე შექნიშანთან მანქანების გრძელი რიგია ჩამწკრივებული. მწვანე ინთება. წინა მანქანის მძღოლი 15 წამით ყოვნდება. რა ხდება? რასაკვირველია, იწყება სიგნალები. არა უბრალო ზარი, რომელიც მიაწვდიდა წინა მანქანის მძღოლს ინფორმაციას შექნიშნის ფერის გადართვის შესახებ, არამედ ხანგრძლივი და მჭახე სიგნალები, რომლებიც ადამიანთა ფრუსტრირებულ ჯგუფზე მიანიშნებს, გალიზიანებას ასე რომ უშვებენ გარეთ. მართლაც, გაკონტროლებულ ექსპერიმენტში აღმოჩნდა, რომ ასეთ სიტუაციაში მეორე მანქანის მძღოლთა 90 პროცენტი აგრესიულად ასიგნალებდა. იმავე ექსპერიმენტის ნაწილი იყო ფეხით მოსიარულე, რომელიც პირველსა და მეორე მანქანას შორის კვეთდა ქუჩას, როცა ჯერ კიდევ წითელი ენთო და შუა გზაზე მოუსწრო მწვანე შექმა. მეორე მანქანის მძღოლთა ისევ 90 პროცენტი ასიგნალებდა. რა მოხდა მაშინ, როცა ფეხით მოსიარულე ყავარჯნებით იყო? როგორც ჩანს, ყავარჯნების დანახვამ ემპათია გამოიწვია; ემპათიამ გააქრო აგრესიულობის სურვილი და იმ ადამიანთა რაოდენობა, ვინც ასიგნალებდა, მკვეთრად შემცირდა.

ემპათია მნიშვნელოვანი ფენომენია. სეიმურ ფეშბახი (Seymour Feshbach) აღნიშნავს, რომ ადამიანთა უმრავლესობას უჭირს მეორე ადამიანისთვის განზრახ ტკივილის მიყენება, თუ რამენაირად არ შეძლო მსხვერპლის დეჰუმანიზება. როდესაც ჩვენი სახელმწიფო აზიელებს ეომებოდა (იაპონელებს 1940-იან წლებში, კორეელებს 1950-იანებში, ვიეტნამელებს 1960-იანებში), ჩვენი სამხედრო მოსამსახურეები მათ „წვრილთვალებს“ ეძახდნენ. დეჰუმანიზაციის ამგვარი გამოხატულება გამოიყენება ბოროტების გასამართლებლად. უფრო ადვილია ძალადობრივი მოქმედების ჩადენა „წვრილთვალას“ წინააღმდეგ, ვიდრე შენი მსგავსი ადამიანის წინააღმდეგ. როგორც ამ წიგნში რამდენჯერმე აღვნიშნე, თვით-გამართლების ამგვარი ფორმა საშუალებას გვაძლევს, არა მხოლოდ აგრესიულად ვიმოქმედოთ, არამედ შევინარჩუნოთ კიდევაც ეს აგრესია მოცემული ადამიანის მიმართ. გაიხსენეთ კენტში, ოჰაიო, სკოლის მასწავლებლის მაგალითი, რომელმაც ოჰაიოს ეროვნული გვარდიის მიერ კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სტუდენტების დახოც-

ვის შემდეგ ჯეიმს მიჩნერს (James Michener) უთხრა, რომ ყველა, ვინც ფეხშიშველი გაივლის ქუჩაში, სიკვდილს იმსახურებს. ამგვარი განცხადება თავიდან უცნაური მოგვეჩვენა; მხოლოდ შემდეგ მივხვდით, რომ ის ეკუთვნოდა ადამიანს, რომელმაც უკვე მოახდინა ტრაგედიის მსხვერპლთა დეჰუმანიზაცია.

ჩვენ შეგვიძლია გავკიცხოთ დეჰუმანიზაციის პროცესი, მაგრამ ამავე დროს მისი გაგება დაგვეხმარება პროცესის შებრუნებაში. კერძოდ, თუ მართალია, რომ ადამიანთა უმრავლესობას მსხვერპლის დეჰუმანიზაცია სჭირდება, რომ შეძლოს უკიდურესად აგრესიული მოქმედების შესრულება, მაშინ, ადამიანებს შორის ემპათიის გაჩენით მოვახერხებთ, რომ აგრესიული მოქმედებების შესრულება უკიდურესად გაუჭირდეთ. მართლაც, ნორმა და სეიმურ ფეშბახებმა აჩვენეს, რომ არსებობს უარყოფითი კორელაცია ბავშვებში ემპათიასა და აგრესიას შორის: რაც მეტი ემპათია აქვს, მით ნაკლებად ასრულებს აგრესიულ ქცევებს. ამის შედეგად, ნორმა ფეშბახმა (Norma Feshbach) შეიმუშავა ემპათიის სწავლების მეთოდი და წარმატებით გამოსცადა მისი გავლენა აგრესიაზე. მოკლედ, მან ასწავლა დაწეებითი სკოლის ბავშვებს სხვისი პოზიციიდან დანახვა. ბავშვებს ავარჯიშებდა ადამიანთა სხვადასხვა ემოციის გამოცნობაში, ათამამებდა სხვა ადამიანთა როლს განსხვავებული ემოციებით სავსე სიტუაციებში, ისინი განიხილავდნენ (ჯგუფში) საკუთარ გრძნობებს. ეს „ემპათიის გასაზრდელი ვარჯიშები“ აგრესიული ქცევის მნიშვნელოვან შემცირებას იწვევდა. სწორედ ასევე, ჯორჯინა ჰემოკმა და დებორა რიჩარდსონმაც (Georgina Hammock, Deborah Richardson) აჩვენეს, რომ ემპათია მნიშვნელოვანი შემაკავებელია უკიდურესად აგრესიული ქმედებებისთვის. როდესაც მკვლევრებმა კოლეჯის სტუდენტები ისეთ სიტუაციაში ჩააყენეს, რომ შეეძლოთ ელექტროდენის დარტყმა მეორე სტუდენტისთვის, ის სტუდენტები, რომლებსაც ნასწავლი ჰქონდათ სხვა ადამიანთა გრძნობების ემპათიური თანაგრძნობა, ნაკლებდენს ურტყამდნენ, ვიდრე ის სტუდენტები, რომლებიც ემპათიურები არ იყვნენ. კენიჩი ობუჩი (Kenichi Obuchi) და მისმა კოლეგებმაც მსგავსი შედეგები მიიღეს იაპონელ სტუდენტებთან. ობუჩი ავალებდა სტუდენტებს, ელექტროდენის დარტყმა მიეყენებინათ მეორე სტუდენტისთვის დასწავლის ექსპერიმენტის პროცესში. ერთ ექსპერიმენტულ პირობაში, დენის დარტყმების დაწყებამდე მსხვერპლი რაღაც პიროვნულ ინფორმაციას გასცემდა – ამგვარად ბიძგს აძლევდა ემპათიის წარმოშობას; საკონტროლო პირობებში კი მსხვერპლს არ ეძლეოდა საშუალება, საკუთარი თავის შესახებ ესაუბრა. პიროვნული ინფორმაციის გამჟღავნების შემთხვევაში ცდის პირები უფრო მსუბუქად ურტყამდნენ დენს, ვიდრე ის ცდის პირები, რომლებსაც ეს ინფორმაცია არ მიუღიათ.

ემპათიის გაჩენის კვლევებს დიდი გამოყენება ექნება იმგვარი ტრაგედიების თავიდან ასაცილებლად, როგორც ზემოთ აღწერილი „კოლუმბაინის“ ხოცვა-ჟლეტა. შემდეგ თავში მე დაწვრილებით განვიხილავ ამ და სხვა სტრატეგიებს აგრესიასთან და მცდარ წინასწარგანწყობებთან გასამკლავებლად.

წინასწარგანწყობა

„ე, ბიჭო! მოდი აქ!“ – დამიყვირა თეთრკანიანმა პოლიციელმა. ცოტა არ იყოს შეწუხებული, შევეპასუხე: „არა ვარ მე ბიჭი!“ გაცეცხლებულმა, ჩემთან მოირბინა, თავზე გიჟივით დამადგა და დაიჭიხვინა: „რა თქვი, ბიჭო?“ სწრაფად, ჩემს ჩხრეკას შეუდგა და მკაცრად შემეკითხა: „რა გქვია, ბიჭო?“ „პროფერსორი პუსენი. ექიმი ვარ.“ „შენი სახელი მითხარი, ბიჭო!“ – ბრაზიანად ჩაიხითხითა. ყოყმანი რომ შემატყო, მუქარიანი პოზა მიიღო და მუშტებიც შეკრა. აკანკალებული გულით, საოცრად დამცირებულმა, წავილულულე: „ალვინი.“ მან თავისი ფსიქოლოგიური სისასტიკე განაგრძო და ღრიალით მომახალა: „ალვინ, შემდეგ ჯერზე რომ დაგიძახებ, ეგრევე მოხვალ. გასაგებია? გასაგებად ვამბობ?“ კვლავ ვიყოყმანე. „გესმის ჩემი, ბიჭო?“

პოლიციუდი ისე იზამდა, რომ გმირს მჩაგვრელისთვის წიხლი ჩაერთყა და გამარჯვებული გამოსულიყო. მაგრამ როცა ეს მორალურად დამამცირებელი ამბავი 1971 წელს მართლა მოხდა, ექიმმა პუსენმა იქაურობა დამცირებულმა – ან, მისივე სიტყვებით, „ფსიქოლოგიურად კასტრირებულმა“ – დატოვა. უმწეობის, უძლურებისა და ბრაზის განცდები ის ნაყოფია, რომელიც წინასწარგანწყობის (Prejudice) მუდმივ სამიზნედ ყოფნას მოაქვს.

დღეს, უმეტესწილად, ხალხს ჰგონია, რომ ექიმი პუსენის ტიპის ისტორიები წარსულს ჩაბარდა. დღეს, ხალხი დარწმუნებულია, რომ ნებისმიერი თეთრკანიანი რასისტულად ან სექსისტურად რომ მოიქცეს, მედია მასთან წამის მემილიარდედში გაჩნდება, ატყდება საპროტესტო აქციები ან სასამართლო პროცესი და საჯარო ბოდიშიც გარდაუვალი იქნება. როცა 2006 წელს, სენატორობის რესპუბლიკელმა კანდიდატმა ჯორჯ ალენმა აღმოსავლეთ ინდური წარმომავლობის ადამიანს „მაკაკა“ უწოდა, პრესამ მას, ფაქტობრივად, ტყავი გააძრო და არჩევნებშიც, სავარაუდოდ, სწორედ ამის გამო დამარცხდა. რამდენიმე თვის შემდეგ, მსგავსი, კარიერისთვის საფრთხის შემცველი, ეპიზოდის მომსწრენი გავხდით: მაიქლ რიჩარდსი, რომელსაც უმეტესობა პოპულარული სატელევიზიო სერებიდან, Seinfeld-იდან კრამერის პერსონაჟის სახით იცნობს, აღმოჩნდა მსხვერპლი იმისა, რაც ხალხის დიდმა ნაწილმა „სცენაზე ჩამოდნობად“ დაახასიათა. ეს მას შემდეგ მოხდა, რაც მაყურებელთა რიგებში მჯდომმა აფრიკელმა ამერიკელმა ის პროვოკაციული კითხვების ქარცეცხლში გაატარა. ხმაურიანი მატჩის დროს, რომელიც ვიდეოზე ჩაიწერეს და ინტერ-

ნეტში დაპოსტეს, რიჩარდსმა ამ კითხვების ავტორს არაეართხელ უწოდა „ნიგერი“. ისტორია ძალიან გახმაურდა, ხოლო რიჩარდსი, ალენის მსგავსად, მედიამ მრავალჯერ ამხილა და დასცინა. საკმაოდ მალე, ჩამომდნარი და განადგურებული რიჩარდსი ნაციონალურ ტელე-არხზე გამოვიდა და ამერიკას ბოდში მოუხადა; მეორე დღეს, „რასობრივი განკურნების“ ძიებაში, ის შავკანიან ლიდერებს, ალ შერპტონსა და ჯეს ჯექსონს შეხვდა; მერე კი, „შინაგან დემონებთან“ საბრძოლველად, ფსიქოლოგიურ კონსულტირებას მიმართა.

უდავოა, რომ ბოლო რამდენიმე ათწლეულის მანძილზე, ამერიკულ საზოგადოებაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა. კანონმდებლობამ, რომელიც დისკრიმინაციას კრძალავს, ახალი გზები გაუხსნა ქალებსა და უმცირესობებს და უმაღლესი განათლებისა და ისეთი პროფესიების ხელმისაწვდომობით უზრუნველყო, როგორცაა იურისპუდენცია, მედიცინა და პოლიტიკა. ამ პროცესის კულმინაცია კი 2008 წლის საპრეზიდენტო არჩევნებში ბარაკ ობამას გამარჯვება იყო. ეჭვგარეშეა, რომ ჩვენს საზოგადოებას ქალებისა და უმცირესობების მიმართ გაცილებით ნაკლები წინასწარგანწყობები აქვს, ვიდრე 40-50წლის წინ ჰქონდა. ყოველი ახალი გამოკითხვა ცხადყოფს, რომ იმ ადამიანების პროცენტული მაჩვენებელი, რომლებსაც სურვილი აქვთ, აღიარონ საკუთარი წინასწარგანწყობა ქალების, შავკანიანების, გეი კაცების, ლესბოსელების და სხვა უმცირესობების მიმართ, მკვეთრად ეცემა. შეგვიძლია, ამ ტრენდის ერთი მაგალითი მოვიყვანოთ: 1963 წელს, ამერიკის თეთრკანიან მოქალაქეთა თითქმის 80 პროცენტი ამბობდა, რომ თუ მათ სამეზობლოში საცხოვრებლად აფრიკელი ამერიკელი გადავიდოდა, თავად საცხოვრებელს შეიცვლიდნენ. მაგრამ 1997 წელს, ეს რიცხვი დაახლოებით 20 პროცენტით შემცირდა. 1987-ში, შავკანიანებისა და თეთრკანიანების რომანტიკულ-პარტნიორული ურთიერთობა გამოკითხულ თეთრკანიან ამერიკელთა ნახევარზე ნაკლებისთვის იყო მისაღები. სულ რაღაც 15 წლის შემდეგ კი, ამ საკითხზე თეთრკანიანთა სამ მეოთხედზე მეტი თანხმდებოდა.

და მაინც, მიუხედავად იმისა, რომ მოსახლეობის დამოკიდებულება, ზოგადად, უმჯობესდება, წინასწარგანწყობა ნაკლებ თვალსაჩინო ფორმებში აგრძელებს არსებობას და თავს იჩენს გარკვეული უარყოფითი გადახრებიც რასობრივი ჰარმონიისკენ მიმავალი ზოგადი ტრენდიდან. უფრო რომ დავაზუსტოთ, უკანასკნელ წლებში, ზოგიერთი რასისტი საკუთარ წინასწარგანწყობას უფრო ინტენსიურად გამოხატავს, რაც შესაძლოა, გარკვეული რეაქციაც კი იყოს აშკარა რასობრივ წინსვლებზე. ასე, მაგალითად, ობამას არჩევნებს მოჰყვა სიძულვილის ჯგუფებისა და სიძულვილის დანაშაულებათა მკვეთრი ზრდა; ეს კი, შესაძლოა, სწორედ ერთგვარი საპასუხო რეაქციაა აფრიკული ამერიკული პოლიტიკური ძალისა და რასობრივი თანასწორობის წარმატებებზე.

ახლა, როცა უკვე გარკვეული ზოგადი წარმოდგენა გაქვთ, თუ რა შეიძლება, იყოს წინასწარგანწყობა ამერიკაში, მოდით, საკითხს უფრო ახლოდან შევხედოთ. და მაინც, რა არის ეს წინასწარგანწყობა? საიდან ჩნდება ის? როგორ შეიძლება მისი შესუსტება?

რა არის წინასწარგანწყობა?

სოციალურმა ფსიქოლოგებმა წინასწარგანწყობა მრავალნაირად განმარტეს, თუმცა მე წინასწარგანწყობას განვმარტავ, როგორც რამით გამორჩეული ჯგუფის მიმართ მტრულ ან ნეგატიურ დამოკიდებულებას, რომელიც ეფუძნება მცდარი ან არასრულყოფილი ინფორმაციიდან აღმოცენებულ განზოგადებებს. წინასწარგანწყობა შეიცავს კოგნიტიურ კომპონენტს (სტიერეოტიპსა და გარკვეულ რწმენებს ჯგუფის შესახებ), ემოციურ კომპონენტს (ჯგუფის მიმართ ანტიპათია ან აქტიური მტრობა) და ქცევით კომპონენტს (ჯგუფის მიმართ დისკრიმინაციის პრედისპოზიცია). მაგალითად, როცა ვამბობთ, რომ ინდივიდს შავკანიანთა მიმართ აქვს წინასწარგანწყობა, ჩვენ ვგულისხმობთ, რომ მას სჯერა, რომ მცირედი გამონაკლისების გარდა, ყველა შავკანიანი ერთნაირია; არ მოსწონს შავკანიანები; და აქვს დისპოზიცია, მათ მტრულად და ტენდენციურად მოექცეს. გორდონ ოლპორტმა (Gordon Allport), თავის კლასიკურ წიგნში, „წინასწარგანწყობის ბუნება“ (The Nature of Prejudice), წინასწარგანწყობით გააჯერებული მსჯელობის მზაკვრული ბუნება აღწერა.

მისტერ X: ებრაელების პრობლემა ისაა, რომ მხოლოდ საკუთარ ჯგუფზე ზრუნავენ.

მისტერ Y: ჰო, მაგრამ Community Chest-ისⁱ კამპანიის ჩანაწერები აჩვენებს, რომ პროცენტულად, ისინი უფრო გულუხვად აძლევდნენ ფულს საქველმოქმედო ორგანიზაციებს, ვიდრე არა-ებრაელები.

მისტერ X: ეს იმას მიანიშნებს, რომ სულ ცდილობენ, კეთილგანწყობა მოისყიდონ და ქრისტიანულ საქმიანობაში ჩაყონ ცხვირი. ფულის გარდა, არაფერზე ფიქრობენ. ამიტომაც ამდენი ებრაელი ბანკირი.

მისტერ Y: ჰო, მაგრამ უკანასკნელი კვლევა აჩვენებს, რომ საბანკო ბიზნესში ებრაელთა პროცენტული მაჩვენებელი ეცემა და გაცილებით პატარაა, ვიდრე არა-ებრაელთა მაჩვენებელი.

მისტერ X: ამას მარტივი მიზეზი აქვს. რესპექტაბელურ ბიზნესებში არ მიდიან, მხოლოდ კინო-ინდუსტრიაში ან ლამის კლუბების ბიზნესებში არიან.

ეს დიალოგი გაცილებით გასაგებს ხდის წინასწარგანწყობის ბუნებას, ვიდრე ის აურებელი განსაზღვრებები, სოციალურ ფსიქოლოგიაში რომ მოიპოვება. მისტერ X, პრაქტიკულად, შემდეგს ამბობს: „ფაქტებით თავს ნუ მატკიებ. მე ჩემი აზრი ჩამოყალიბებული მაქვს.“ ის არ ცდილებს მისტერ Y-ის მიერ წარმოდგენილი მონაცემების უარყოფას. ის ან იმგვარად ამახინჯებს ფაქტებს, რომ ებრაელებისადმი საკუთარი სიძულვილი გაამყაროს, ან ჯიუტად ახტება მათ და შეტევის ახალ სფე-

i Community Chests გახლდათ აშშ-სა და კანადაში არსებული საქველმოქმედო ორგანიზაციები, რომლებიც ადგილობრივი ბიზნესებიდან აგროვებდნენ ფულს და მას საზოგადოებრივ პროექტებს ახმარდნენ. პირველი ასეთი ორგანიზაცია 1913 წელს, ოჰაიოს შტატში, კლივლენდში შეიქმნა. ზოგიერთი ლოკალური ორგანიზაცია დღემდე ატარებს ამ სახელს.

როზე გადადის. ღრმად წინასწარგანწყობილ ადამიანს ლამის იმუნიტეტი აქვს გამოუმუშავებული იმ ინფორმაციის მიმართ, რომელიც მის ნალოლიავებ სტერეოტიპს არ შეესაბამება. როგორც განთქმულმა იურისტმა, ოლივერ უენდელ ჰოლმს უმცროსმა ერთხელ თქვა, „ფანატიკოსისთვის რაიმეს სწავლების მცდელობა იგივეა, რაც თვალის გუგამი სინათლე მიანათო – ის იკუმშება.“ ოლპორტის დაკვირვებებს არაერთი ექსპერიმენტული მონაცემი უმაგრებს ზურგს და გვაჩვენებს, რომ ხალხის ისეთი ფაქტებით დაბომბვას, რომლებიც მათ წინასწარგანწყობებს არ შეესაბამება, ეს ხალხი ამ წინასწარგანწყობების შეცვლამდე არ მიჰყავს. სანაცვლოდ, როგორც წესი, ისინი ახალ მენტალურ ქვე-კატეგორიას იქმნიან, – როგორიცაა მაგალითად, „აგრესიული ქალი“, „პატიოსანი მოსამართლე“ ან „კარგი განათლების მქონე აფრიკელი ამერიკელი“, – და საკუთარ თავებს არწმუნებენ, რომ ის, რაც ზოგადი სტერეოტიპის შესახებ შეიტყვის, შესაძლოა, სიმართლე იყოს, თუმცა იშვიათი გამონაკლისია, მეტიც, ალბათ სწორედ ის „გამონაკლისი, წესს რომ ადასტურებს.“ ამგვარი რეაქციები წინასწარგანწყობების გადაშენებას ართულებს. როგორც მე-4 თავში აღვნიშნე, კონცია კონსერვატიულია; საკუთარი რწმენების შეცვლას ურჩად ვეწინააღმდეგებით.

წინასწარგანწყობის ბუნებას იქამდე მივყავართ, რომ ინდივიდების შესახებ გაკეთებული დასკვნები მთელ ჯგუფებზე გადაგვაქვს. ლოგიკურად, ჩვენ ვიცით, რომ მხოლოდ იმიტომ რომ, ახლო აღმოსავლეთის კონფლიქტში ჩართული ყველა ტერორისტი და აფეთქებებში მონაწილე ყველა თვითმკვლეელი ახალგაზრდა მუსულმანი კაცები (და ხანდახან – იშვიათად – ქალები) არიან, ეს არ ნიშნავს, რომ ყველა მუსულმანი კაცი ტერორისტია. მაგრამ წინასწარგანწყობისთვის ასე დამახასიათებელი სტერეოტიპული წარმოდგენები ხშირად იდმენად მძლავრია, რომ ლოგიკურ აზროვნებას ერთბაშად შთანთქმავს.

გადაჭარბება არ გამოგვივა, თუ ვივარაუდებთ, რომ წინასწარგანწყობა გარკვეული დოზებით ყველა ჩვენგანს გვაქვს, იქნება ეს ეთნიკური, ნაციონალური თუ რასობრივი ჯგუფებისკენ მიმართული, ან ჩვენგან განსხვავებული სექსუალური ორიენტაციის მქონე ხალხისკენ, ან კიდევ ქვეყნის კონკრეტული საცხოვრებელი ადგილების ან სულაც კონკრეტული ტიპის საკვებისაკენ მიმართული. მოდიოთ, მაგალითისთვის საკვები ავილოთ. ჩვენს კულტურაში, უმეტესწილად, ხალხი მწერებს არ ჭამს. დავუშვათ, მისტერ Y გუბნებათ, რომ მუხლუხები ან ყურბელები ცილებით მდიდარი მწერებია და თუ სწორად მოვამზადებთ, საჭმელადაც საოცრად გემრიელი გამოვა. გაიტყეოდით სახლში და დაიწყებდით კერძის მომზადებას? სავარაუდოდ, არა. ალბათ, მისტერ X-ისავით, თქვენს წინასწარგანწყობას რაიმე მიზეზს გამოუძებნიდით; მაგალითად, იტყოდით, რომ მწერების უმეტესობა შეუხედავები არიან. ბოლო-ბოლო, ამ კულტურაში ჩვენ მხოლოდ ესთეტიურად მიმზიდველ არსებებს ვჭამთ; აი, მაგალითად, ლობსტერებს!

თავისი წიგნი გორდონ ოლპორტმა 1954 წელს დაწერა. ამდენად, მისტერ X-სა და მისტერ Y-ს შორის წარმართული დიალოგი თანამედროვე მკითხველს შეიძლება, ერთგვარად მოძველებული ეჩვენოს. ნუთუ ადამიანები მართლაც ასე ფიქრო-

ბენ? ნუთუ არსებობს ისეთი სწორხაზოვანი ადამიანი, რომელსაც ებრაელ ბანკირებზე შექმნილი ძველი არაზუსტი სტერეოტიპის სჯერა? ოლპორტის ამ დიალოგიდან სადაც 20 წლის შემდეგ, მსგავსი განაცხადების მოწმენი გავხდით, ოლონდ არა ჩვეულებრივი მოქალაქისგან, არამედ კაცისგან, რომელიც ამავე დროს, ამერიკის შეერთებულ შტატებში ყველაზე ძლევამოსილი სამხედრო ოფიცერი გახლდათ. გენერალი ჯორჯ ს. ბრაუნი – შტაბის ხელმძღვანელთა გაერთიანებული კომიტეტის თავმჯდომარე, თავის საჯარო სიტყვაში შეეხო „კონგრესში არსებულ ებრაულ გავლენას“ და თქვა, რომ „ეს იმდენად ძლიერია, ვერც კი დაიჯერებთ ... იცით ალბათ, რომ მათ ეკუთვნით ამ ქვეყნის ბანკები, გაზეთები. გაიხედ-გამოიხედეთ, სადაა ებრაული ფული.“ როცა ნიქსონის პრეზიდენტობის დროს უოტერგეიტისⁱⁱ ჩანაწერები გამოქვეყნდა, ჩვენ საეჭვო პატივი გხვდა წილად და რიჩარდ ნიქსონსა და მისი შტაბის უფროსს, ჰ.რ. ჰალდემანს შორის გამართულ საუბარს და ასევე, ნიქსონისა და ევანგელისტ ბილი გრეემის საუბარსაც მოვუსმინეთ. ამ საუბრებში ჩვენი ყოფილი პრეზიდენტი თავის კეთილგანწყობილ მსმენელბთან ამავნაირ მცდარ მოსაზრებებსა და უარყოფით გრძნობებს გამოთქვამდა ებრაელების შესახებ. ხოლო 2006 წელს, პოლიციამ გზაზე, მანქანის არაფხიზელ მდგომარეობაში მართვისთვის, პოპულარული მსახიობი მელ გიბსონი დააკავა. მას მერე, რაც ამ უკანასკნელმა პოლიციის ოფიცერს ებრაელობაში დასდო ბრალი, ებრაელებისადმი შეურაცხყოფით სავსე ტირადა გამოაცხო და ასეთი რამეც წამოიძახა: „ყველა ომში, რაც ამქვეყნად მოხმდარა, ებრაელებს მიუძღვით ბრალი!“

ადვილია, სხვის წინასწარგანწყობებს ერთგვარი თავმომწონეობით მოვეკიდოთ, მით უფრო, თუ ჩვენ მათ არ ვიზიარებთ; თუმცა, უფრო ძნელია, საკუთარი დავინახოთ. თვით მეცნიერებიც კი, რომლებიც იმაში არიან გაწრთვნილნი, რომ ობიექტურები და სამართლიანები იყვნენ, შესაძლოა, თავიანთ თანამედროვეობაში გაბატონებული წინასწარგანწყობების გავლენის ქვეშ მოექცნენ. ლუის აგასიზმა (Louis Agassiz), მე-19 საუკუნის ერთ-ერთმა ყველაზე დიდმა ამერიკელმა ბიოლოგმა, გამოთქვა მოსაზრება, რომ შავკანიანები ღმერთმა შექმნა, ხოლო თეთრკანიანები დამოუკიდებელ სახეობას განეკუთვნებიან. 1925 წელს, გამორჩეულმა ბრიტანელმა მეცნიერმა და მათემატიკოსმა, კარლ პირსონმა (Karl Pearson) საკუთარ კვლევაში, რომელიც ეთნიკურ სხვაობებს ეხებოდა, ასეთი რამ დაასკვნა: „საშუალოდ აღებული, ეს უცხო ებრაული პოპულაცია გარკვეულწილად ქვემოთ დგას მკვიდრ [ბრიტანულ] პოპულაციაზე, და ეს ორივე სქესს ეხება.“ მეცნიერები კი, საუკუნეების მანძილზე, ამტკიცებდნენ, რომ ქალის ტვინი მამაკაცისაზე უფრო დაბალი დონისა იყო. 1879 წელს, პარიზელმა სოციალურმა მეცნიერმა, გუსტავ ლე ბომ (Gustave Le Bon)

ii უოტერგეიტის სკანდალი – გახმარებული სკანდალი ამერიკაში, 1970-იან წლებში: 1972 წლის ივნისს, უოტერგეიტის ოფისთა კომპლექსში, დემოკრატიული ნაციონალური კომიტეტის შტაბში მოხდა უკანონო შეჭრა, რაშიც ჩართული იყო ამერიკის იმჟამინდელი პრეზიდენტის, რიჩარდ ნიქსონის ადმინისტრაცია, მაგრამ ცდვილობდა, საკუთარი თანამონაწილეობა დაემალა. ეს ამბავი გასკდა, რის გამოც ნიქსონს პოსტის დატოვება მოუხდა. ამერიკაში ის პირველი და უკანასკნელი პრეზიდენტი გახლდათ, რომელიც თანამდებობიდან გადადგა.

დაწერა: „ყველაზე გონიერ რასებში, როგორც, მაგალითად, პარიზელებში, არსებობს ქალების დიდი რაოდენობა, რომელთა ტვინები ზომით გორილას ტვინებთან უფრო ახლოა, ვიდრე ყველაზე განვითარებული მამაკაცების ტვინებთან. ეს ვითარება იმდენად ცალსახაა, რომ ვერც ვერავინ შეედავება.“

მიუხედავად იმისა, რომ ამგვარი მტკიცებულებების არაობიექტური ბუნება დიდი ხანია, რაც გამოაშკარავდა და მხილებულ იქნა, ნაკლებ ცალსახა არაობიექტური ტენდენციები მაინც აგრძელებს არსებობს და ყველა ჩვენგანს ტკენს გულს. ნება მომეცით, სექსიზმთან დაკავშირებული პირადი მაგალითი მოვიტანო. ამ წიგნის პირველ გამოცემაში, როცა დარწმუნებადობის ინდივიდუალურ განსხვავებს განვიხილავდი, გამოვთქვი მოსაზრება, რომ ქალები უფრო „ადვილად დასარწმუნებლნი“ არიან, ვიდრე კაცები. გამოგიტყდებით, რომ ამაში მე ექსპერიმენტმა დამარწმუნა, რომელიც გვიანდელ 1950-იან წლებში ირვინგ ჯენისმა და პიტერ ფილდმა (Irving Janis & Peter Field) ჩაატარეს. ამ ექსპერიმენტის შედეგებმა დაადასტურეს ჩემი იმპლიციტური, წინასწარი განწყობით შექმნილი სტერეოტიპი, რომ კაცებს, ქალებთან შედარებით, ტენდენცია აქვთ, არგუმენტები დამსახურებისამებრ შეაფასონ, მაშინ, როცა ქალები უფრო მიმდობნი არიან და უფრო ადვილად იჯერებენ რალაცებს. ჯენისისა და ფილდის ექსპერიმენტის შესაძლო სისუსტეზე მხოლოდ მაშინ დავფიქრდი, როცა ამაზე ერთ-ერთმა ჩემმა ყოფილმა სტუდენტმა ჩემი ყურადღება თავაზინად, – თუმცა კი მკაცრად, – არ გაამახვილა. მან მითხრა, რომ ეს შედეგები ქალების მიმართ, უნებლიეთ, ტენდენციური იყო, ზუსტად ისევე, როგორც ერთ დროს IQ ტესტები – სოფლისა და გეტოების მკვიდრთა მიმართ. ზემოთ აღნიშნულ ექსპერიმენტში, იმ არგუმენტთა რიცხვში, რომლებსაც ქალებისა და კაცების დარწმუნებადობის გასაზომად იყენებდნენ, შედიოდა ისეთი თემები, როგორიც გახლდათ სამოქალაქო თავდაცვა, კიბოს კვლევები, პირველი მსოფლიო ომის გერმანელი სამხედრო ლიდერი ვონ ჰინდენბურგი და სხვ. ერთი სიტყვით, ის თემები, რომელთა მიმართ დაინტერესებისაკენ 1950-იანი წლების კულტურა კაცებს აქეზებდა, მაშინ, როცა ქალებს უფრო „ქალური“ საკითხებით დაინტერესებისკენ უბიძგებდა. მივხვდი, რომ შედეგები, შესაძლოა, მხოლოდ იმას ასახავდა, რომ ადამიანების დარწმუნება იმ თემების ირგვლივ უფრო ადვილია, რომელიც დიდად არ აინტერესებთ ან რაშიც არ არიან გათვითცნობიერებულნი. და მართლაც, ჩემი სპეკულაციები ფრენკ სისტრუნკისა და ჯონ მაკდავიდის (Frank Sistrunk & John McDavid) ექსპერიმენტთა სერიამ დაადასტურა. ეს უკანასკნელნი, თავიანთ კვლევებში მრავლაფეროვან თემებს იყენებდნენ – ზოგს უფრო ტიპურად კაცების ინტერესების სფეროდან, ზოგს კი უფრო ქალების ინტერესებისა თუ კომპეტენციის სფეროდან. შედეგებმა აჩვენა, რომ მართალია, ქალების დარწმუნება კაცებზე ორიენტირებულ თემებში უფრო ადვილი იყო, მაგრამ ასევე იყო კაცების შემთხვევაშიც: მათი დარწმუნება უფრო ადვილი იყო ტრადიციულად ქალებისთვის მიმზიდველ თემებში. როგორც ჩანს, ორივე სქესი უფრო ადვილად იჯერებს ისეთ რამეებს, რაც არ იციან ან რაც დიდად არ ადარდებთ.

მოკლედ, როცა წინასწარგანწყობების მქონე საზოგადოებაში ვიზრდებით, ხშირად, უნებლიეთ, ამ საზოგადოების წინასწარგანწყობებს ვიღებთ. მეცნიერულ მონაცემებსაც კი არ ვუყურებთ კრიტიკულად, თუ ისინი რაიმე ჯგუფის შესახებ ჩვენს ტენდენციურ რწმენებსა და სტერეოტიპებ უმაგრებენ ზურგს.

წინასწარგანწყობის მრავალი ფორმა როცა ადამიანთა უმრავლესობა წინასწარგანწყობის შესახებ ფიქრობს, ის რაიმე დაუფარავ, რადიკალურ ქცევას წარმოიდგენს, მაგალითად, ამ თავის დასაწყისში ნახსენები ბრაზიანი პოლიციელის ქცევას. მაგრამ წინასწარგანწყობა მრავლგვარ ფორმაში გვევლინება. რა საკვირველია, ის შეიძლება, დაუფარავი და მტრული იყოს, მაგრამ ამავე დროს, ის, შესაძლოა, ძლივს თუ შევამჩნიოთ. წინასწარგანწყობა, შესაძლოა, ცნობიერი და განზრახული იყოს, თუმცა შესაძლოა, გაუცნობიერებელ და უნებლიე ფორმებშიც მოგვევლინოს. და ისიც შეიძლება, რომ ამ უკიდურესობებს შორის მოთავსდეს. ასე, მაგალითად, იენ აიერსმა (Ian Ayers) წინასწარი რწმენების გაზომვადი დონეები აღმოაჩინა. ადრეულ 1990-იანებში, ჩიკაგოს ტერიტორიაზე, მან ავტომანქანის 90 გადამყიდველთან მანქანის თეთრკანიანი და შავკანიანი მყიდველები გაგზავნა. ყველა მყიდველი კარგად ნარეპეტიციებ, ერთსა და იმავე სტრატეგიას იყენებდა, რათა გადამყიდველს მანქანის მაქსიმალურად დაბალ ფასზე მოლაპარაკებოდნენ (თავად გადამყიდველს მანქანა დაახლოებით 11,000 დოლარად ჰქონდა შეძენილი). აღმოაჩნდა, რომ გადამყიდველებს წინასწარი განწყობები ჰქონდათ, როგორც აფრიკელი ამერიკელების, ისე ქალების მიმართ. საბოლოო ფასი, რომელშიც თეთრკანიან კაცებს ჰყიდდნენ მანქანას, საშუალოდ 11,362 დოლარი იყო; თეთრკანიან ქალებს – საშუალოდ 11,504 დოლარად; აფრიკელ ამერიკელ კაცებს – 11,883-ად; ხოლო აფრიკელ ამერიკელ ქალებს – 12,237 დოლარად. მაგრამ როგორი განხლდათ ეს წინასწარი განწყობები? – მტრული, ცნობიერი და განზრახული? დარწმუნებით პასუხის გაცემა ამ კითხვაზე არ შეგვიძლია.

2003 წელს, სოციოლოგმა დევა პეიჯერმა (Devah Pager) კარგად ჩაცმულ-დახურული, კარგი საუბრის მანერებისა და იდენტური CV-ების მქონე კოლეჯის კურსდამთავრებულები იმ 350 დამქირავებელთან გაგზავნა, რომლებსაც მილვოკიში საწყისი ეტაპის სამუშაოებზე ვაკანსიები ჰქონდა გამოცხადებული. აპლიკანტთა ნახევარი თეთრკანიანი იყო, ნახევარი კი შავკანიანი. ყოველ ამ ჯგუფში, აპლიკანტთა ნახევარი სააპლიკაციო ფორმაში უთითებდა, რომ 18 თვის მანძილზე კოკაინის შენახვის გამო ციხეში იჯდა. კვლევის კითხვა ამგვარად უღერდა: ვის დაუძახებდნენ ინტერვიუზე? დამქირავებლები აშკარა უპირატესობას თეთრკანიანებს ანიჭებდნენ. იმ თეთრკანიანებს, რომელთაც ნასამართლეობა არ ჰქონდათ მითითებული, სამჯერ უფრო ხშირად იბარებდნენ, ვიდრე ასევე არანსამართლევ შავკანიანებს. რაც შეეხება ნასამართლევ აპლიკანტებს, ამჯერადაც თეთრკანიანებს ორჯერ უფრო ხშირად იბარებდნენ, ვიდრე შავკანიანებს. მეტიც, დამქირავებლები მცირედ უპირატესობას ნასამართლევ თეთრკანიან აპლიკანტებს ანიჭებდნენ არანსამართლევ შავკანიანებთან შედარებით. მაგრამ, ისევე, როგორც მანქანის გადამყიდველების შემთხვევაში, აქაც შეუძლებელია თქმა, ჰქონდათ თუ არა, დამქირავებლებს შავკა-

ნიანი აპლიკანტების მიმართ მტრული გრძნობები, ან თუ აცნობიერებდნენ მსჯელობაში ჩართულ თავიანთ წინასწარგანწყობებს. მაგრამ ეს განწყობები სახეზე იყო და შაკვანიანებმა მათი არსებობა საგრძნობლად იწვინეს.

შედარებით უფრო ახალმა ექსპერიმენტთა სერიამ აჩვენა, რომ ამგვარი წინასწარი განწყობები ვრცელდება იმაზეც, თუ როგორ რეაქციებს ვიძლევიტ სხვისი განსაცდელის დროს. თეთრკანიანი სუბიექტები უფრო დიდი ალბათობით (და უფრო სწრაფადაც) რეაგირებდნენ, თუ ის ადამიანი, რომლის ძირს დავარდნისა და დაზიანების თვითმხილველნი ხდებოდნენ, თეთრკანიანი იყო. ეს მიკერძოებული დამოკიდებულება მხოლოდ მაშინ ვლინდებოდა, როცა უბედური შემთხვევა საკმაოდ მძიმე იყო და მსხვერპლი – აშკრად დაზიანებული. მსგავსი დამოკიდებულება უმნიშვნელო ინციდენტების დროს თავს არ იჩენდა. რას შეიძლება, ეს ნიშნავდეს? იმდენად, რამდენადაც დაზიანების მძიმე შემთხვევა, სავარაუდოდ, უფრო მეტ კონტაქტსა და ჩართულობას ითხოვს, ბევრ თეთრკანიანს, შეიძლება, სიტუაციაში ჩართვის შესაძლებლობამ ერთგვარი უსიამოვნო გაცნა მოგვაროს და შესაბამისად, კონტაქტის თავიდან არიდებას ყოველმხრივ შეეცადოს. ამგვარად, ნაცვლად იმისა, რომ გაჭირვებაში მყოფ ადამიანთან მიირბინოს და დახმარება აღმოუჩინოს, ადამიანი დროს საკუთარი თავის დარწმუნებაში დახარჯავს, რომ თითქოს ზიანი არცთუ ისე სერიოზულია. ეს კი მას ხელს შეუშლის, მივიდეს შაკვანიანთან და დახმარება გაუწიოს. ამავე კვლევებმა გამოავლინა, რომ შაკვანიანებს მსგავსი მიკერძოებული დამოკიდებულება არ აღენიშნებოდათ: მსხვერპლის რასის განურჩევლად, ინციდენტზე დროულად და საქმიანად რეაგირებდნენ. ეს მნიშვნელოვანი რასობრივი განსხვავებაა; როგორც ჩანს, თეთრკანიანებს უფრო აქვთ ტენდენცია, რასობრივ „წყალგამყოფზე“ ამბივალენტური ინტერაქცია განახორციელონ, ყოველ შემთხვევაში, ამგვარ, ზემოთ აღწერილ სიტუაციებში.

2005 წლის აგვისტოს, ახალი ორლენი ქარიშხალმა კატრინამ – ამერიკის ისტორიაში ერთ-ერთმა ყველაზე დესტრუქციულმა სტიქიამ – გაანადგურა. რამდენიმე დღის მანძილზე, დატბორილი ქალაქის მაცხოვრებლები საკუთარი თავის აშკრა, საკვების, სასმელი წყლისა თუ სხვა აუცილებელი საშუალებების გარეშე იყვნენ დარჩენილები. თუმცა, ზოგმა მოახერხა და მიტოვებული სურსათის მალაზიებიდან გარკვეული მარაგი გამოიტანა. გაზეთებში ახალი ორლენის მაცხოვრებელთა ფოტოები იბეჭდებოდა, რომლებიც მკერდამდე წყალს მიაპობდნენ, ხელში კი ამ მარაგით სავსე დიდი ჩანთები ეკავათ. მაგრამ ფოტოების ქვეშ გაკეთებული წარწერები ხშირად ამ ადამიანების ქცევას სხვადასხვანაირად აღწერდა – იმისდა, მიხედვით, თუ რომელ რასას განეკუთვნებოდნენ ისინი. ასე, მაგალითად, ერთ-ერთი ფოტოს ქვეშ, თეთრკანიანები დახასიათებულები იყვნენ, როგორც ადამიანები, რომელიც სიცოცხლისთვის აუცილებელი რაღაცების „პოვნას ცდილობენ“, მაშინ, როცა შაკვანიანების ზუსტად იმავე ქცევის ამსახველი ფოტოს ქვეშ ეწერა, რომ ისინი „მაროდორობდნენ“.

მრავალი მკვლევარის, მათ შორის თომას პეტტიგრუსა (Thomas Pettigrew) და მისი კოლეგების აზრით, წინასწარგანწყობის არაპირდაპირმა ფორმებმა – აი, იმის

მსგავსმა, ახლა ზემოთ რომ აღვწერე – ჩანაცვლა შეუწყნარებლობის ფანატიკური, დაუფარავი ფორმები, რომელსაც უწინ მრავალი ამერიკელი გამოხატავდა და გზასაც უხსნიდა. დღეს, ხალხის უმრავლესობა საკუთარ თავს, სავარაუდოდ, არაწინასწარგანწყობილ ადამიანად თვლის და ბევრს გულწრფელად ევალიტარული შეხედულებებიც აქვს. და მიუხედავად ამისა, ისინი, შესაძლოა, კვლავაც აგრძელებდნენ უმცირესობათა ჯგუფების წევრების არააშკარა დისკრიმინაციას.

ასე, მაგალითად, ექსპერიმენტთა ერთ-ერთ სერიაში, კარლ უერდმა (Carl Word) და მისმა კოლეგებმა პრინსტონის თეთრკანიან სტუდენტებს ტრეინინგი ჩაუტარეს, რათა ამ უკანასკნელთ აპლიკანტებთან სამსახურეობრივი გასაუბრების გაძღოლა ესწავლათ. ინტერვიუერები შავკანიან და თეთრკანიან აპლიკანტებთან განსხვავებულად იქცეოდნენ და ეს სხვაობა საკმაოდ დიდი იყო. თუ გასაუბრებაზე შავკანიანი აპლიკანტი შედიოდა, ინტერვიუერი, უნებურად, მისგან ოდნავ მოშორებით ჯდებოდა, ლაპარაკის დროს უფრო მეტ შეცდომას უშვებდა და ინტერვიუს 25 პროცენტით უფრო მალე ასრულებდა, ვიდრე მაშინ, როცა აპლიკანტი თეთრკანიანი იყო. მოკლედ, ინტერვიუერები თავს არაკომფორტულად გრძნობდნენ. როგორ ფიქრობთ, ამას აპლიკანტების ქცევაზე გავლენა ექნებოდა? მოდით, ვნახოთ. ექსპირემტის მეორე სერიაში, უერდი და მისი კოლეგები ინტერვიუერებს იმისთვის უტარებდნენ ტრეინინგს, რომ თეთრკანიან აპლიკანტთა ნაწილს ისევე მოქცეოდნენ, როგორც წინა ექსპერიმენტში თეთრკანიანებს ექცეოდნენ, ნაწილს კი ისე, როგორც მანამდე შავკანიანებს ექცეოდნენ. ექსპერიმენტატორებმა ინტერვიუები ვიდუოზე ჩაიწირეს. დამოუკიდებელი ექსპერტების შეფასებით, ისინი, ვისაც შავკანიანი აპლიკანტივით ექცეოდნენ, უფრო ნერვულები და ნაკლებ ეფექტურები იყვნენ, ვიდრე ისინი, ვისაც თეთრი აპლიკანტივით ექცეოდნენ. ამ ექსპერიმენტის შედეგები ღრმა მინიშნებებს იძლევა. მაშინაც კი, როცა მტრული განზრახვები არ არსებობს, წინასწარგანწყობა მაინც მზაკვრულადაა ჩასაფრებული და კონკრეტული შედეგების მოტანაც შეუძლია.

წარმოიდგინეთ, რომ სამუშაოზე განაცხადი შეგაქვთ. როგორ ფიქრობთ, როგორ მოგექცეოდნენ თქვენი პოტენციური დამქირავებლები, წინასწარ ინფორმაციას რომ ფლობდნენ, რომ გეი ან ლესბოსელი ხართ? უარს იტყოდნენ სამსახურში თქვენს აყვანაზე? ნაკლებ თბილად მოგექცეოდნენ, ვიდრე ჰეტეროსექსუალს? პასუხი, ამ ეტაპზე, ჰოც არის არაც. საველე ექსპერიმენტში, მიჩელ ჰებლმა (Michelle Hebl) და მისმა კოლეგებმა კოლეჯის 16 სტუდენტს (რვა კაცსა და რვა ქალს) ტრეინინგი ჩაუტარეს, რათა მათ სამუშაო ადგილების მოსაპოვებლად ადგილობრივი მაღაზიებისთვის მიემართათ. ინტერვიუების დროს, ზოგიერთი სტუდენტი აღნიშნავდა, რომ გეი იყო, ზოგი – არა. ინტერაქციათა სტანდარტიზების მიზნით, ყველა აპლიკანტს ერთნაირად, ჯინსი და ჟაკეტი, ეცვა და იდენტურად იქცეოდნენ, მიუხედავად იმისა, „ჰომოსექსუალის“ როლი ჰქონდათ თუ „ჰეტეროსექსუალისა“.

მკვლევარებს აშკარა დისკრიმინაციის ნიშნები არ აღმოუჩნიათ. „ჰომოსექსუალ“ სტუდენტებს ნებას რთავდნენ, შეეცსოთ აპლიკაციები, ესარგებლათ დამქირავებლის პირადი ტუალეტით, და იმავე სიხშირით იბარებდნენ მომდევნო ეტა-

პებზე, როგორითაც „ჰეტეროსექსუალებს“. მეორე მხრივ, როცა (სავარაუდოდ ჰეტეროსექსუალი) დამქირავებლები იმ სტუდენტებთან ატარებდნენ ინტერვიუს, რომლებიც გეიები ეგონათ, ვერბალურად ნაკლებ პოზიტიურნი იყვნენ, გასაუბრებას ნაკლებ დროს უთმობდნენ, არაფორმალურ ლაპარაკში ნაკლებ სიტყვას ხმარობდნენ და მათთან ნაკლებად ამყარებდნენ თვალებით კონტაქტს. პოტენციური დამქირავებლების ქცევიდან ამჟამად იყო, რომ თავს არაკომფორტულად გრძნობდნენ ან უფრო დისტანციურები იყვნენ, ვიდრე მაშინ, როცა იმ აპლიკანტების გარემოცვაში იყვნენ, რომლებიც ჰეტეროსექსუალებად მიაჩნდათ. წინასწარგანწყობის უჩინარი ფორმები ქალებისკენაცაა მიმართული. თავიანთ გენდერული წინასწარგანწყობის „წაღობაში“, პიტერ გლიკი და სიუზან ფისკე (Peter Glick & Susan Fiske) საინტერესო განსხვავებებზე საუბრობენ. მათ 19 ერში 15,000 კაცი და ქალი შეისწავლეს და აღმოაჩინეს, რომ სექსიზმის ორი ფორმა არსებობს. პირველს ისინი **მტრულ სექსიზმს** უწოდებენ, რომელიც ქალებისადმი აქტიურ ანტიპათიაში გამოიხატება, ხოლო მეორე **კეთილმოსურნე სექსიზმი**ა, რომელიც თითქოს ქალების სასარგებლოდ მოქმედებს, მაგრამ სინამდვილეში, იმდენად დადებით, მფარველობით განსმჭვალულ და მოწყალე მოპყრობას გულისხმობს, რომ ამ მოპყრობის საფუძვლებს კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებს. მტრულ სექსისტებს ქალების შესახებ სტერეოტიპული წარმოდგენები აქვთ; ამ წარმოდგენების მიხედვით, ქალი კაცზე დაბალ საფეხურზე დგას (მაგალითად, ის, რომ ქალი ნაკლებ გონიერია, ნაკლებ კომპეტენტური და სხვ.). კეთილმოსურნე სექსისტები ქალების შესახებ სტერეოტიპულად პოზიტიური წარმოდგენებით გამოირჩევიან (მაგალითად: ქალები კაცებზე უფრო თბილები, კეთილშობილები, მზრუნველები არიან), მაგრამ გლიკისა და ფისკეს თანახმად, ამ ორივე ფორმის უკან დგას რწმენა, რომ ქალები უფრო სუსტ და ნაკლებ კომპეტენტურ სქეს წარმოადგენენ. კეთილმოსურნე სექსისტებს აქვთ ტენდენცია, ქალების რომანტიკული იდეალიზება მოახდინონ; შესაძლოა, მათით, როგორც არაჩვეულებრივი მზარეულებითა და დედებით, აღფრთოვანდნენ და მათი მოფრთხილება და დაცვა სურდეთ მაშინ, როცა თავად ქალებს ასეთი მზრუნველობა არ სჭირდებოდათ. ამგვარად, როგორც მტრული, ისე კეთილმოსურნე სექსიზმი, სხვადასხვა მიზეზის გამო, იმას ემსახურება, რომ ქალის დაქვეითებული, ტრადიციული საზოგადოებრივი როლები გაამართლოს. გლიკისა და ფისკეს თქმით, კეთილმოსურნე სექსიზმი არის „წინასწარგანწყობის განსაკუთრებულად მზაკვრული ფორმა“, რადგან იმის ხარჯზე, რომ ქალების მიმართ მტრული ტონით არ გამოირჩევა, ის არ აღიქმება „წინასწარგანწყობად“ – არც კაცებისთვის და არც ქალების დიდი ნაწილისათვის.

წინასწარგანწყობის გამართლება ვინაიდან უმეტესობა ჩვენგანი ხვდება, რომ წინასწარგანწყობას, ზოგადად, შეკრული წარბებით უყურებენ, ძალიან ვცდილობთ, არ ვთქვათ რაიმე ისეთი, რაც ტენდენციურ განცხადებად გამოჩნდება. მაგრამ ძალისხმევა, რომელსაც ჩვენი ნამდვილი გრძნობების დასათრგუნად ვიყენებთ, შესაძლოა, მენტალურად არცთუ იოლი ასატანი იყოს. ამდენად, როცა ჩვენი კოგნიტიური რესურსები იფიტება – როცა დაღლილები ვართ, გაბრაზებულები, სტრესის

ქვემ, ყურადღება მოდუნებული გვაქვს ან მთვრალეები ვართ – წინასწარგანწყობამ შეიძლება, გამოუჩინოს (მელ გიბსონის მთვრალი ტირადა ებრაელების წინააღმდეგ მშვენიერი მაგალითია).

ქრისტიან ქრენდალისა და ემი ეშლემანის (Christian Crandell & Amy Eshleman) აზრით, ადამიანთა უმეტესობას ერთ სპეციფიკურ კონფლიქტთან უწევს გამკლავება; კონფლიქტი ორ ასპექტს შორისაა: ერთი გახლავთ სურვილი, გამოხატო წინასწარგანწყობა, ხოლო მეორე – შეინარჩუნო დადებითი მე-კონცეფცია (ანუ არ გვსურს, ვიყოთ ვიღაც შეუწყნარებელი ფანატიკოსები), როგორც საკუთარ, ისე სხვათა თვალში. თუმცა, რამდენადაც წინასწარგანწყობის დათრგუნვას ენერგია სჭირდება, ჩვენ კი მენტალური ენერგიის მოფრთხილებისკენ ვართ მიმართულნი, ამდენად, შესაძლოა, ნაწილობრივ, იმ ინფორმაციით მოვიხიბლოთ, რომელიც ჩვენს წინასწარგანწყობას ამართლებს და საშუალებას გვაძლევს, ის გამოვხატოთ კიდევ. როცა კი რომელიმე ჯგუფდღისადმი ანტიპათიას ვალიდურ გამართლებას გამოვუძებნით, მაშინვე ვაძლევთ თავს ნებას, წინასწარგანწყობა გამოვხატოთ და ამ დროს არ ვიგრძნოთ თავი ფანატიკოსებად. ამ გზით, კოგნიტურ დისონანსს გვერდს ვუვლით. როგორც ქრენდალი და ეშლემანი ამბობენ, „გამართლება აკრძალვებს აუქმებს, უზრუნველყოფს შენიღბვას და ევალიტარიანიზმის შეგრძნებასა და წინასწარგანწყობების არ-მქონე მე-ხატს იცავს.“

მოდით, მაგალითებზე განვიხილოთ. დევიდ ფრეიმ და სემუელ გაერტნერმა (David Frey & Samuel Gaertner) იკვლიეს შავკანიანის მისამართით თეთრკანიანის ქცევა იმგვარ სიტუაციაში, სადაც დახმარების აღმოჩენა იყო საჭირო. კვლევამ აჩვენა, რომ თეთრკანიანი ცდის პირები ზუსტად იმდენად იყვნენ შავკანიანი სტუდენტისთვის დახმარების გასაწევად მოწადინებულნი, როგორც თეთრკანიანისათვის, მაგრამ ეს მხოლოდ მაშინ, როცა „დასახმარებელი“ ადამიანი საკმარის ძალისხმევას ავლენდა. თუ თეთრკანიან სტუდენტებს სჯეროდათ, რომ სტუდენტს დავალებაზე საკმარისად არ ჰქონდა ნამუშევარი, შავკანიან სტუდენტს უფრო ეუბნებოდნენ დახმარებაზე უარს, ვიდრე თეთრკანიანს. ეს შედეგები იმაზე მეტყველებს, რომ რასიზმი უფრო იქ აღმოცენდება, სადაც მისი რაციონალიზება ადვილია. ძნელი იქნებოდა, უმცირესობის წარმომადგენლისთვის დახმარებაზე უარი მაშინ გეთქვა, ამ უკანასკნელს დახმარება მის კონტროლს მიღმა არსებული გარემოებების გამო რომ დასჭირვებოდა. ასეთ დროს, უარის თქმისას, ალბათ, შეშლილი ფანატიკოსივით იგრძნობდით თავს ან ასეთად გამოჩნდებოდით. მაგრამ როცა დახმარების უგულვებელყოფა უფრო გონივრულად გამოიყურება, – მაგალითად, როცა დახმარების მთხოვნელი „ზარმაცია“, – მაშინ ადამიანები თავს არ გრძნობენ შეზღუდულად და დათრგუნული წინასწარგანწყობის გამოთავისუფლებას არ უშინდებიან.

დავუშვათ, რომ გეი კაცები და ლესბოსელები არ მოგწონთ და მიდრეკილი ხართ, მათ მოაკლოთ ის უფლებები, რითიც ჰეტეროსექსუალები სარგებლობენ, მაგრამ ამ თქვენს გრძნობებსა და ქმედებებს თრგუნავთ, რადგან საკუთარ მე-ხატს უფრო თხილდებით და არ გსურთ, უგუნურ ადამიანად წარმოჩნდეთ. როგორ აიცილებდით თავიდან მთელი იმ ენერგიის ხარკს, რომელიც თქვენი იმპულსების ჩახ-

შობისთვისაა საჭირო? ანტი-გეი აზრებისა და გრძნობების გასამართლებლად მრავალი ადამიანი ბიბლიას იყენებს. ბიბლიის კონკრეტული „სათვალთვალო“ წაკითხვის შედეგად, ანტი-გეი პოზიცია შეიძლება, უფრო „ოჯახური ღირებებულებისთვის“ ბრძოლის სახელით დაიცვათ, ვიდრე გეებისა და ლესბოსელების წინააღმდეგ ბრძოლის სახელით. თუ გეების წინააღმდეგ გაქვთ წინასწარგანწყობა, შეგიძლიათ, ჰომოსექსუალთა დასჯის გამართლება ბიბლიაში მონახოთ და მშვიდად განაგრძოთ საკუთარი თავის კარგ ადამიანად დანახვა. მაგრამ თუ არ გაქვთ მსგავსი წინასწარგანწყობა, მაშინ ბიბლიური ქადაგება თანაგრძნობასა და სიყვარულზე, შეიძლება, ჰომოსექსუალების მიღების გამართლებად მიიჩნიოთ.

საკუთარი წინასწარი განწყობების გამართლებაში საკვანძო ფაქტორი ისაა, გვეჯერა თუ არა, რომ ინდივიდი სიტუაციაზე თავად ფლობს კონტროლს. მაგალითად, მიუხედავად მთელი რიგი საწინააღმდეგო მონაცემებისა, ძალიან ბევრი ადამიანი მაინც დარწმუნებულია, რომ ჰომოსექსუალობა „ცხოვრების წესი“ ან „არჩევანია“, ვიდრე თანდაყოლილი და შეუქცევადი პრედისპოზიცია. რატომ უგულვებელყოფენ ადამიანები იმ მეცნიერულ მონაცემებს, რომლებიც ჰომოსექსუალობის ბიოლოგიურ ბუნებაზე ამხვილებს ყურადღებას? ჩემი აზრით, ჰომოსექსუალობის პიროვნულ არჩევნად განხილვა, ადამიანებს საშუალებას აძლევს, საკუთარი წინასწარგანწყობა გაამართლონ და აქედან გამომდინარე, სინდისმა არ შეწაუხსოთ, რომ ერთ-სქესიანი ქორწინების, შეიარაღებულ ძალებში თანაბარი სტატუსებისა და გეების სხვა კანონიერი უფლებების წინააღმდეგ ილაშქრებენ. ჰო, და ამავე დროს, საკუთარი თავების შესახებ კეთილგონიერი ადამიანის ხატები შეინარჩუნონ. ამ პოზიციას ზურგს უმაგრებს კვლევა, რომელიც ჭარბწონიანი ადამიანების წინააღმდეგ მიმართულ წინასწარგანწყობას ეხება. ჭარბწონიანობა ამერიკაში გავრცელებულია; მოსახლეობის 25 პროცენტზე მეტი კლინიკურად ჭარბწონიანად შეიძლება, ჩაითვალოს. და მიუხედავად ასეთი გავრცელებული ხასიათისა, მსუქანი ადამიანების მიმართ ტოლერანტობა არ გაზრდილა. ამის ერთი მიზეზი ისაა, რომ ადამიანები მიდრეკილნი არიან, წონა დიეტითა და ვარჯიშით კონტროლირებად ფენომენად მიიჩნიონ. მე შენ უფრო თავისუფლად არ მომეწონები, თუ შენი თვისებები შენივე ბრალია. ბოლო-ბოლო, თავად გადაწყვიტე, ბოსტნეულის მაგივრად, კარტოფილის ჩიფსები გეჭამა და ჯოგინგის ნაცვლად, ვიდუოთამაშებით გართობაც შენივე გადაწყვეტილებაა.

ედენ კინგისა (Eden King) და მისი კოლეგების შედარებით ახალ კვლევაში, მკვლევარებმა ერთი ქალი მაღაზიებში, მაღაზიის ასისტენტებთან საურთიერთოდ გაგზავნეს. ნახევარი დრო, ქალს ტანსაცმლის შიგნით „გასასუქებელი ტანსაცმელი“ ეცვა და ჭარბწონიანად გამოიყურებოდა. ნახევარი დრო კი საშუალო, ჯანმრთელი წონისა იყო. ზოგიერთ ვიზიტზე ის დიეტურ გაზიან სასმელს სვამდა, ზოგიერთზე კი მილკშიეის. როცა მაღაზიაში მსუქნის როლში წარსდგებოდა, მაგრამ დასაკლებად მოტივირებული ჩანდა (დიეტური გაზიანი სასმელი), გამყიდველები ზუსტად ისევე კარგად ექცეოდნენ, როგორც მაშინ, როცა მაღაზიაში გამხდარი შედიოდა. მაგრამ სიტუაცია იცვლებოდა, როცა მილკშიეიკი მის ჭარბ წონას მის პიროვნულ არჩევნად

წარმოაჩენდა. მართალია, ამ შემთხვევაში მალაზიის ასისტენტები მას დაუფარავი მტრული დამოკიდებულებით არ ექცეოდნენ, მაგრამ უფრო იშვიათად უღიმოდნენ, თვალებით კონტაქტს შეზღუდულად მიმართავდნენ და უფრო უხეში და ნაკლებ მეგობრული მანერით ელაპარაკებოდნენ.

წინასწარგანწყობას ორივე მიმართულებით შეუძლია მოქმედება. ადამიანები უმცირესობების მხოლოდ წინააღმდეგ კი არ ახორციელებენ დისკრიმინაციას, არამედ ზოგ სიტუაციაში, ისინი უმცირესობათა სასარგებლოდ ახდენენ დისკრიმინაციას. ასე, მაგალითად, ჭკვიანურად მოფიქრებული ექსპერიმენტების სერიებში, კენტ ჰარბერი (Kent Harber) კოლეჯის თეთრკანიან სტუდენტებს ცუდად დაწერილი ესეების წაკითხვასა და შეფასებას ავალებდა, რომლებიც ვითომ წერის უორკშოპში ჩარიცხული სხვა სტუდენტების მიერ იყო დაწერილი. შემფასებელთა ნახევარს აჯერებდნენ, რომ ესე შავკანიანის მიერ იყო დაწერილი, ნახევარს კი ეგონა, რომ ავტორი თეთრკანიანი გახლდათ. იმ სტერეოტიპის გათვალისწინებით, რომლის თანახმადაც, შავკანიანები წერაში ნაკლებ გაწაფულები არიან, შესაძლოა, ყოფილიყო მოლოდინი, რომ შავკანიანები გადაჭარბებულად მკაცრ უკუკავშირს მიიღებდნენ. მაგრამ ასე არ მოხდა. სანაცვლოდ, შემფასებლები აშკარად პოზიტიურ რაღაცებს ამბობდნენ შავკანიანთა ესეების სუბიექტურ შინაარსზე (თუმცა, არა ობიექტურ ფორმებზე). მომდევნო ექსპერიმენტში, ის თეთრკანიანი ტრენინგ-გავლილი მასწავლებლები, რომელთაც თავიდან საშუალებას აძლევდნენ, უცმირესობების შესახებ პოზიტიური დამოკიდებულებები გამოეხატათ, შავკანიანებსაც ისეთ კრიტიკულ უკუკავშირს აწვდიდნენ, როგორც თეთრკანიანებს. მიუხედავად ამისა, ის ტრენინგ-გავლილი მასწავლებლები, რომლებსაც შავკანიანთა მიმართ ნეგატიური დამოკიდებულების გამოსახატად თავიდან მცირედ „ბიძგს“ აძლევდნენ, ძლიერად ავლენდნენ პოზიტიურ განწყობებს.

მოდით, ეს საკითხი კარგად განვიხილოთ. მიუხედავად იმისა, რომ წინასწარგანწყობები შეიძლება, გვექონდეს, მაგრამ გვინდა, საკუთარი თავი სამართლიან და ეგალიტარულ პიროვნებად დავინახოთ, მაშინ რასობრივ ზღვარზე ურთიერთმქედებისას, შესაძლოა, უკან დავიხიოთ, რათა საკუთარ და სხვების თვალში წინასწარგანწყობების მქონე ადამიანად არ გამოვჩნდეთ. ჯენიფერ რაიჩსონისა და ნიქოლ შელტონის (Jennifer Richeson & Nicole Shelton) მიერ ჩატარებული კვლევა გვჩვენებს, რომ საკუთარი წინასწარგანწყობების დათრგუნვის ძალისხმევა, შესაძლოა, საკმაოდ ძვირად დაგვიჯდეს. იმისათვის, რომ კოლეჯის სტუდენტებში შავკანიანების წინააღმდეგ მიმართული წინასწარგანწყობები გამოევიდნათ, რაიჩსონმა და შელტონმა წინასწარგანწყობის ფაქიზი საზომები გამოიყენეს. მათ დაბალ- და მაღალ-წინასწარგანწყობიან სტუდენტებს ექსპერიმენტის შავკანიან ან თეთრკანიან თანამზრახველებთან ხანმოკლე ინტერაქცია სთხოვეს. ამ საუბრის შემდეგ, ცდის პირებს კოგნიტიური ფუნქციონირების ტესტები ჩაუტარეს. აღმოჩნდა, რომ წინასწარგანწყობიანი რეაქციების ჩახშობას გვერდითი ეფექტები აქვს, განსაკუთრებით მაღალ-წინასწარგანწყობიან სტუდენტებში. ეს უკანასკნელნი უნარების ტესტში გაცილებით ნაკლებ ქულას აგროვებდნენ, როცა ტესტს წინ უძღვოდა შავკანიან-

თან ურთიერთქმედება, ვიდრე მაშინ, როცა ეს ურთიერთქმედება თეთრკანიანთან ჰქონდათ. ამგვარად, ჩვენი სურვილი, არ გამოვჩნდეთ წინასწარგანწყობიანები, ამ-
კარა საფასურის ხარჯზე სრულდება. თავად წინასწარგანწყობის სამიზნესათვის, ასეთი რამ იმას ნიშნავს, რომ ინტერრასობრივ სიტუაციებში ადეკვატურ უკუკავ-
შირს ვერ მიიღებს. ხოლო წინასწარგანწყობის მქონე ინდივიდისთვის ამას კოგნიტუ-
რი ტვირთის მოტანა შეუძლია, რომელიც, პირდაპირი მნიშვნელობით, გონივრულ
აზროვნებას ასუსტებს.

სტერეოტიპები და მათი ეფექტები წინასწარგანწყობის საფუძვლად დევს მახა-
სიათებლების, მოტივებისა თუ ქცევების ადამიანთა მთლიან ჯგუფზე განზოგადება.
ამგვარ გენერალიზებას, რომელიც გენერალი ბრაუნის, რიჩარდ ნიქსონისა და მელ
გიბსონის ქცევებში გამოვლინდა, **სტერეოტიპიზირება** ეწოდება. ჟურნალისტიკა და
პოლიტიკურმა კომენტატორმა, უოლტერ ლიპმანმა, რომელმაც ეს ტერმინი დაამკ-
ვიდრა, ერთმანეთისგან განასხვავა „ის“ სამყარო და სტერეოტიპი – პატარ-პატარა
სურათები ჩვენს თავში, რომლებიც ჩვენ მიერ დანახული სამყაროს ინტერპრეტი-
რებაში გვეხმარება. **სტერეოტიპიზირება** ჩვენს აზროვნებაზე ამგვარი სურათების
დომინირებას გულისხმობს, რის შედეგადაც, ჯგუფში შემავალ ნებისმიერ ადამიანს
იდენტურ მახასიათებლებს მივაწერთ – ჯგუფის წევრებს შორის არსებული რეალუ-
რი სხვაობების განურჩევლად. ამგვარად, იმის დაჯერება, რომ შავკანიანებს რიტ-
მის ბუნებრივი შეგრძნება აქვთ ან რომ ებრაელები მატერიალისტურები არიან ან
კიდევ ქალები – დამნდობნი, იმის დაჯერების ტოლფასია, რომ ყველა შავკანიანს
შეუძლია ცეკვა ან ყველა ებრაელი ქონების დაგროვებაზეა მომართული ან ყველა
ქალი მოკლებულია უნარს, კრიტიკულად იფიქროს. სხვადასხვა ჯგუფისათვის მახა-
სიათებლების მიწერას ადრეული ასაკიდანვე ვიწყებთ. ერთ კვლევაში, მე-5 და მე-6
კლასელ ბავშვებს სთხოვეს, კლასელები რამდენიმე მახასიათებლის მიხედვით შე-
ეფასებინათ: პოპულარობის, ლიდერობის, სამართლიანობისა და სხვა მსგავსი მახა-
სიათებლების მიხედვით. მაღალი სოციალური ფენის ბავშვებს უფრო პოზიტიურად
აფასებდნენ, ვიდრე დაბალი ფენის ბავშვებს, თანაც ყველა სასურველი თვისების
მიხედვით. როგორც ჩანს, პატარებს არ შეეძლოთ, თანაკლასელთა შესახებ ინდი-
ვიდუალურ საფუძველზე ემჯელოთ. სანაცვლოდ, ისინი მათ სტერეოტიპიზირებას
ახდენდნენ მათი სოციალური ფენის შესაბამისად.

როგორც მე-4 თავში ვნახეთ, სტერეოტიპიზირება არ არის აუცილებლად შე-
ურაცხყოფის განზრახული აქტი. არც ყოველთვის ნეგატიურია. ხშირად, ის უბრა-
ლოდ გზაა, რომელიც ჩვენი სოციალური სამყაროს კომპლექსურობათა ორგანიზე-
ბასა და გამარტივებაში გვეხმარება, და მას ყველა ვიყენებთ. სტერეოტიპიზირება
გარდაუვალია, იმიტომ რომ, ჩვენს ევოლუციურ წინაპრებს სწრაფი საშუალება
სჭირდებოდათ, რათა საკუთარი მეგობრების და მტრების კატეგორიზება მოეხი-
ნათ; მათ მტრული ტომების წარმომადგენლები მეგობრული ტომების წარმო-
მადგენლებისგან უნდა განესხვავებინათ, და სხვ. ამდენად, თვითგადარჩენამ მემ-
კვიდრეობად იმგვარი ტვირთი დაგვიტოვა, რომლებიც ხალხის ავტომატური,
გაუცნობიერებელი და დაუყოვნებელი კატეგორიზებისკენაა მომართული ისეთ

განზომილებებში, როგორცაა რასა, ასაკი და სქესი. ის, თუ რამდენად გაცნობიერებულად გვჯერა ამ სტერეოტიპების, როცა მათ ვითვალისწინებთ, გამოვხატავთ ან მათ მიხედვით ვმოქმედებთ, დიდწილად დამოკიდებულია ჩვენს ინდივიდუალურ მახასიათებლებსა და იმ სიტუაციებზე, რომლებშიც ვიმყოფებით, თუმცა ძალიან ბაზისურ დონეზე, ყველა ჩვენგანი სტერეოტიპულად აზროვნებისკენ ვართ მომართულნი. რადგანაც საერთო კულტურა გვაქვს, ჩვენს უმრავლესობას თავში კონკრეტული სურათები წარმოუდგება, როცა ესმის, მაგალითად, სიტყვათაშეთანხმება „ფეხბურთელი“, „კომპიუტერის გიჟი“, „კოლეჯის სტუდენტი“ ან „ჯგუფელი“. იმდენად, რამდენადაც, გარკვეულ დონეზე, სტერეოტიპი გამოცდილებას ემყარება და ყოველთვის მცდარი არ არის, მას შეუძლია, ადაპტური იყოს და კომპლექსურობასთან გამკლავების ერთგვარი მოკლე გზის ფუნქცია შეითავსოს.

მეორე მხრივ, თუ სტერეოტიპი ისე გვაბრმავეებს, რომ გარკვეულ ჯგუფში შემავალ ადამიანთა შორის ინდივიდუალურ განსხვავებას ვეღარ ვხედავთ, მაშინ ის უკვე აღარაა ადაპტური და მეტიც, შეიძლება, პოტენციურად სახიფათო იყოს. სტერეოტიპიზირებამ შეიძლება, ზიანი მოუტანოს მის სამიზნეს, მაშინაც კი, როცა სტერეოტიპი ნეიტრალური ან პოზიტიური ჩანს. არაა აუცილებლად ნეგატიური იყოს ებრაელებისთვის – „ამბიციურობის“ ან შავკანიანებისთვის – „რიტმის ბუნებრივი შეგრძნების“ ან გეი კაცებისთვის „არტისტული ტემპერამენტის“ მიწერა, მაგრამ ჯგუფური სტერეოტიპების მიკერება ხშირად უსამართლო და დამღლელია. ასე, მაგალითად, ზოგი აზიელი ამერიკელი ჩივის, რომ „სანიმუშო უმცირესობად“ არის სტერეოტიპიზირებული. ეს კი, იმიტომ რომ, წინახია ის, რითიც ეს არარეალურად პოზიტიური სტერეოტიპი ერთგვარად გავალდებულებს. სტერეოტიპული განზოგადებები შეურაცხმყოფელია, თუნდაც მხოლოდ იმიტომ, რომ ადამიანს ართმევს უფლებას, ინდივიდუალურ პიროვნებად იქნეს აღქმული და მას ისე მოიპყრან, როგორც ინდივიდუალური – გინდაც დადებითი, გინდაც უარყოფითი – თვისებების მატარებელს. გარდა ამისა, სტერეოტიპი ამახინჯებს ჩვენს ინტერპრეტაციებს ადამიანთა ქცევის შესახებ. ხოლო, როცა კი ადამიანს ასე დამახინჯებულად აღვიქვამთ, შესაძლოა, ამ დამახინჯებული აღქმების შესაბამისად ვიმოქმედოთ და ინდივიდს ტენდენციურად მოვექცეთ.

მაგალითად, ამერიკულ კულტურაში, არაერთ თეთრკანიანს აქვს ტენდენცია, შავკანიანებზე ძალადობის ან კრიმინალური ქცევების ასოციაციები გაუჩნდეს. როგორც მგონია, სწორედ ასე მოუვიდათ იმ ადამიანებს, ვინც გაზეთებში, ახალი ორლენის ქარიშხლის შავკანიან მსხვერპლთა ფოტოებს წარწერები გაუკეთა. მათი ზოგადი სტერეოტიპი შავკანიანთა შესახებ მათ აღქმებს გაუძღვა და იქამდე მიიყვანა, რომ შავკანიანთა ქცევა „მაროდირობად“ შეაფასებინა, მაგრამ აი, თეთრკანიანთა იმავე ქცევების შემთხვევაში ასე არ მოქცეულან. ამდენად, როცა გვაქვს ასეთი სტერეოტიპი და სადმე შავკანიან ადამიანს შევხვდებით, ჩვენი აზროვნება ჩვენს თავში გაჩენილმა ასოციაციებმა შეიძლება, დაამახინჯოს. ასე, მაგალითად, ბერტ დუნკანი (Birt Duncan) ხალხს უჩვენებდა ფილმს, სადაც შავკანიანი და თეთრკანიანი კაცები ერთმანეთში კამათობდნენ. რალაც მომენტში, ფილმში ერთ-ერთი

კაცი მეორეს ხელს ჰკრავს. დუნკანმა აღმოაჩინა, რომ ადამიანები ამ ხელის კვრას სულ სხვადასხვარ ინტერპრეტაციას უკეთებდნენ, იმის მიხედვით, თუ ვინ იყო ხელის მკვრელი. თუ ამ როლში შავკანიანი იყო, ისინი ამას უფრო აგრესიად აღიქვამდნენ, ხოლო თუ თეთრკანიანი ჰკრავდა ხელს, მაშინ ამას უფრო სახუმარო ხელის კვრად აფასებდნენ. ეს ტენდენცია – ერთი და იგივე უესტის უფრო ძალადობრივად აღქმა, თუ ის შავკანიანისგან მოდის – თავს მაშინაც იჩენდა, როცა ფილმის მაცურებლები და შემფასებლები თავადაც შავკანიანები იყვნენ. რადგან ყველანი ერთ-სა და იმავე კულტურას განვკუთვნებით, სტერეოტიპული ხატების საერთო ქვაბში ვიხარშებით და შესაბამისად, ხშირად ერთი და იგივე არაცნობიერი განწყობებისკენ ვართ მიდრეკილნი, თუნდაც რომ ეს განწყობები ჩვენი ჯგუფის საწინააღმდეგოდ მოქმედებდნენ.

სტერეოტიპიზირების ერთ-ერთი შედეგი ის გახლავთ, რომ როცა ადამიანების შესახებ ვმსჯელობთ, ხშირად იგნორირებას უუკეთებთ ან არასათანადო წონას ვანიჭებთ იმ ინფორმაციას, რომელიც სტერეოტიპში არ ეწერება. როცა მსჯავრდებულების თავდებით განთავისუფლებას განიხილავენ, თანამდებობის შესაბამისმა პირებმა მრავალი ფაქტორი უნდა მიიღონ მხედველობაში, – როგორცაა დანაშაულის სერიოზულობა, მსჯავრდებულის ცხოვრების პირობები და ციხეში ყოფნისას გამოვლენილი კარგი ქცევა, – ვინაიდან ამგვარი ფაქტორების საშუალებით ხდება იმის წინასწარმეტყველება, თავდებით გამოშვებული პიროვნება კვლავ დაბრუნდება თუ არა, ციხეში. მსგავსი ინფორმაცია შეიძლება, რასობრივმა და ეთნიკურმა სტერეოტიპებმა გადაწონოს. გალენ ბოდენჰაუზენმა და რობერტ უაიერმა (Galen Bodenhausen & Robert Wyer) კოლეჯის სტუდენტებს სთხოვეს, წაეკითხათ იმ პატიმართა ფიქციური საქმეები, რომელთა თავდებით გამოშვებაც განიხილებოდა. რიგ შემთხვევებში, დანაშაულებრივი ქმედებები „შეესატყვისებოდა“ დამნაშავეს: მაგალითად, მაშინ, როცა „კარლოს რამირესად“ წოდებული ლათინოსი დაკავებული იყო ფიზიკური ძალადობისთვის ან როცა მაღალი სოციალური ფენის წარმომადგენელ ანგლო-საქსს, „ემლი ჩემბერლეინს“ ათასობით დოლარი ჰქონდა მითვისებული. სხვა შემთხვევებში, დანაშაულებრივი ქმედებები სტერეოტიპებთან შეუთავსებელი იყო. როდესაც პატიმართა დანაშაულები სტუდენტების სტერეოტიპებს შეესაბამებოდა, ეს უკანასკნელნი უფრო ითხოვდნენ სხვა რელევანტური ინფორმაციის (მაგალითად, ციხეში კარგი მოქცევა) გადახედვას და თავდებით განთავისუფლების უარყოფისთვისაც უფრო მყარად ასახელებდნენ მიზეზებს.

საინტერესოა, ბოდენჰაუზენისა და უაიერის რამდენი ცდის პირი გახლდათ ლათინოსის ფიზიკური იერიშის მსხვერპლი ან რამდენს დაუკარგავს ანგლო-საქსის მფალნგველობის გამო ფული? ცოტას, არცერთს თუ არა. სტერეოტიპთა უმრავლესობა როდი ეფუძნება ვალიდურ გამოცდილებებს. ის, როგორც წესი, ან ყურმოკრული ცნობების შედეგია, ან მას-მედიის მიერ გავრცელებული სურათების, ან უბრალოდ ჩვენივე თავებში ყალიბდება, როგორც საკუთარი წინასწარგანწყობების და შეუბრალებლობის გამართლებების საშუალება. საკამაოდ მნიშვნელოვანი დახმარება შეიძლება, გაგვიწიოს იმ მოსაზრებამ, რომ შავკანიანები ან ლათინოსები სულელი

ან საშიში ხალხია, თუ ეს ამართლებს მათთვის განათლების უფლების მოკლებას ან თავდებით გამოშვებაზე უარის თქმას. ასევე, სასარგებლო იქნება, თუ ქალების შესახებ ვიფიქრებთ, რომ მათ დიახლისობის ძიძიმე შრომის მიმართ ბიოლოგიური პრედისპოზიციები აქვთ, თუ მამაკაცებით დომინირებულ საზოგადოებას სურს, ისინი მტკსერსურტთან მიაჯაჭვოს. ამავე პრინციპით, მარგებელია ის მოსაზრება, რომ დაბალი ფენების წარმომადგენლები ზარმაცი, სულელი და კრიმინალისკენ მიდრეკილი ხალხია, თუ ეს ამართლებს მათთვის ფიზიკურ სამუშაოებში მაქსიმალურად მცირე გასამრჯელოს გადახდას ან ამართლებს იმ გარემოებას, რომ ისინი საშუალო ფენის წარმომადგენლებით დასახლებულ უბნებში არ ცხოვრობენ. როგორც ჯონ ჯოსტმა და მაზარინ ბანაჯიმ (John Jost & Mahzarin Banaji) აღნიშნეს, ნეგატიურ სტერეოტიპებს ერთგვარი მანუგეშებელი ფუნქციის შესრულება შეუძლიათ. ისინი გვეხმარებიან, უსამართლო სისტემა გავამართლოთ, რომელშიც ზოგი ადამიანი თავში დგას, ზოგი კი ბოლოში. მეტიც, – და რაც ერთგვარად პარადოქსულია, – თვით ისინი, ვისაც სისტემა უსამართლოდ ექცევა, ხანდახან ამ სისტემის გამამართლებელ სტერეოტიპებს იღებენ. ეს ვითარება ძალიან ჰგავს ჯეკ ბრემის (Jack Brehm) ექსპერიმენტში (მე-5 თავში) ბავშვების ქცევას, რომელთაც ისპანახის შესახებ საკუთარი გრძნობები მას მერე შეცვალეს, როცა გაიგეს, რომ მისი ჭამა ხშირად მოუხდებოდათ. ამავენაირად, ადამიანებიც ხშირად ურიგდებიან უსამართლო სისტემას და თავს არწმუნებენ, რომ სისტემა სამართლიანია და მის ქვედა საფეხურზე მყოფი ხალხი, – მაშინაც კი, როცა ამ საფეხურზე თავადვე იმყოფებიან, – იმას იმსახურებენ, რისი ღირსებიც არიან.

ასეთ ტენდენციურ აზროვნებას ყოველდღიურ ცხოვრებაში შეიძლება, საზიანო შედეგები მოჰყვეს. ჩარლზ ბონდი (Charles Bond), კოლეგებთან ერთად, მხოლოდ თეთრკანიანი თანამშრომლებით დაკომპლექტებულ ფსიქიატრულ საავადმყოფოში იკვლევდა, იყო თუ არა, რაიმე განსხვავება შავკანიანი და თეთრკანიანი პაციენტების მკურნალობის თვალსაზრისით. მკვლევარები აქცენტს ორ ყველაზე გავრცელებულ მეთოდზე აკეთებდნენ, რომელსაც მედპერსონალი პაციენტების მხრიდან ძალადობრივი ინციდენტების დროს მიმართავდა. ერთი მეთოდი გახლდათ პაციენტის გაყვანა „ტაიმ-აუტის“ ოთახში, მეორე კი მისი შებოჭვა ე.წ. გიჟის პერანგით და მისთვის სედატიური წამლის დაღევივნება. განსაცვიფრებელი შედეგები მიიღეს. საავადმყოფოში მიმდინარე პროცესების 85-დღიანი შესწავლის შედეგად, **გაირკვა**, რომ უფრო მკაცრი მეთოდი (პაციენტის ფიზიკური შებოჭვა და სედატივის მიცემა) შავკანიანთა მიმართ ოთხჯერ უფრო ხშირად იყო გამოყენებული, ვიდრე თეთრკანიანთა მიმართ და ეს მიუხედავად იმისა, რომ შავკანიანებისა და თეთრკანიანების მიერ ჩადენილ ძალადობრივ ინციდენტთა რაოდენობას შორის სხვაობა, პრაქტიკულად, არ იყო. მეტიც – ამ დისკრიმინაციულ მკურნალობას მაშინაც ჰქონდა ადგილი, როცა შავკანიანი პაციენტები საავადმყოფოში თავდაპირველი რეგისტრაციის დროს, საშუალოდ, ნაკლებ აგრესიულ პაციენტებად იყვნენ დიაგნოსტირებულნი, ვიდრე თეთრკანიანები. საბედნიეროდ, დროთა განმავლობაში, მედპერსონალმა შავკანიანებისა და თეთრკანიანების თანაბარი მკურნალობა დაიწყო და შავკანიანებ-

თან ე.წ. გიჟის პერანგის გამოყენების შემთხვევებმა მათი საავადმყოფოში ყოფნის პირველი თვის მერე სულ უფრო იკლო.*

როცა ადამიანები სტერეოტიპის გამო სწრაფად მოქმედებენ და არ აქვთ დრო და შესაძლებლობა, მიხვდნენ, რომ არასწორები იყვნენ, შედეგები შეიძლება, კატასტროფული იყოს, ფატალურიც კი. 1999 წელს, 23 წლის შავკანიანი კაცი, სახელად ამაღუ დიალო, ნიუ იორკში, ბრონქსში, საკუთარ ბინასთან ახლო იდგა, როცა ის სამოქალაქო ტანსაცმელში გამოწყობილმა და ჩვეულებრივ მანქანაში მსხდარმა ოთხმა პოლიციელმა შენიშნა. დიალო ერგებოდა იმ სერიული გაუპატიურებების ჩამდენის აღწერილობას, რომელსაც პოლიცია გამალებით ეძებდა. ასე რომ, მას მიუახლოვდნენ³ დაბნეული და შეშინებული დიალო თავისი ბინისაკენ, კიბეებზე გაიქცა და თან ისე, რომ ოფიცრების ბრძანებებს, გაჩერებულიყო და ხელები მალლა აეწია, ამკარა იგნორირებას უკეთებდა. ამის შემდეგ, დიალომ ჯიბეში ჩაიყო ხელი და რაღაც საგანი ამოიღო. „იარალი!“ – დაიყვირა ერთ-ერთმა ოფიცრმა და დანარჩენებთან ერთად, დიალოს ცეცხლი გაუხსნა. ის ტყვიების ქარცეცხლში მოკლეს. უკვე ძალიან გვიან გაიგეს, რომ დიალო ის ადამიანი არ იყო, რომელსაც ეძებდნენ, ხოლო „იარალი“, რომელიც ჯიბიდან ამოიღო, საფულე აღმოჩნდა. მას უბრალოდ თავისი ID-ის ჩვენება უნდოდა. სამწუხაროდ, ამის შემდეგ კიდევ არაერთი შემთხვევა იყო, პოლიციამ რომ უდანაშაულო შავკანიანი კაცები მოკლა.

ჯოშუა ქორელმა (Joshua Correll) და მისმა კოლეგებმა მოიფიქრეს ექსპერიმენტი, რათა მოეხდინათ იმ პოლიციელთა გამოცდილების გარდაქმნა, რომლებსაც ხშირად უწევდათ შავკანიან ან თეთრკანიან ექვმიტანილებთან კონფრონტაციის დროს სწრაფი გადაწყვეტილებების მიღება. მკვლევარებმა რეალისტური ვიდეო-თამაში გამოიყენეს, სადაც მონაწილეებს დაუყოვნებელი გადაწყვეტილება უნდა მიეღოთ, გაეხსნათ თუ არა, ცეცხლი ექვმიტანილისთვის. აღმოჩნდა, რომ მონაწილეები უფრო სწრაფად იღებდნენ ცეცხლის გახსნის გადაწყვეტილებას, თუ ექვმიტანილი შეიარაღებული შავკანიანი იყო, ვიდრე, როცა ამ როლში შეიარაღებული თეთრკანიანი ევლინებოდათ. გარდა ამისა, ცეცხლს უფრო სწრაფად უხსნიდნენ ადამიანს, რომელსაც უბრალოდ მობილური ტელეფონი ეჭირა ხელში, თუ ეს ადამიანი შავკანიანი იყო. საინტერესოა, რომ ეს შედეგები ერთნაირად მძლავრი იყო, როგორც შავკანიანი, ისე თეთრკანიანი მონაწილეების შემთხვევაში. როცა რიგით

iii უდავოა, რომ შავკანიანების, როგორც ჯგუფის, მიმართ სტერეოტიპიზირება და წინასწარგანწყობა მაშინ მოქმედებდა, როცა შავკანიანი პაციენტები საავადმყოფოში ახალბედები იყვნენ. შემდეგ, როცა მედპერსონალსა და კონკრეტულ შავკანიან პაციენტთა შორის ნაცნობობის დონე გაიზარდა, წინასწარგანწყობით გაჯერებული ქცევა ამ ინდივიდის მიმართ გაქრა. ამდენად, ეს კვლევა გვთავაზობს მოსაზრებას, რომ ნაცნობობის დონის ზრდას, რაც ხანგრძლივ ინტერაქციებზე კონტაქტთან ერთად მოდის, პოტენციურად უსამართლო სტერეოტიპიზირების შემცირება შეუძლია და აგრეთვე, შეუძლია, ინდივიდუალური მახასიათებლების აღიარებისკენ მიმავალი გზა გაკაფოს. თუმცა, როგორც ვნახავთ, რასებს შორის კონტაქტი, როგორც ასეთი, ხშირად არაა საკმარისი, ფესვგადგმული სტერეოტიპები და შეუწყნარებლობა რომ დაამარცხოს.

მოქალაქეს აქვს სტერეოტიპი, რომ შავკანიანები მოძალადეები არიან, ეს ძალიან სამწუხაროა. მაგრამ თუ ეს რიგითი ადამიანი აღმოჩნდა, რომ პოლიციელიც არის, მაშინ შედეგები შეიძლება, ტრაგიკული იყოს.

სტერეოტიპიზირება და ატრიბუციები სტერეოტიპიზირება ატრიბუციის (მიწერის) განსაკუთრებული ფორმაა. როგორც მე-4 თავში ვნახეთ, თუ ადამიანი რაიმე ქმედებას ახორციელებს, დამკვირვებლები ამ ქმედების მიზეზთა შესახებ გარკვეულ დასკვნებს გამოიტანენ. ასე, მაგალითად, თუ თქვენი საყვარელი ფეხბურთის გუნდის თავდამსხმელი ძალიან ადვილი პოზიციიდან გოლს ვერ გაიტანს, ამისათვის მრავალი შესაძლო მიზეზი შეიძლება, არსებობდეს: იქნებ, მზემ შეუჭყიტინა თვალბში?! ან ხომ შეიძლება, ბავშვი ავად ჰყავს და დარდებმა შეუშალა ხელი?! ან იქნებ, შეგნებულად არ გაიტანა ბურთი, რადგან მოწინააღმდეგე გუნდთან იყო შეკრული?! ან ეგებ, უბრალოდ უნიჭო ფეხბურთელია?! ყურადღება მიაქციეთ, რომ თითოეულ ამ ატრიბუციას წარუმატებელი თამაშის მიზეზის შესახებ სულ სხვადასხვაგვარი განმტობები აქვს. თქვენ სულ სხვაგვარად იგრძნობდით თავს, რომ გცოდნოდათ, რომ ის შვილის ავადმყოფობის გამოა დადარდიანებული, ვიდრე რომ მოწინააღმდეგე გუნდთან ყოფილიყო შეკრული.

როგორც მოგვხსენებთ, მოთხოვნილება, მეორე ადამიანის ქცევას მიზეზი მოვუძებნოთ, ადამიანური ტენდენციის ნაწილია, ტენდენციისა, რომელიც არ გავძლევს საშუალებას, მოცემულ ინფორმაციას დავჯერდეთ და მის მიღმა მივყავართ. ხშირად ეს საკმაოდ პრაქტიკულია. დავუშვათ, რომ ის-ისაა, ახალ, უცნაურ ქალაქში გადახვედით საცხოვრებლად, სადაც არ გყავთ მეგობრები და თავს მარტო გრძნობთ. კარზე კაკუნია. ჯოა, თქვენი მეზობელი; ხელს გართმევთ და გეუბნებათ, კეთილი იყოს თქვენი ფეხი ჩვენს სამეზობლოშიო. შინ შეიპატიუებთ. თქვენთან 20 წუთს გაჩერდება, ამ დროის მანძილზე კი საინტერესოდ საუბრობთ. თქვენ გახარებით შესაძლებლობა, რომ ახალი მეგობარი აღმოაჩინეთ. როცა ფეხზე წამოდგება და კარისკენ მიიწევს, გეუბნებათ: „უი, სხვათა შორის, როდესმე თუ რაიმე დაზღვევა დაგჭირდებათ, იცოდეთ, რომ ამ საქმეში ვარ და მოხარული ვიქნები, ეს საკითხი ჩემთან რომ განიხილოთ.“ სავიზიტო ბარათსაც გაწვდით და მიდის. როგორაა, ნეტავ, საქმე? – ჯო თქვენი მეგობარია, რომელიც უბრალოდ დაზღვევასაც ჰყიდის, თუ თავს გაჩვენებთ, რომ თქვენი მეგობარია, რათა დაზღვევა მოგყიდოთ? ამის ცოდნა მნიშვნელოვანია, რადგან თქვენ უნდა გადაწყვიტოთ, გააგრძელებთ თუ არა, მასთან ურთიერთობას. მოკლედ, რომ განვმეორდეთ, ადამიანი მოცემულ ინფორმაციაზე შორს უნდა წავიდეს. ჩვენ არ ვიცით, რატომ ვერ გაიტანა ადვილი ბურთი ფეხბურთელმა. არც ის ვიცით, რა მოტივაცია ედო ჯოს მეგობრულ ქცევას საფუძვლად. ჩვენ მხოლოდ შეგვიძლია, გამოვიცნოთ. ჩვენი მიზეზ-შედეგობრივი კავშირები შეიძლება, სწორიც იყოს და მცდარიც, ფუნქციონალურიც და არაფუნქციონალურიც.

ორაზროვან სიტუაციებში, ადამიანები მიდრეკილნი არიან, თავიანთ წინასწარგანწყობებთან თავსებადი ატრიბუციები გააკეთონ. თომას პეტიგრუმ ამას **ატრიბუციის ძირეული შეცდომა** უწოდა. თუ მისტერ ფანატიკოსი პარკში, ოთხშაბათს, დღის სამ საათზე, სკამზე ჩამომჯდარ, მზეს მიფიცხებულ კარგად ჩაცმულ თეთრკა-

ნიან ანგლო-საქს პროტესტანტს დაინახავს, მასზე არაფერსაც არ იფიქრებს. ხოლო თუ კარგად ჩაცმულ შვეკანიანს იდენტურ ვითარებაში დაინახავს, მიდრეკილი იქნება, ამ კაცის შესახებ შემდეგი დასკვნა გამოიტანოს: ის უმუშევარია; ეს კი მისტერ ფანატიკოსს, სავარაუდოდ, ძალიან გააჯავრებს, რადგან იფიქრებს, რომ მისი შრომითა და ოფლით ნაშოვნნი ფული იბეგრება მხოლოდ იმიტომ, რომ ეს უმაქნისი, უხვირო ადამიანი სოციალური კეთილდღეობით უზრუნველყოს, რათა მერე ის ადგეს და ძვირფასი ტანსაცმელები იყიდოს. თუ მისტერ ფანატიკოსი მისტერ ანგლო-საქსის სახლთან ჩაივლის და შეამჩნევს, რომ სანაგვე ურნა ამოყირავებულია, ხოლო ნაგავი – მიწაზე მიყრილ-მოყრილი, მიდრეკილი იქნება, დაასკვნას, რომ მაწანწალა ძაღლი იყო მისული და სანაგვეში საკვებს ეძებდა. თუ მისტერ ფანატიკოსი მისტერ ლათინოსის სახლთან ჩაივლის და ზუსტად იმავეს შეამჩნევს, მიდრეკილი იქნება, გაღიზიანდეს და გაიფიქროს, „ეს ხალხი ღორებით ცხოვრობს!“ მხოლოდ წინასწარგანწყობა კი არ ახდენს მის ატრიბუციებსა და დასკვნებზე გავლენას, არამედ მისი მცდარი დასკვნები ამართლებს და ამძაფრებს მის უარყოფით გრძნობებს. ამგვარად, მთელი ეს ატრიბუციის პროცესი შეიძლება, მოჯადოებული წრესავით იქცეს. წინასწარგანწყობა გარკვეულ უარყოფით ატრიბუციებს ან სტერეოტიპებს იწვევს, რომლებიც, თავის მხრივ, წინასწარგანწყობას ამძაფრებენ.

ასე, მაგალითად, როცა ადამიანებს აქვთ წინასწარგანწყობა ქალების წინააღმდეგ და სჯერათ, რომ, ვთქვათ, ქალები ბუნებით ნაკლებ კომპეტენტურნი და ნაკლებ უნარიანი არიან, ვიდრე კაცები, მაშინ როგორ ინტერპრეტაციას გაუკეთებენ იმ სიტუაციას, რომელშიც ქალი რთულ ამოცანას წარმატებით ართმევს თავს? 1996 წელს, ჯენეტ სვიმმა და ლოურენს სანამ (Janet Swinn & Lawrence Sanna) 50-ზე მეტი ექსპერიმენტი ფრთხილად გაანალიზეს და აღმოაჩინეს, რომ გენდერის ეფექტები თვალშისაცემად კონსისტენტური იყო: თუ მოცემულ დავალებას კაცი წარმატებით ართმევდა თავს, დამკვირვებლები მის წარმატებას უფრო მის უნარებს მიაწერდნენ; ხოლო თუ იმავე დავალებას ქალი ასრულებდა წარმატებით, მაშინ ამას ქალის დიდ შრომას მიაწერდნენ. თუ კაცი მოცემულ დავალებას ვერ ასრულებდა, დამკვირვებლები ამ წარუმატებლობას უიღბლობას ან მცირე ძალისხმევას მიაწერდნენ; ხოლო თუ ქალი იყო ამავე ვითარებაში, მაშინ დამკვირვებლები თვლიდნენ, რომ დავალება მისი უნარების დონისთვის უბრალოდ ზედმეტად რთული იყო – ქალს არ „ჰქონდა ის, რაც ამას სჭირდება“. ეს წინასწარგანწყობა ხშირად, შეუმჩნეველად, პატარა ბავშვებსაც გადაეცემა. ერთ-ერთ კვლევაში, ჯენი ჯეიკობსმა და ჯაქლინ ექლსმა (Janis Jacobs & Jacquelynnne Eccles) შეისწავლის დედების სტერეოტიპული რწმენების გავლენა იმაზე, თუ როგორ აღიქვამდნენ ეს დედები თავიანთი 11 და 12 წლის ქალიშვილებისა და ვაჟების უნარებს. ჯეიკობსმა და ექლსმა უფრო ღრმადაც ჩაიხედეს, რათა ენახათ, თუ რა გავლენა შეიძლება, ჰქონოდა ამას მათი შვილების მიერ თავიანთი უნარების აღქმაზე. იმ დედებს, რომლებსაც ყველაზე ძლიერი სტერეოტიპული გენდერული რწმენები ჰქონდათ, სჯეროდათ, რომ მათი ქალშვილები მათემატიკური უნარებით დიდად არ გამოირჩეოდნენ, ვაჟები კი ამავე მათემატიკაში შედარებით ძლიერები იყვნენ. იმ დედებს, რომელთაც ზოგადად სტერეოტიპული

რწმენები არ ჰქონდათ, არ აღიქვამდნენ, რომ მათი ქალიშვილები მათემატიკაში უფრო სუსტები იყვნენ, ვიდრე ვაჟები. ეს რწმენები, თავის მხრივ, მათი შვილების რწმენებზეც აისახებოდა. ძლიერი გენდერული სტერეოტიპების მქონე დედათა ქალიშვილებს სჯეროდათ, რომ მათემატიკური უნარებით მაინცდამაინც არ გამოირჩეოდნენ. ხოლო იმ ქალების ქალიშვილები, რომელთაც არ ჰქონდათ ძლიერი გენდერული სტერეოტიპები, არ ავლენდნენ ასეთ თვით-დამაკნინებელ რწმენას.

სტერეოტიპიზირებისა და ატრიბუციის ამ ფენომენს რამდენიმე საინტერესო განმტობა აქვს. დავუშვათ, მამრობით სქესის ჩოგბურთელი სამ-სეტიან მატჩი პირველ სეტს, ანგარიშით 6-2, აგებს. რა დასკვნები გამოაქვს მას? სავარაუდოდ, ის, რომ საკმარისი ძალისხმევა არ დაუხარჯავს ან რომ უიღბლო იყო, ბოლო-ბოლო მოწინააღმდეგეს მთელი სეტის მანძილზე ძალიან უმართლებდა! ახლა, დავუშვათ, რომ პირველ სეტში მდებარეობითი სქესის ჩოგბურთელი მარცხდება. რა დასკვნებს გამოიტანს? მან, შესაძლოა, იფიქროს, რომ ის ისეთი მარჯვე და გაწრთვნილი ჩოგბურთელი არ არის, როგორც მისი მოწინააღმდეგე, ბოლო-ბოლო მან 2-6 წააგო. აი, აქედან უკვე საინტერესო რამ იწყება: ატრიბუციებმა, რომელთაც სპორტსმენები საკუთარი წარუმატებლობის შესახებ აკეთებენ, შეიძლება, ნაწილობრივ, განსაზღვროს მათი წარმატება მომდევნო სეტებში. ანუ, ეს იმას ნიშნავს, რომ კაცები ალბათ უფრო მეტად შეეცდებიან, წამგებიანი პოზიციიდან გამოვიდნენ და მომდევნო ორი სეტი და მთლიანად მატჩი მოიგონ. მაგრამ ქალებმა, შესაძლოა, ხელი ჩაიქნიონ და შესაბამიად, მეორე სეტსა და მთელ მატჩში დამარცხდნენ. რეალურად ასეც ხდება ხოლმე. ამ ფენომენის სისტემატური კვლევის პროცესში, ჩოგბურთის 19,300 მატჩის შედეგი იქნა გაანალიზებული. იმ მატჩებში, სადაც ჩოგბურთელები პირველ სეტს აგებდნენ, კაცები, ქალებთან შედარებით, უფრო მეტად ანაზღაურებდნენ პირველი სეტის წარუმატებლობას და მეორე და მესამე სეტებს იგებდნენ, ქალები კი პირიქით – აგებდნენ. ეს ფენომენი თავს იჩენს პროფესიონალ ჩოგბურთელებში, რომლებიც საკუთარ თავებს უდავოდ ნიჭიერ და მცოდნე სპორტსმენებად მიიჩნევენ.

მარლენ ტერნერმა და ენთონი პრატკანისმა (Marlene Turner & Anthony Pratkanis) დამაუძღურებელი თვით-ატრიბუციების ცნება ერთი საფეხურით წინ გადაწიეს: მათ აჩვენეს, რომ იმ ნეგატიურმა ატრიბუციებმა, რომლებიც ქალების სამუშაო ადგილებზე აყვანის სპეციფიკის შედეგადაა აღმოცენებული, შეიძლება, სამსახურში მათი პროდუქტიულობა შეაფერხოს. უფრო რომ დავაკონკრეტოთ, ტერნერი და პრატკანისი დაინტერესებულნი იყვნენ, გამოეკვლიათ პოზიტიური დისკრიმაციის პროგრამების შესაძლო სავალალო გვერდითი ეფექტები. პოზიტიური დისკრიმინაციის პროგრამები, ზოგადად, სარგებლის მომტანია, რამდენადაც ამ პროგრამების შედეგად შეიქმნა სამუშაო შესაძლებლობები იმ ნიჭიერი ქალებისათვის, რომელთა განცხადებები მაღალი თანამდებობის სამუშაო ადგილებზე მანამდე უგულვებელყოფილი იყო. სამწუხაროდ, მსგავს მიდგომას, შესაძლოა, უარყოფითი მხარეებიც ჰქონდეს: ზოგი ასეთი პროგრამა უნებლიეთ ახდენდა ნიჭიერი ქალების სტიგმატიზირებას იმით, რომ ქმნიდა ილუზიას, თითქოს ეს ქალები სამსახურში, პირველ ყოვლისა, მათი სქესის გამო იყვნენ აყვანილნი და არა ნიჭისა. რა

ევექტი აქვს ამას ქალებზე? კარგად გაკონტროლებულ ექსპერიმენტში, ტერნერმა და პრატკანისმა ქალების ნაწილი დააჯერეს, რომ ისინი სამუშაო ადგილისთვის იმიტომ იყვნენ შერჩეულნი, რომ დამსაქმებელს სამსახურში მეტი ქალი სჭირდებოდა, ნაწილს კი რთული ტესტი მისცეს და უთხრეს, რომ მათი შერჩევა ამ ტესტში მიღებული მაღალი ქულების გამო მოხდა. იმ ქალებს, ვისთვისაც ნათქვამი ჰქონდათ, რომ სამსახურში სქესის (და არა დამსახურების) გამო აიყვანეს, მოგვიანებით საკუთარი უნარები ძალიან დააკნინეს. მეტიც, მათ თვით-შემაფარებელი ქცევებისკენ გაუჩნდათ ტენდენცია. ანუ, როცა საქმე დიდ ძალისხმევას ითხოვდა, ქალებს, რომელთაც სჯეროდათ, რომ ისინი უბრალოდ სქესის გამო იყვნენ დაქირავებულნი, საქმეზე გატონტებით მცირე ენერჯიას ხარჯავდნენ, ვიდრე ის ქალები, რომელთაც სჯეროდათ, რომ სამსახურში უნარების გამო შეარჩიეს.

თვით-აღსრულებადი წინასწარმეტყველებები ყოველდღიურად ჩვენ ათასგვარ ადამიანებთან გვიწევს ურთიერთქმედება – კაცებთან, ქალებთან, ახალგაზრდებთან, ასაკოვან ადამიანებთან, გვი კაცებთან, ლესბოსელებთან, მსუქან ადამიანებთან, გამხდარ ადამიანებთან, მუსულმანებთან, კათოლიკებთან, ებრაელებთან და ა.შ. ჩვენი წინასწარი კონცეფციები იმის შესახებ, თუ როგორები არიან ისინი, ხშირად ჩვენს ქცევაზე ახდენს გავლენას იმ თვალსაზრისით, რომ მათგან სწორედ იმ მახასიათებლებსა და ქცევებს ვიღებთ, რომელთაც ველოდებით. ეს ფენომენი თვით-აღსრულებადი წინასწარმეტყველების სახელითაა ცნობილი. ვნახოთ, როგორ მუშობას. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ და მე ერთმანეთს არასდროს შევხვედრივართ, მაგრამ საერთო ნაცნობი მაფრთხილებს, რომ ცივი, დისტანციური, თავშეკავებული პიროვნება ხართ. როცა, ბოლო-ბოლო, ერთმანეთს შევხვდებით, მე დისტანციას ვიჭერ და ვცდილობ, ძალიანაც არ ჩავერთო თქვენს ცოცხალ საუბარში. დავუშვათ, რომ სინამდვილეში, თქვენ თბილი და კომუნიკაბელური ადამიანი ბრძანდებით. ჩემი ქცევა თქვენ არ მოგცემთ საშუალებას, მაჩვენოთ, როგორი სასიამოვნო პიროვნება ხართ. ჩემს დისტანციურობას, სავარაუდოდ, დისტანციურობითვე უპასუხებთ, ხოლო ჩემი მოლოდინი თქვენი გულცივი და არემგობრული ბუნების შესახებ დადასტურდება და დადასტურდება ჩემივე ქცევაზე თქვენი ბუნებრივი რეაქციით.

ეს იმ მრავალთაგან ერთ-ერთი სიტუაციაა, რომლის დროსაც „რწმენა ქმნის რეალობას“. როცა ადამიანების შესახებ მყარი რწმენები თუ სტერეოტიპები გვაქვს, მათ მიმართ ჩვენი ქმედებები ხშირად მათი მხრიდან ისეთ ქცევას იწვევს, რომელიც ჩვენს თავდაპირველ ვარაუდებს განამტკიცებს. როგორც სოციოლოგმა რობერტ მერტონმა (Robert Merton) დაწერა, ეს თვით-აღსრულებადი წინასწარმეტყველება აღმოაცენებს და უკვდავყოფს „შეცდომის ბატონობას“. თუ ადამიანებს ქალების შესახებ აქვთ სტერეოტიპი, რომ მათ მათემატიკა არ ეხერბათ და ზედმეტად ემოციურები არიან ან შაკვანინები ზარმაცი და სულელი ადამიანები ჰგონიათ, მაშინ მათ, შესაძლოა, ამ სტერეოტიპების ადეკვატურად მოექცნენ და უნებურად ამ სტერეოტიპებთან დაკავშირებული ქცევებისა თუ მახასიათებლების პროვოცირება მოახდინონ. „ხედავ,“ – გაიფიქრებენ ეს ადამიანები გულში, – „ამ ხალხთან დაკავშირებით მე მართალი ვყოფილვარ!“.

ცხადია, ყველა ჩვენგანს ამა თუ იმ ჯგუფის წევრთა შესახებ რიგიდული სტერეოტიპები არ გვაქვს. ხშირად ჩვენ ძალიან ფრთხილად ვიღებთ სოციალურ რწმენებს და ვმუშაობთ კიდევ, რომ მათი სისწორე დავადგინოთ. სხვა ადამიანების შესახებ ჩვენი ჰიპოთეზების შესამოწმებლად ხშირად სოციალურ ინტერაქციებს ვიყენებთ. მაგრამ ჰიპოთეზის შესამოწმებელი ჩვენეული სტრატეგიები მახეს გვიგებს ხოლმე. ეს კი, იმიტომ რომ, სტრატეგიებს, რომელთაც ადამიანების შესახებ ჩვენი ჰიპოთეზების შესამოწმებლად ვიყენებთ, შეუძლიათ, დამამტკიცებელი საბუთებით უზრუნველგვყონ მაშინაც კი, როცა თავად ჰიპოთეზები არაზუსტია. გაიხსენეთ მარკ სნაიდერისა და უილიამ სვანის (Mark Snyder & William Swann) ექსპერიმენტები (მე-4 თავიდან). ერთ-ერთ ამ ექსპერიმენტში, როცა ადამიანებს თხოვდნენ, შეემოწმებინათ ჰიპოთეზა იმასთან დაკავშირებით, რომ პიროვნება ექსტროვერტის პროფილს შეესაბამებოდა, ისინი „ექსტროვერტულ“ კითხვებს ირჩევდნენ (მაგ.: „რას მოიმოქმედებდით, წვეულებაზე სიტუაციის გამოცოცხლება რომ გნდომოდათ?“). ხოლო, როცა ამ ადამიანებს თხოვდნენ, შეემოწმებინათ ჰიპოთეზა იმის შესახებ, რომ პიროვნება ინტროვერტის პროფილს შეესაბამებოდა, ისინი „ინტროვერტულ“ კითხვებს ირჩევდნენ (მაგ.: „რა ფაქტორები გირთულებთ გახსნას სხვა ადამიანებთან?“). როგორც უკვე იცით, სნაიდერმა და სვანმა აღმოაჩინეს, რომ შეკითხვის ბუნება, გარკვეულწილად, პასუხს განსაზღვრავს. ანუ, ადამიანები, რომლებიც არც გამოკვეთილად ექსტროვერტები არიან და არც ინტროვერტები, ექსტროვერტები გამოჩნდებიან, როცა პირველი ტიპის შეკითხვებს პასუხობენ და ინტროვერტები – როცა მეორე ტიპის შეკითხვაზე უწევთ პასუხის გაცემა.

ერთად აღებული, ზემოთ მოტანილი კვლევების შედეგები ადვილს ხდის იმის გაგებას, თუ რატომაც, რომ სტერეოტიპები ცვლილებისადმი რეზისტენტულები არიან. როცა სხვათა შესახებ გარკვეული რწმენები გვაქვს, თვით-აღსრულებადი წინასწარმეტყველება იმის გარანტიაა, რომ სოციალურ რეალობას ჩვენი მოლოდინების შესაბამისად შევქმნით. თუ გვჯერა, რომ, მაგალითად, ქალები „უფრო ემოციურები“ არიან, ვიდრე კაცები, უფრო იმ მომენტებს შევამჩნევთ და გავიხსენებთ, რომლებიც ჩვენს სტერეოტიპს ამტკიცებს, ხოლო ყველა იმ შემთხვევას იგნორირებას გავუკეთებთ, როცა გაბრაზებული კაცების ღრიალი ან ფეხბურთზე მათი ემოციების საზეიმო გადმოფრქვევა გვინახავს; ასევე, არაფრად ჩავთვლით შემთხვევებს, როცა მდებდრობითი სქესის CEO-ებიⁱⁱⁱ, პოლიტიკოსები ან თვითმფრინავის გამცილებლები ემოციებს არ გამოხატავენ. და მაშინაც კი, როცა სათანადოდ გონებაგახსნილები ვართ, რომ ჩვენი რწმენების სისწორე შევამოწმოთ, ხშირად, გაუცნობიერებლად, „შემოწმების“ იმ სტრატეგიებს მივმართავთ, რომლებიც ჩვენს რწმენებს ადასტურებენ, მიუხედავად იმისა, რომ რწმენები შეიძლება, მცდარი იყოს.

სტერეოტიპის საფრთხე ჩვენს კულტურაში სტერეოტიპების არსებობით გამოწვეული თვით-აღსრულებადი წინასწარმეტყველების ერთი შედეგი გახლავთ ის,

iii Chief Executive Officer – მთავარი აღმასრულებელი ხელმძღვანელი. გახლავთ უმაღლესი ჩინის კორპორატიული თანამშრომელი, რომელიც სათავეში უდგას მთელ ორგანიზაციას. ტერმინი უფრო ამერიკულ ინგლისურში იხმარება.

რომ ადამიანები, რომლებიც ნეგატიური სტერეოტიპების სამიზნეები არიან, ამ სტერეოტიპებს ადასტურებენ იმით, რომ – რაც პარადოქსულია – ცდილობენ, ისინი უარყონ. მოდით, ერთ მეტად ნიშანდობლივ მაგალითზე განვიხილოთ. მარტივად რომ ვთქვათ, კოლეჯში, შავკანიან და თეთრკანიან სტუდენტებს შორის აკადემიური წარმატების თვალსაზრისით არის სხვაობა (თეთრკანიანთა სასარგებლოდ). მართალია, ამ ფენომენს მრავალი შესაძლო ისტორიული და სოციალური ახსნა აქვს, მაგრამ კლოდ სტილმა და ჯოშუა არონსონმა (Claude Steele & Joshua Aronson) გამოთქვეს მოსაზრება, რომ ეს შესაძლო მიზეზები ვერ იქნება იმ ფაქტზე პასუხისმგებელი, რომ შავკანიანებსა და თეთრკანიანებს შორის აკადემიურ მოსწრებაში სხვაობა თანაბრად საგრძნობია მაშინ, როცა სტუდენტები კარგად ემზადებიან (როგორც ეს წინარე ნიშნებითა და ტესტის ქულებით არის დადგენილი) და მაშინ, როცა ისინი ცუდად ემზადებიან. რაღაც სხვას უნდა ჰქონდეს აქ ადგილი, რაც ჭკვიან, მოტივირებულ და კარგად მომზადებულ შავკანიან სტუდენტებს ხელს უშლის იმავე უნარებისა და მომზადების დონის მქონე თეთრკანიანი სტუდენტებივით კარგი შედეგი აჩვენონ.

ამ პრობლემის შესწავლის დროს, სტილმა და არონსონმა ივარაუდეს, რომ მთავარი პასუხისმგებელი ფაქტორი მოიცავს შავკანიან სტუდენტთა წინასწარ შიშს, რომ მათ, თავისი ქცევით, შესაძლოა, დაადასტურონ არსებული ნეგატიური სტერეოტიპი შავკანიანთა „ინტელექტუალურ ნაკლოვანებებზე“. სტილმა და არონსონმა ამ წინასწარ შიშს სტერეოტიპის საფრთხე უწოდეს. მათ გამოთქვეს მოსაზრება, რომ ამ შიშის შედეგად გაჩენილი ზედმეტი ტვირთი, შესაძლოა, რეალურად უშლიდეს ხელს სტუდენტთა უნარს, კარგად შეასრულონ სტანდარტიზირებული ტესტები. ერთ-ერთ ექსპერიმენტში, მათ კოლეჯის შავკანიან და თეთრკანიან სტუდენტებს ინდივიდუალურად ჩაუტარეს რთული ვერბალური ტესტი (Graduate Record Examination). სტუდენტთა ნახევარი დააჯერეს, რომ მკვლევარი მათი ინტელექტუალური უნარების გაზომვით იყო დაინტერესებული, ხოლო მეორე ნახევარი იმაში დააჯერეს, რომ მკვლევარი მხოლოდ ტესტს ამოწმებდა და რომ სტუდენტების შეფასება მკვლევარებს არ აინტერესებდათ.

შედეგებმა ყველაფერი ცხადყო: თეთრკანიანი სტუდენტები თანაბარი წარმატებით ართმევდნენ ტესტს თავს, განურჩევლად იმისა, ეგონათ თუ არა, რომ ტესტი მათ გონიერებას ზომავდა. მაგრამ შავკანიან სტუდენტებზე ძალიან იმოქმედა იმან, თუ როგორ იყო ტესტი დახასიათებული: სიტუაციის შეფასებითი ბუნება მათ გონებაში სტერეოტიპებს ააქტიურებდა, მათ შფოთვას აძლიერებდა და შესაბამისად, ორჯერ უფრო ცუდ შედეგს აჩვენებდნენ, ვიდრე ისინი, ვისაც სჯეროდა, რომ ტესტის გამოყენება მათ შესაფასებლად არ ხდებოდა. აი, ასეთი ძალა აქვს სტერეოტიპს: როცა ადამიანებს ჰგონიათ, რომ მათი ქცევით მათი ან მათი ჯგუფის უარყოფითი რეპუტაცია დადასტურდება, ისინი შფოთავენ, ხოლო შფოთვამ, შესაძლოა, მათი წარმატება მნიშვნელოვნად შეაფერხოს.

სტერეოტიპის საფრთხის ეფექტები მხოლოდ აფრიკელ ამერიკელებზე როდი ვრცელდება. მკვლევარებმა მსგავსი შედეგები სხვა ჯგუფებთანაც აღმოაჩინეს, რო-

გორიცაა, მაგალითად, მათემატიკის საკითხებზე მომუშავე ქალები ან ვერბალური უნარების ტესტზე მომუშავე ლათინოსები (სტერეოტიპი ქალს წარმოაჩენს, როგორც მათემატიკაში კაცზე უფრო დაბალ საფეხურზე მდგომს, ხოლო ლათინოსს – ვერბალურ უნარებში ანგლო-საქსებზე უფრო დაბალ საფეხურზე მდგომს). და მართლაც, სტილისა და არონსონის აზრით, ნებისმიერ ჯგუფს, რომელიც სხვაზე დაბალ საფეხურზე მდგომად არის სტერეოტიპიზირებული, გარკვეულწილად, სტერეოტიპის საფრთხის განცდა აქვს. ეს იმ ჯგუფსაც კი შეიძლება, დაემართოს, რომელიც ყველა ობიექტური სტანდარტით მოცემულ სფეროში წარმატებულია. ასე, მაგალითად, ჯოშუა არონსონმა და მისმა კოლეგებმა მამრობითი სქესის თეთრკანიან ელექტროტექნიკის სტუდენტებს, რომელთაც, ყველას, თითქმის უმაღლესი ქულები ჰქონდა SAT-ის^{iv} მათემატიკურ ნაწილში, რთული მათემატიკური ტესტი მისცეს. ტესტამდე, მათ უთხრეს, რომ ტესტით მათი მათემატიკური უნარების გაზომვა უნდოდათ. დამატებით, მათი ნაწილი სტერეოტიპის საფრთხის პირისპირ დააყენეს: ექსპერიმენტატორმა მათ აუწყა, რომ ის ცდილობდა, გაეგო, თუ რატომ ჰქონდათ აზიელებს გაცილებით მაღალი მათემატიკური უნარები. ამ ჯგუფმა დრამატულად ცუდად შეასრულა ტესტი – შედეგი, რომელიც სტერეოტიპის საფრთხის სიტუაციურ ბუნებას კიდევ ერთხელ უსვამს ხაზს. ეგზოტიკური სიტუაცია, რომელშიც თეთრკანიანი ელექტროტექნიკის სტუდენტები ჩააყენეს (ანუ ეს არასახარბიელო შედარება სავარაუდოდ უპირატეს ჯგუფთან), შავკანიანებისა და ლათინოსებისთვის ჩვეული ამბავია: ინტერგირებულ აკედემიურ ინსტიტუციებში, მათ ყოველდღიურად უწევთ მსგავს შედარებებში მონაწილეობის მიღება. იმან, რომ უდავოდ გონიერი და წარმატებული ელექტროტექნიკის სტუდენტები ცუდად ართმევენ თავს ტესტს, როცა სტერეოტიპის საფრთხის პირისპირ დგებიან, უნდა კარგად დაგვაფიქროს, სანამ შემთხვევით დავუშვებთ, რომ შავკანიანთა და ლათინოსთა დაბალი აკადემიური მოსწრება მათი უნარების დეფიციტზე მეტყველებს.

გამჭრიახმა მკითხველმა შეიძლება, იფიქროს – რა ხდება მაშინ, როცა ერთზე მეტ სტერეოტიპიზირებულ ჯგუფს განვეკუთვნებით? თან, თითქმის ყველა ჩვენგანი ხომ მართლაც ასე ვართ? აი, მე, მაგალითად: ვარ თეთრკანიანი კაცი, მაგრამ ამავე დროს, ვარ პროფესორი, კალიფორნიელი, უფროსი მოქალაქე და ა.შ. ყოველ ამ „სოციალურ იდენტობას“ ჩემი ქცევისა თუ ჩემი ნაყოფიერებისთვის, ან იმისთვის, თუ საკუთარი თავის შესახებ რას და როგორ ვგრძნობ, შეიძლება, სულ სხვადასხვა იმპლიკაცია ჰქონდეს და იმაზე იყოს დამოკიდებული, თუ რომელი იდენტობაა წინ წამოწეული იმ სიტუაციის მიერ, რომელშიც მე ვიმყოფები. მეტად ელევანტურ ექსპერიმენტში, მარგარეტ შიმ (Margaret Shih) და მისმა კოლეგებმა სტერეოტიპის საფრთხისათვის ამ მრავალი სოციალური იდენტობის ფენომენის რელევანტურობა აჩვენეს. მკვლევარები აზიელ ქალებს მათემატიკურ ტესტს აძლევდნენ, თუმცა ტესტამდე, ზოგ მათგანს, ფრთხილად, მათი გენდერული იდენტობის შესახებ შეახსენებდნენ, ზოგს კი – აზიურისა. ორივე ამ იდენტობას მათემატიკის ტესტის შესრულებისთვის ძალიან განსხვავებული იმპლიკაციები აქვს

^{iv} სტანდარტიზირებული ტესტი, რომელიც გამოიყენება აშშ-ში, კოლეჯში მისაღებად.

(აზიელები განსაკუთრებული მათემატიკური უნარებით არიან განთქმულნი, ქალები კი არა). ტესტის ქულებმა ამ სტერეოტიპის ძალა აჩვენა: ტესტს თავს უკეთ ის ქალები ართმევდნენ, რომლებიც მიმართულნი იყვნენ, საკუთარი თავის, როგორც აზიელების, შესახებ ეფიქრათ.

ეს კვლევა ერთი კარგი ამბავსაც გვეუბნება. თუ ნეგატიურ სტერეოტიპზე ფიქრს ტესტის შესრულების დონის დადაბლება შეუძლია, მაშინ შესაძლებელია, გამოინახოს რაიმე ალტერნატიული განწყობა, რომელიც სტერეოტიპის საპირწონე იქნება და ტესტის შესრულების დონეს გაზრდის. ბოლოიდროინდელი ექსპერიმენტის ერთ-ერთი პირობის დროს, მეთიუ მაკგლოუნმა და ჯოშუა არონსონმა (Matthew McGlone & Joshua Aronson) მარტივ რამეს მიმართეს: სივრცითი უნარების ტესტის ადმინისტრირებამდე, მათ მამრობითი სქესისა და მდედრობითი სქესის მონაწილეებს შეახსენეს, რომ უნივერსიტეტში ისინი კარგად სწავლობდნენ. ეს ფაქტი საკმარისი აღმოჩნდა, რომ მამრობით და მდედრობით სქესებს შორის არსებული სხვაობა გამქრალიყო. არადა, ამ სხვაობას ადგილი ჰქონდა ექსპერიმენტის საკონტროლო პირობაში, როცა მონაწილეებს მხოლოდ იმას შეახსენებდნენ, რომ ისინი „ჩრდილო-აღმოსავლეთის მკვიდრნი“ იყვნენ. განწყობამ „კარგი სტუდენტი ვიყავი“ ეფექტურად დაჩრდილა სტერეოტიპი „ქალები მათემატიკასთან მწყრალად არიან“. მსგავსი შედეგები გამოვლინდა დაბალ-შემოსავლიან მეშვიდე კლასელებთან გამოსაშვებ გამოცდაზე. კვლევა იმასაც აჩვენებს, რომ სტერეოტიპის საპირწონე განწყობას შესრულების დონის ზრდა შეუძლია. მაგალითად, როცა შავკანიან ცდის პირებს ტესტის წინ სტერეოტიპიზირებული ჯგუფის წარმომადგენელი წარმატებული როლური მოდელების სურათებს აჩვენებენ ან მათ შესახებ ესაუბრებიან (მაგალითად, დიდი შავკანიანი მოაზროვნის, უ.ე.ბ დუბუას, განთქმული შავკანიანი ასტროფიზიკოსის, ნილ დეგრას ტაისონის შესახებ ან თუნდაც როცა შავკანიან ტესტის ჩამტარებლს ხედავენ), ამას იმ დამატებითი ტვირთის შემსუბუქება შეუძლია, რაც ტესტის დროს შეიძლება, განიცადონ. ამევენაირად, სტუდენტებისთვის იმის შეხსენება, რომ მათი უნარების გაუმჯობესება შესაძლებელია და რომ ეს უნარები უცვლელ ფენომენს არ წარმოადგენს ან თუნდაც იმის თქმა, რომ სტანდარტიზირებული ტესტების შესრულებისას სტერეოტიპიზირებული ჯგუფების წარმომადგენელთა შფოთვა საკამოდ ჩვეულებრივი რამაა, დადებით როლს თამაშობს ტესტთან დაკავშირებული შფოთვის შემცირებაში და ქულებს აუმჯობესებს.

მსხვერპლის დადანაშაულება ყოველთვის ადვილი არ არის, რომ იმ ადამიანებმა, რომელთაც არასდროს განუცდიათ წინასწარგანწყობა, ბოლომდე გაიგონ, რას ნიშნავს, იყო წინასწარგანწყობის სამიზნე. დომინანტი უმრავლესობის შედარებით უსაფრთხო წევრები ემპათიას ადვილად როდი გრძნობენ. მათ, შესაძლოა, გარკვეული თანაგრძნობა გაუჩნდეთ და ისურვონ, რომ ეს ასე არ იყოს, მაგრამ ხშირად ისეც ხდება, რომ საკუთარი თავის ზნეობრივი უპირატესობის შეგძნება მათ დამოკიდებულებებში იპარება და მსხვერპლის დადანაშაულების ტენდენციას აძლევს დასაბამს. ამან, შესაძლოა, ე.წ. „დამსახურებული რეპუტაციის“ სახე მიიღოს. აი, დაახლოებით ამგვარად მუშაობს: „თუ ებრაელები, თავიანთი არსებობის მან-

ძილზე, მუდამ მსხვერპლის როლში არიან, მაშინ ისინი რაღაცაში ალბათ მართლა არასწორად იქცევიან“; ან „თუ ეს ქალი გააუპატიურეს, მაშინ ფაქტია, რომ თავად გააკეთა რაღაც პროვოკაციული“; ან „თუ ამ ადამიანებს [აფრიკელ ამერიკელებს, ლათინოსებს, ამერიკის ადგილობრივ მკვიდრთ, გვი კაცებს] არ უნდათ, საკუთარ თავს პრობლემები შეუქმნან, მაშინ რატომ... [არ ერიდებიან ჰედლაინებში გამოჩენას, არ მოკეტავენ, არ წავლენ იქ, სადაც არავინ ელოდება].“ ამგვარი მიდგომა ქმნის მოთხოვნას, რომ გარე ჯგუფი უფრო მკაცრ სტანდარტებს დაექვემდებაროს, ვიდრე უმრავლესობის წევრები.

ირონიულია, მაგრამ ეს ტენდენცია, – მსხვერპლთა დადანაშაულება მათივე მსხვერპლობაში, მათი პრობლემების მიწერა მათივე პიროვნული თვისებებისა და შეზღუდული შესაძლებლობებისთვის, – ხშირად მოტივირებულია სურვილით, სამყარო პატიოსან და სამართლიან ადგილად აღიქვას. როგორც მელვინ ლერნერმა (Melvin Lerner) და მისმა კოლეგებმა აჩვენეს, ადამიანებს აქვთ ტენდენცია, ნებისმიერი უსამართლო, სხვაგვარად აუხსნელი შედეგები პირად პასუხისმგებლობას მიაწერონ. მაგალითად, როცა ორი ადამიანი ერთდროულად მუშაობს თანაბარი სირთულის ამოცანაზე და ერთი მათგანი, მონეტის აგდების შედეგად, საკმაოდ მნიშვნელოვან ჯილდოს იღებს, მეორე კი საერთოდ არაფერს, დამკვირვებელთა უმეტესობა ადამიანის უიღბლობას მის არასათანადო ძალისხმევად აფასებს. ამავენაირად, ნეგატიური დამოკიდებულებები გაჭირვებულთა და უმუშევართა მიმართ (რაც გულისხმობს მათი მძიმე მდგომარეობისთვის მათივე დადანაშაულებას) უფრო მძლავრია იმ ადამიანებში, რომელთაც მყარად სჯერათ, რომ სამყარო სამართლიანი ადგილია. აშკარაა, რომ ჩვენ გვაშინებს იმაზე ფიქრი, რომ სამყაროში, სადაც ჩვენ ვცხოვრობთ, ადამიანები, ყოველგვარი პირადი ბრალეულობის გარეშე, მოკლებულნი არიან იმას, რასაც იმსახურებენ ან რაც სჭირდებათ, იქნება ეს თანაბარი სამუშაოსათვის თანასწორი ანაზღაურება თუ სიცოცხლისთვის აუცილებელი რაღაცები. მსგავსად, თუ 6 მილიონი ებრაელის გაულებლა ყოველგვარი ცხადი მიზეზის გარეშე მოხდა, ერთგვარად კომფორტული იქნება, თუ დავიჯერებთ, რომ მათ რაღაც ისეთი ჩაიდინეს, რაც ასეთ მოპყრობას ამართლებს.*

მსხვერპლის დადანაშაულების ფენომენზე ჩვენს ცოდნას ამდიდრებს ბარუჩ ფიშჩჰოფის (Baruch Fischhoff) ნაშრომი რეტროსპექტული წინასწარმეტყველების შესახებ – იმ ფენომენის შესახებ, რომელიც 1-ლ და მე-4 თავებში განვიხილეთ. როგორც გახსოვთ, ფიშჩოფის ექსპერიმენტების შედეგად, ირკვევა, რომ უმეტესობა ჩვენგანი ძლიერად ვართ მიდრეკილნი, საკითხების შესახებ რეტროსპექტული წი-

* ყურადღებამანმა მკითხველმა, შესაძლოა, შეამჩნიოს, რომ ეს შემსუბუქებული ფორმა ჩვენი ტენდენციისა, დავამციროთ ის ადამიანი, რომელიც მსხვერპლად ვაქციეთ. მე-5 და მე-6 თავებში, ჩვენ ვნახეთ, რომ როცა ერთი ადამიანი მეორეს ზიანს აყენებს, აგრესორს მიდრეკილება უჩნდება, სამიზნე დაამციროს, მსხვერპლი არაადამიანად აქციოს და კვლავ და კვლავ მიაყენოს მას ზიანი. ახლა ჩვენ ვხედავთ, რომ როცა ერთი ადამიანი ამჩნევს, რომ მეორეს სიტუაცია უუარესდება, მას გარკვეულწილად ჰგონია, რომ მსხვერპლს რაღაც ისეთი უნდა ექნა, რითიც ამგვარ სიტუაციას დაიმსახურებდა.

ნასწარმეტყველების პოზიციიდან ვიმსჯელოთ: მას მერე, რაც მოვლენა მომხდარია და მისი შედეგებიც ვიცით, მის ირგვლივ არსებული კომპლექსური გარემოებები ჩვენთვის უმალ დღესავით ცხადი ხდება, გეგონება, ეს ისედაც სულ ვიცოდით და მისი პროგნოზირება რომ ეთხოვათ, უპრობლემოდ ვიწინასწარმეტყველებდითო. მაგრამ ეს ილუზიაა.

რონი ჯენოფ-ბულმანმა (Ronnie Janoff-Bulman) და მისმა კოლეგებმა, საინტერესო ექსპერიმენტთა სერიით აჩვენეს, თუ როგორ მძლავრ როლს ასრულებდა რეტროსპექტული წინასწარმეტყველება ცდის პირთა მხარდ რწმენაში იმის შესახებ, რომ გაუპატირობის მსხვერპლნი თავად იყვნენ საკუთარ მსხვერპლობაზე პასუხისმგებელნი. ექსპერიმენტის მონაწილეები კითხულობდნენ ამბავს კაცისა და ქალის პავემანის შესახებ. მონაწილენი ორ ჯგუფად იყვნენ გაყოფილნი. პავემანის ისტორია ამ ორივე ჯგუფისათვის იდენტური იყო, გარდა იმისა, რომ ერთ შემთხვევაში ისტორიის დასკვნითი ფრაზა ასე უღერდა: „ბოლო, რაც მახსოვს, ის იყო, რომ მან გამაუპატიურა“. მაშინ, როცა მეორე ჯგუფი შემდეგ ფრაზას კითხულობდა: „ბოლო, რაც მახსოვს, ის იყო, რომ სახლში წამიყვანა“. მონაწილეებს ურჩიეს, ყურადღება არ მიექციათ იმისთვის, რომ პავემანის რეალური შედეგები მათ იცოდნენ. ამის შემდეგ კი თხოვეს, ეწინასწარმეტყველათ რამდენიმე შესაძლო შედეგი, მათ შორის ისიც, რაც წაკითხული ჰქონდათ. მიუხედავად იმისა, რომ მოვლენები, რაც საბოლოო შედეგს წინ უძღვოდა, ამბის ორივე ვერსიაში ზუსტად ერთნაირი იყო, მონაწილეები, რომელთაც გაუპატიურებით დაბოლოებული ვერსია ჰქონდათ წაკითხული, პავემანის შედეგად გაუპატიურებას უფრო წინასწარმეტყველებდნენ, ვიდრე ის მონაწილეები, ვისაც „სახლში წაყვანის“ ვერსია ჰქონდათ წაკითხული. მეტიც, მონაწილეებს, რომელთაც გაუპატიურების ვერსია მიაწოდეს, ტენდენცია ჰქონდათ, პავემანის უარყოფითი განვითარებისთვის ქალი დაედანაშაულებინათ, მაგალითად, ქალის ის ქცევა, როცა მან კაცს კოცნის ნება მისცა. ამ შედეგების იმპლიკაციები შემაფოთებელია. იმისათვის, რათა შევიდეთ მსხვერპლის მდგომარეობაში და მისდამი ემპათია გაგვიჩნდეს, უნდა შევძლოთ მსხვერპლის პოზიციიდან იმ მოვლენების რეკონტრუქცია, რომლებმაც ის სავალალო შედეგებამდე მიიყვანეს. მაგრამ, როგორც ვნახეთ, ძალიან ადვილია, დავივიწყოთ, რომ ჩვენგან განსხვავებით, მსხვერპლს არ ჰქონია რეტროსპექტული წინასწარმეტყველებით სარგებლობის შესაძლებლობა, თავისი ქცევა რომ სათანადოდ წარემართა.

წინასწარგანწყობის მიზეზები

რატომ უჩნდებათ ადამიანებს წინასწარგანწყობები? წინასწარგანწყობა გარდაუვალია? ევოლუციის ფსიქოლოგებმა გამოთქვეს მოსაზრება, რომ ყველა ცხოველი გენეტიკურად თავის მსგავსს ანიჭებს უპირატესობას, ხოლო გენეტიკურად განსხვავებულ ორგანიზმებს სიფრთხილით ეკიდება, მაშინაც კი, როცა ამ უკანასკნელთ მისთვის არასდროს არაფერი დაუშავებიათ. მეცნიერთა აზრით, წინასწარგანწყობა თანდაყოლილია; ის თვითგადარჩენის ბიოლოგიური მექანიზმია, რომელიც

გვებიძგებს, უპირატესობა ჩვენს ოჯახს, ტომს და რასას მივანიჭოთ და შეგვემინდეს სხვების ან არ მოგვეწონოს ისინი. მინიმალური ჯგუფების კვლევა, რომელიც მე-4 თავში წარმოვიდგინეთ, ამ მოსაზრების კონსისტენტურია; ჩვენ დისკრიმინაციულად მოვექცევით ყველას, ვინც არა-ჩვენი ჯგუფის წევრადაა აღქმული, მაშინაც კი, თუ განსხვავება ჯგუფებს შორის ტრივიალური ან უმნიშვნელოა. ამდენად, როგორც ჩანს, წინასწარგანწყობის გარკვეული დონე ბუნებრივი რამაა. და მაინც, წინასწარგანწყობის ჩამოყალიბებაში დიდ როლს ჩვენი კულტურა (მშობლები, მიკრო-სოციუმი, მედია) თამაშობს. კულტურა იმის განსაზღვრავს თამაშობს როლს, თუ რომელ ჯგუფს მივცემთ განსაკუთრებულად დაბალ შეფასებას; კულტურა, ასევე, ადგენს ჩვენი წინასწარგანწყობების სიძლიერესა და სტერეოტიპების შინაარსს. მართალია, ჩვენ, ადამიანებს, ის ბიოლოგიური ტენდენციები, რომლებიც წინასწარგანწყობით გაჯერებული ქცევაკენ მოგვმართავს, შესაძლოა, მემკვიდრეობით გვერგო, მაგრამ სოციალურ ფსიქოლოგთა უმრავლესობა თანხმდება, რომ წინასწარგანწყობის სპეციფიკები დასწავლილია ან სხვათა დამოკიდებულებებისა და ქცევების მიბაძვით, ან იმ გზებით, რომლითაც ჩვენს ფსიქოლოგიურ რეალობას ვაგებთ.

ამ განყოფილებაში, ჩვენ წინასწარგანწყობის ხუთ მთავარ მიზეზზე გავამხვილებთ ყურადღებას. ესენი გახლავთ: (1) ეკონომიკური და პოლიტიკური შეჯიბრი ან კონფლიქტი, (2) ჩანაცვლებული აგრესია, (3) სტატუსისა ან მე-ხატის შენარჩუნება, (4) დისპოზიციური წინასწარგანწყობა და (5) არსებული სოციალური ნორმებისადმი კონფორმულობა. ეს ხუთი მიზეზი ერთი-მეორეს როდი გამორიცხავს, – მეტიც, შესაძლოა, ერთდროულადაც კი კი მოქმედებდეს, – მაგრამ უმჯობესი იქნება, თითოეულის მნიშვნელობაზე ცალ-ცალკე გავამხვილოთ ყურადღება, რადგანაც ნებისმიერი ქმედება, რომელსაც წინასწარგანწყობის შემცირების მიზნით, რეკომენდაცია გვინდა, გავუწიოთ, დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რა მიგვაჩნია წინასწარგანწყობის უმთვრეს მიზეზად. ამგვარად, თუ მე ვთვლი, რომ შეუწყნარებლობა დისპოზიციურია და ამდენად, ადამიანის პიროვნებაში ღრმად აქვს ფესვი გადგმული, მაშინ მე შეიძლება, სასოწარკვეთილად აღვაპყრო ხელები და დავასკვნა, რომ ღრმა ფსიქოთერაპიის გარეშე, წინასწარგანწყობიანი ხალხის უმრავლესობა მუდამ ასეთად დარჩება. ეს კი იქამდე მიმიყვანს, რომ არაფრად ჩავთვლი მცდელობებს, წინასწარგანწყობა კონკურენტულობის შემცირებით ან კონფორმულობის წინეხებითვის წინააღმდეგობის გაწევით შევამცირო. მოდით, თითოეულ ამ მიზეზს კარგად შევხედოთ.

ეკონომიკური და პოლიტიკური შეჯიბრი წინასწარგანწყობა, შესაძლოა, ეკონომიკური და პოლიტიკური ძალების შედეგად წარმოიშვას. ამ მოსაზრების თანახმად, თუ მხედველობაში მივიღებთ, რომ რესურსები შეზღუდულია, დომინანტი ჯგუფი შეიძლება, ეცადოს და უმცირესობის ჯგუფს ექსპლუატაცია გაუწიოს ან დაამცროს, რათა მატერიალურ უპირატესობას თავად ფლობდეს. წინასწარი განწყობები, როგორც წესი, უფრო დაძაბულ პერიოდებში იზრდება და ისეთ პერიოდებში, როცა ერთი-მეორის გამომრიცხავი მიზნებისთვის კონფლიქტს აქვს ადგილი. ეს ეხება, როგორც ეკონომიკურ, ისე პოლიტიკურ და იდეოლოგიურ მიზ-

ნებს. ამგვარად, ანგლო-საქს და მექსიკელ ამერიკელ მიგრანტ მომუშავეთა შორის წინასწარგანწყობა არსებობდა, როგორც შეზღუდული სამუშაო ადგილების ფუნქცია; არაბებსა და ისრაელელებს შორის – როგორც ტერიტორიაზე დავის ფუნქცია; ჩრდილო-ამერიკელებსა და სამხრეთ-ამერიკელებს შორის კი, როგორც მონობის გაუქმების ფუნქცია. დისკრიმინაციის ეკონომიკური უპირატესობები სავსებით ცხადი ხდება, როცა შევხედავთ, თუ წლების მანძილზე როგორი წარმატებით ეუბნებოდნენ უარს გარკვეული პროფკავშირები მათთან ქალებისა და ეთნიკური უმცირესობების გაერთიანებას, რითიც ამ უკანასკნელთ უკარგავდნენ პროფკავშირების მიერ კონტროლირებად შედარებით მაღალანზღაურებად სამუშაო ადგილებზე წვდომას, ასეუმაგალითად, 1950-იანების შუა წლებიდან 1960-იანების შუა წლებამდე პერიოდი სამოქალაქო უფლებების მოძრაობისათვის ერთ-ერთი ყველაზე მძლავრი პოლიტიკური და იურიდიული წინსვლის პერიოდი იყო. და ამის მიუხედავად, 1966 წელს, პროფკავშირების მიერ კონტროლირებადი სტაჟირების ადგილთა მხოლოდ 2.7 პროცენტი ეკავათ შავკანიანებს, რაც წინა ათ წელთან შედარებით, მხოლოდ 1-პროცენტიანი ზრდაა. 1960-იანი წლების შუა ხანებში, აშშ-ს შრომის დეპარტამენტმა გამოიკვლია ოთხი დიდი ქალაქი, რათა გაეგო, უმცირესობის ჯგუფის წარმომადგენლები თუ გადიოდნენ სტაჟს წყალსადენის ოსტატთა, მილსადენის ოსტატთა, მჭედელთა, ქვის ოსტატთა, ხარატების, მღებავების, მინის ოსტატებისა და ელექტრიკოსების პროფკავშირებში. მათ ვერცერთი შავკანიანი ადამიანი ვერ ნახევს ამ პოზიციებზე ოთხიდან ვერცერთ ქალაქში. ამკარაა, რომ წინასწარგანწყობა ზოგ ადამიანს ხარკად აწევბა. მართალია, ბოლო ოთხი ათწლეულის მანძილზე რაციონალურმა კანონდებლობამ და სოციალურმა აქტივობამ ამ სტატისტიკაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები შეიტანა, სიტუაცია უმცირესობათა ჯგუფებისთვის მანც შორს დგას იმისაგან, რასაც თანაბარი პირობები ჰქვია.

დისკრიმინაცია, წინასწარგანწყობა და ნეგატიური სტერეოტიპიზირება მწირ სამუშაო ადგილებზე კონკურენციის ზრდის კვლადაკვალ მკვეთრად იზრდება. ჯონ დოლარდმა (John Dollard), წინასწარგანწყობის ერთ-ერთ ადრეულ, კლასიკურ კვლევაში, რომელიც პატარა ინდუსტრიულ ქალაქში ჩაატარა, მოახდინა შემდეგი ფაქტის დოკუმენტირება: მიუხედავად იმისა, რომ ამ ქალაქში თავდაპირველად არ ყოფილა არავითარი შესამჩნევი წინასწარგანწყობა გერმანელების მიმართ, წინასწარგანწყობა იმ წამსვე იჩინა თავი, რა წამს სამუშაო ადგილები შემცირდა.

უმეტისწილად მეზობელი ფერმებიდან ჩასულმა ადგილობრივმა თეთრკანიანებმა საკმაოდ სერიოზული პირდაპირი აგრესია გამოხატეს ახალდასახლებულთა მიმართ. დამცინავი და დამამცირებელი მოსაზრებები გამოითქვა გერმანელების მიმართ და ადგილობრივ თეთრკანიანებს მათზე უპირატესობის თვითკმაყოფილი შეგრძნება გაუჩნდათ ... მთავარი ელემენტი, რაც მათ გერმანელებისადმი აგრესიის გამოხატვის უფლებას აძლევდათ, იყო ადგილობრივი ტყის ნაკვეთთა ნარგავებში სამუშაო ადგილებისა და სტატუსებისთვის მეტოქეობა. მკვიდრი თეთრკანიანები, გერმანული ჯგუფების გამო, სამუშაო ადგილებზე ხალხის მოჭარბებას გრძნობდნენ და როცა კი ცუდი პერიოდი დგებო-

და, შანსი ეძლეოდათ, ამაში გერმანელები დაედანაშაულებინათ, რომლებიც საკუთარი არსებობით მწირ სამუშაო ადგილებზე მათ მეტოქეებს წარმოადგენდნენ. გერმანელების წინააღმდეგ წინასწარგანწყობა ტრადიციული სახით ამკარად არ იყო მანამდე გამოხატული, თუ არ ჩავთვლით უმნიშვნელო ეჭვებს ყველა გარე ჯგუფის მიმართ (რაც მუდამ იჩენს თავს).

მსგავსად, წინასწარგანწყობა, ძალადობა და უარყოფითი სტერეოტიპები ჩინელი ემიგრანტების მიმართ საოცრად ფლუქტუირებდა მე-19 საუკუნის ამერიკაში. ამ ვითარებას კი მნიშვნელოვნად აქვებდა სწორედ ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებები. მაგალითად, როცა კალიფორნიის საბადოებში ჩინელები ოქროს მოპოვებას ცდილობდნენ, მათ შემდეგნაირად ახასიათებდნენ: „გარყვნილები და უზნეოები ... გაუმაძღართა მასა ... სისხლმორწყურებული და არაადამიანი.“ თუმცა, სულ რაღაც ათიოდე წლის შემდეგ, როცა ჩინელები მზად იყვნენ, ტრანსკონტინენტური რკინიგზის სახიფათო და რთულ მშენებლობაზე ემუშავათ, – ანუ ისეთ სამუშაოზე დათანხმდნენ, რომლის შესრულებაც თეთრკანიან ამერიკელთა უმეტესობას არ სურდა, – მათ, როგორც წესი, მშვიდ, შრომისმოყვარე და კანონმორჩილ ადამიანებად ახასიათებდნენ. და მართლაც, დასავლური რკინიგზის ერთ-ერთი სამრეწველო მაგნატი, ჩარლზ კროკერი წერდა: „ისინი საუკეთესო თეთრკანიან კაცებს უდებენ ტოლს ... ძალიან სანდო, ძალიან გონიერი ხალხია და ყველაფერს გააკეთებენ, რათა ხელშეკრულება არ დაარღვიონ.“ ასე იყო თუ ისე, რკინიგზის მშენებლობის დასრულების შემდეგ, სამუშაო ადგილები შემცირდა; მეტიც, როცა სამოქალაქო ომი დამთავრდა, ისედაც შემჭიდროებულ შრომის ბაზარს ყოფილი ჯარისკაცები მიაწყდნენ. ამას ჩინელებისადმი ნეგატიური დამოკიდებულებების მყისიერი და დრამატული ზრდა მოჰყვა. სტერეოტიპი ისევ შეიცვალა და ჩინელები ისევ „კრიმინალები“, „გაიძვრები“, „ქვეშ-ქვეშები“ და „ბრიყვები“ გახდნენ. დღეს, როცა უმუშევრობის დონე კალიფორნიაში 12 პროცენტს ურტყამს, უარყოფითი გრძნობები მექსიკელი ემიგრანტების მიმართ იფურჩქნება.

ეს მონაცემები იმას მიგვანიშნებს, რომ შეჯიბრი და კონფლიქტი წინასწარგანწყობას ასაზროდებს. ეს ფენომენი უფრო მეტია, ვიდრე ისტორიული მნიშვნელობის მქონე; მას, როგორც ჩანს, მძიმე ფსიქოლოგიური ეფექტებიც აქვს. 1970-იან წლებში ჩატარებულ გამოკითხვაში, შავკანიანთა წინააღმდეგ არსებული წინასწარგანწყობები იმ ჯგუფებში იყო ნაპოვნი, რომლებიც სოციოეკონომიკურად შავკანიანებზე ერთი საფეხურით მაღლა იდგნენ. და, მოსალოდნელად, ეს ტენდენცია ყველაზე გამოკვეთილი იმ სიტუაციებში იყო, სადაც თეთრკანიანები და შავკანიანები სამუშაო ადგილებისთვის მჭიდრო კონკურენტულ პირობებში იმყოფებოდნენ. ამავე დროს, მონაცემთა ინტერპრეტაციისას, გარკვეული ორაზროვნება იჩენს თავს, იმიტომ რომ, ზოგ შემთხვევაში, შეჯიბრის ცვლადი ისეთ ცვლადებთანაა გადახლართული, როგორიცაა განათლების დონე და ოჯახური ფონი.

იმისათვის, რათა განისაზღვროს, იწვევს თუ არა, თავად შეჯიბრი წინასწარგანწყობას, ექსპერიმენტია საჭირო. მაგრამ როგორ უნდა ჩავატაროთ ექსპერიმენტი? თუ კონფლიქტსა და შეჯიბრს წინასწარგანწყობამდე მიყვავართ, მაშინ წინას-

წარგანწყობის ლაბორატორიაში შექმნა შესაძლებელი უნდა იყოს. ამისთვის შემდეგ მარტივ პროცედურას უნდა მივმართოთ: (1) სხვადასხვა გამოცდილების მქონე ხალხი, შემთხვევითი პრინციპით, ორიდან რომელიმე ჯგუფში გავანაწილოთ, (2) ეს ორი ჯგუფი რაიმე გამოგონილი ნიშნით ერთმანეთისგან განსხვავებულ ჯგუფებად ვაქციოთ, (3) ეს ჯგუფები მოვათავსოთ სიტუაციაში, სადაც მათ ერთმანეთთან შეჯიბრი მოუწევთ და (4) ვეძებთ წინასწარგანწყობის სამხილები. ასეთი ექსპერიმენტი თავის კოლეგებთან ერთად, მუზაფერ შერიფმა (Muzafer Sherif) ჩაატარა. ეს ბუნებრივ გარემოში, ბოი-სკაუტების ბანაკში მოხდა. მონაწილეები ჯანმრთელი, კარგად ადაპტირებული 12 წლის ბიჭები გახლდნენ, რომლებიც შემთხვევითი პრინციპით, ორიდან ერთ-ერთ ჯგუფში – „არწივებში“ ან „ჩხრიალა გველებში“ – გადაანაწილეს. ორივე ჯგუფში, ბიჭებს თანამშრომლობას ასწავლიდნენ. ეს, ძირითად, ისეთი აქტივობებით მიიღწეოდა, რომელთა შესასრულებლადაც ჯგუფის წევრები ერთმანეთზე ძლიერად იყვნენ დამოკიდებულნი. მაგალითად, თითოეულ ჯგუფის წევრებს ერთმანეთთან უხდებოდათ თანამშრომლობა, რათა ცურვისათვის საყვინთაო დაფა აეგოთ, ჯგუფურად მოემზადებინათ კერძები, აემენებინათ თოკის ხიდი და სხვ.

მას მერე, რაც თითოეულ ჯგუფში შეკრულობის ძლიერი განცდა გაჩნდა, ექსპერიმენტატორები კონფლიქტის დადგმას შეუდგნენ. მათ წამოიწყეს კონკურენტულ აქტივობათა სერია, სადაც ჯგუფებს ერთმანეთის წინააღმდეგ უწევდათ მოქმედება ისეთ თამაშებში, როგორცაა ფეხბურთი, ბეისბოლი და თოკის დაჭიმვა. დაძაბულობის გაძლიერების მიზნით, გამარჯვებულ ჯგუფებს პრიზებით აჯილდოებდნენ. ამან, შედეგად, თამაშების დროს, ერთგვარი მტრობა და არაკეთილმოსურნეობა გამოიწვია. დამატებით, მკვლევარები მეტად ბოროტ სიტუაციებსაც იგონებდნენ, რათა ჯგუფებს შორის კონფლიქტი კიდევ უფრო გაეღვივებინათ. ერთ-ერთ ასეთ სიტუაციაში, მკვლევარებმა ბანაკში წვეულება მოაწყვეს ისე, რომ „არწივებს“ იქ გაცილებით ადრე მისვლის უფლება ჰქონდათ, ვიდრე „ჩხრიალა გველებს“. კერძები ორი, ძალიან განსხვავებული სახის საკვებისგან შედგებოდა: სადღაც ნახევარი საკვები ახალი იყო, მიმზიდველი და მადისაღმძვრელი, მეორე კი უშნოდ დახვავებული, შეუხედავი და ლამის მადის დამკარგავი. რადგან ალბათ ზოგადი კონკურენტული დამოკიდებულება უკვე არსებობდა, ადრე მიმსვლელებმა თითქმის მთელი ლამაზად გაწყობილი კერძები შეჭამეს და მეტოქეებს მხოლოდ უშნოდ დახვავებული, ნაკლებ მადისაღმძვრელი და გაფუჭებული კერძები დაუტოვეს. როცა, როგორც იქნა, წვეულებაზე „ჩხრიალა გველები“ მივიდნენ და ნახეს, რამხელა უპირატესობა ჰქონდათ მოკლებული, გაღიზიანდნენ (რაც სავსებით გასაგებია) – იმდენად გაღიზიანდნენ, რომ ექსპლუატაციურ ჯგუფს არცთუ ზრდილობიანი „კომპლიმენტები“ მიაყარეს. რაკი „არწივები“ დარწმუნებულნი იყვნენ, რომ კარგი კერძები სრულიად დამსახურებულად ხვდათ წილად (“პირველი მოვედი – პირველმა მივირთვი“), გაბრაზდნენ და „ჩხრიალა გველებს“ საკადრისი პასუხიც გასცეს. ლანძღვა-გინება საკვების სროლაში გადაიზარდა და საკმაოდ მალე, ყოვლისმომცველი ამბოხიც დაიწყო.

ამ ინციდენტის შემდეგ, მკვლევარებმა კონკურენტულ თამაშებს წერტილი დაუსვეს და ჯგუფებს შორის საკმაოდ მნიშვნელოვანი სოციალური კონტაქტების გაღვივება წამოიწყეს. თუმცა, რაკი მტრობა უკვე გაჩენილი იყო, კონკურენტული თამაშების მხოლოდ შეწყვეტას მტრობა როდი შეუწყვიტავს. პირიქით – მტრობა კიდევ უფრო ღვივდებოდა, მაშინაც კი, როცა ორი ჯგუფი ისეთ უმწიკვლო აქტივობებში იყო ჩართული, როგორიცაა ფილმების ერთად ყურება. ბოლო-ბოლო, მკვლევარებმა მოახერხეს „არწივებსა“ და „ჩხრიალა გველებს“ შორის მტრობის შემცირება და თუ როგორ, ამას მოგვიანებით, ამავე თავში გვიამბობთ.

ჩანაცვლებული აგრესია: განტევების ვაცის თეორია წინამორბედ თავში, გამოთქვი მოსაზრება, რომ აგრესია, ნაწილობრივ, ფრუსტრაციითაა გამოწვეული ან კი ისეთი უსიამოვნო და ავერსიული მდგომარეობებით, როგორიც ტკივილი ან მოწყენილობაა. იმავე თავში, ჩვენ ვნახეთ, რომ ფრუსტრირებულ ადამიანს ძლიერი ტენდენცია აქვს, თავისი ფრუსტრაციის მიზეზი რისხვის ქარცეცხლში გაატაროს. თუმცა, ხშირად, ადამიანის ფრუსტრაციის მიზეზი საკმაოდ დიდია ან ბუნდოვანი საიმისოდ, რომ ამ მიზეზს სამაგიერო პირდაპირ მიეზღას. მაგალითად, როცა 6 წლის ბავშვს მასწავლებელი აყენებს შეურაცხყოფას, როგორ უნდა აინაზღაუროს მან განცდები? მასწავლებელს ძალიან დიდი ძალაუფლება აქვს. მაგრამ ბავშვის ფრუსტრაციამ შეიძლება, გაზარდოს შანსი, რომ ის აგრესიულად მოექცეს ნაკლები ძალაუფლების მქონეს, რომელიც ამ ქცევის მომსწრე გახდა, მაშინაც კი, თუ ეს უკანასკნელი მის ტკივილთან არავითარ კავშირში არაა. იმავენიარად, როცა ადგილი აქვს მასობრივ უმუშევრობას, ვის წინააღმდეგ გაილაშქრებს ფრუსტრირებული უმუშევარი? ეკონომიკური სისტემა წინააღმდეგ? სისტემა ძალიანდ დიდია და ბუნდოვანი. უფრო მოსახერხებელი იქნება, უმუშევარმა ვინმე ან რამე ნაკლებ ბუნდოვანი და მეტად კონკრეტული იპოვოს და ის დაადანაშაულოს.

ძველ ებრაელებს ერთი ადათი ჰქონდათ და ეს ადათი ამ კონტექსტში მეტად საყურადღებოა. მონანიების დღეებში, მღვდელი ვაცს თავზე ადებდა ხელებს და ამ დროს ხალხის ცოდვებს ჩამოთვლიდა. ამით მას ცოდვები და ბოროტება სიმბოლურად ვაცზე გადაჰქონდა. ამის შემდეგ ვაცს საშუალება ეძლეოდა, გაქცეულიყო უდაბურ ადგილებში და ამ სახით, საზოგადოება ცოდვისგან განეწმინდა. ამ ცხოველს **განტევების ვაცი** ერქვა. დღეს, ტერმინი **განტევების ვაცი** იხმარება იმ პროცესის აღსაწერად, როცა ხდება შედარებით უძლური და უდანაშაულო ადამიანის დადანაშაულება იმაში, რაც მისი ბრაალი არ არის. თუ ხალხი უმუშევარია ან ინფლაციამ მათი დანაზოგები შეიწირა, მათ არ შეუძლიათ რისხვა პირდაპირ ეკონომიკურ სისტემაზე მიიტანონ, მაგრამ მათ შეუძლიათ, განტევების ვაცი იპოვონ. სამწუხაროდ, მსხვერპლს უკვე არ შეუძლია, უდაბურ ადგილებში გაქცევით დააღწიოს თავი, არამედ ის ხშირად ბოროტების ან თვით სიკვდილის საფრთხის წინაშე დგება. ნაცისტურ გერმანიაში, განტევების ვაცის როლში ებრაელები იყვნენ, მე-19 საუკუნის კალიფორნიაში – ჩინელი ემიგრანტები, ამერიკის სამხრეთის სოფლებში კი შავკანიანები.

ოტო კლინებერგმა (Otto Klineberg) აღწერა ბურაკუმინის – იაპონიაში მიმოფანტული 2 მილიონიანი გარიყული ჯგუფის – განტევების ვაცად ქცევის პროცესი. ბურაკუმინი ფეოდალური ეპოქის გარიყული თემების შთამომავალი არიან. იმ ეპოქაში, ხალხი, ვინც ისეთ სამუშაოებს ასრულებდა, რომელიც სიკვდილით ან რიტუალური უწმინდურობით „გასვრილ“ აქტივობებად (ამ სამუშაოების შემსრულებლებს განეკუთვნებოდა, მაგალითად, ჯალათები, მესაფლავეები ან ტყავზე მომუშავეები) მიიჩნეოდა, იზოლირებულად, გეტოებში ცხოვრობდნენ. ლეგალურად მათი განთავისუფლება 1871 წელს მოხდა, – მაშინ, როცა ფეოდალური კასტების სისტემა გაუქმდა, – მაგრამ მათი დისკრიმინაცია არ დასრულებულა. მართალია, ფიზიკურად დანარჩენი იაპონელებისაგან არ განსხვავდებიან, ისინი მაინც ბინძურებად არიან მიჩნეულნი და ითვლება, რომ მხოლოდ კონკრეტული ტიპის არასასურველი სამუშაოებისთვის არიან მორგებულნი. ბურაკუმინი ხშირად ღარიბულ გარეუბნებში ცხოვრობენ, ხოლო მათი IQ, საშუალოდ, სხვა იაპონელებისაზე სადღაც 16 ნიშნულით ქვემოთაა. ბურაკუმინის ბავშვები უფრო ხშირად არ დადიან სკოლაში, ვიდრე სხვა იაპონელი ბავშვები და მათი სამართალდარღვევის მაჩვენებელი, დანარჩენ ბავშვებთან შედარებით, გაცილებით მაღალია. დღემდე, ხშირად ტაბუდაა მიჩნეული, ბურაკუმინი საკუთარი ჯგუფის გარეშე წევრზე დაქორწინდეს. ბურაკუმინი აგრძელებს გარე ჯგუფად არსებობას, რაც არა რაიმე ფიზიკური მახასიათებლებით, არამედ სოციალური კლასითაა განსაზღვრული. მათი ამოცნობა მხოლოდ საიდენტიფიკაციო საბუთებითა და იმ სპეციფიკური მეტყველებით თუ შეიძლება, რომელიც დანარჩენები იაპონელებისგან მრავალწლიანი იზოლაციის შედეგად ჩამოუყალიბდათ. მიუხედავად იმისა, რომ მათი ისტორიული ძირების შესახებ არაა ცნობილი, მათ, სავარაუდოდ, სოციოეკონომიკურ კიბეზე დაბალი საფეხურები ეკავათ და ისეთ სამუშაოებს ასრულებდნენ, რაც დანარჩენი იაპონელებისთვის უსიამოვნო სამუშაოებად აღიქმებოდა; მერე კი, ეკონომიკური დეპრესიის შედეგად, მოხდა მათი სრული გარიყვა იაპონური საზოგადოებიდან. დღეს, იაპონელები ბურაკუმინს თანშობილად ქვემდგომ თემად მიიჩნევენ და შესაბამისად, მათ სულ უფრო მეტ დისკრიმინაციასა და განტევების ვაცის როლს ამართლებენ.

ძნელია იმის გაგება, თუ როგორ შეიძლებოდა, შავკანიანთა ლინჩის წესით გასამართლება ან ბურაკუმინის ამგავრი დისკრიმინაცია მხოლოდ და მხოლოდ ეკონომიკური შეჯიბრის გამო მომხდარიყო. ამ ქმედებებში დიდი როლდენობით ემოციას აქვს ადგილი, რაც ეკონომიკურთან ერთად, უფრო ღრმა ფსიქოლოგიურ ფაქტორებზე მიგვანიშნებს. ამავენაირად, ის გულმოდგინება, რითიც ნაცისტები ახორციელებდნენ თავიანთ მცდელობას, რომ ებრაელები, მათი ეკონომიკური სტატუსის განურჩევლად, ძირფესვიანად აღმოეფხვრათ, ცხადად მიუთითებს, რომ ნაცისტების მოტივები ექსკლუზიურად ეკონომიკური ან პოლიტიკური არ ყოფილა, არამედ იყო (ნაწილობრივ მაინც) ფსიქოლოგიური. ფსიქოლოგიური პროცესების არსებობის უფრო მტკიცე საბუთს იძლევა ნილ მილერისა და რიჩარდ ბუგელსკის (Neal Miller & Richard Bugelski) კარგად განკონტროლებული ექსპერიმენტი, სადაც თეთრკანიან სტუდენტებს თხოვდნენ, განეცხადებინათ საკუთარი ემოციები სხვადასხვა უმცირე-

სობათა ჯგუფის მიმართ. ზოგიერთი ცდის პირი ფრუსტრირებულ იქნა – მათ ფილმის ყურების შესაძლებლობა არ მისცეს და სანაცვლოდ, ტესტების რთული სერიის გაკეთება დაავალეს. როცა მათ უმცირესობათა ჯგუფებზე საკუთარი ემოციების თავიდან დასახელებას თხოვდნენ, ისინი აშკრად გაზრდილ წინასწარგანწყობას ამჟღავნებდნენ. ხოლო საკონტროლო ჯგუფი, რომელსაც მაფრუსტრირებელი გამოცდილება არ ჰქონია, წინასწარგანწყობაში არავითარ ცვლილებებს არ განიცდიდა.

დამატებითმა კვლევებმა უფრო გაადვილა ამ ფენომენის კიდევ უფრო ზუსტი გაგება. ერთ ექსპერიმენტში, თეთრკანიან სტუდენტებს აძლევდნენ ინსტრუქციას, რომ მათ ელექტრო-შოკი მიეყენებინათ სხვა სტუდენტებისთვის; მონაწილეებს ეუბნებოდნენ, რომ ექსპერიმენტით დასწავლის კვლევას ახდენდნენ, ხოლო ელექტრო-შოკიც ამ კვლევის ნაწილი იყო. მონაწილეებს შოკის ინტენსივობის შეცვლის პრეროგატივა ჰქონდათ. სინამდვილეში, ელექტრო-შოკისთვის გამიზნული, „დამსწავლელი“ ადამიანი ექსპერიმენტატორის თანამზრახველი გახლდათ და (ცხადია) ელექტრო-შოკის აპარტზე არ იყო მიერთებული. ექსპერიმენტს ოთხი პირობა გააჩნდა: თანამზრახველი ან შავკანიანი იყო, ან თეთრკანიანი და ისე იყო გაწრთვნილი, რომ ცდის პირს ან მეგობრულად, ან შეურაცხყოფელად მოპყრობოდა. როცა შავკანიანი თანამზრახველი იჩენდა მეგობრულობას, ცდის პირები ოდნავ უფრო ნაკლებ ინტენსიურ შოკს მიმართავდნენ, ვიდრე თეთრკანიანი თანამზრახველის შემთხვევაში; როცა შავკანიანი მათ შეურაცხყოფას აყენებდა, ცდის პირები გაცილებით ძლიერ შოკს იყენებდნენ, ვიდრე თეთრკანიანთან. სხვა ექსპერიმენტში, კოლეჯის სტუდენტები სერიოზული ფრუსტრაციის მსხვერპლნი გახადეს. ზოგი ეს სტუდენტი ძლიერი ანტი-სემიტური განწყობებით გამოირჩეოდა, ზოგი კი არა. შედეგ, ცდის პირებს სთხოვეს, წარმოდგენილ სურათებზე დაყრდნობით მოთხრობები დაეწერათ. ზოგიერთი ცდის პირისთვის სურათებზე მოცემულ პერსონაჟებს ებრაული სახელები მიაწერეს, დანარჩენებისთვის – არა. ექსპერიმენტმა ორი მნიშვნელოვანი რამ გამოავლინა: (1) ფრუსტრირების შემდეგ, ანტი-სემიტი ცდის პირები წერდნენ მოთხრობებს, სადაც ებრაელი პერსონაჟების მიმართ უფრო მეტ აგრესიას გამოხატავდნენ, ვიდრე ის სუბიექტები, რომლებიც არ იყვნენ ანტი-სემიტურად განწყობილნი. (2) ანტი-სემიტ და დანარჩენ სტუდენტებს შორის არ გამოვლინდა არავითარი განსხვავება, როცა პერსონაჟები, რომელთა შესახებაც წერდნენ, არ იყვნენ ებრაელებად იდენტიფიცირებულნი. მოკლედ, შეურაცხყოფა ან ფრუსტრაცია უფრო დიდი ალბათობით აგრესიას სპეციფიკური მიმართულებით – გარე ჯგუფის წევრის მიმართ – გაუმჯობესებს.

ლაბორატორიული ექსპერიმენტები გვეხმარება, ნათელი მოვინოთ იმ ფაქტორებს, რომლებიც რეალურ სამყაროში არსებობენ. განტყვევის ვაცად ქცევის ზოგადი სურათი ასე გამოიყურება: ინდივიდს უჩნდება ტენდენცია, ჩანაცვლოს თავისი აგრესიის წყარო, აგრესია კი იმ ჯგუფებისაკენ მიმართოს, რომლებიც არ მოსწონს, რომლებიც ხილულია და შედარებით უძლური. გარდა ამისა, ფორმა, რომელსაც აგრესია იღებს, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა არის ნებადართული ან სანქცია-მიცემული შიდა ჯგუფში: შავკანიანთა ლინჩის წესით გასამართლება და

ებრაელთა ულტევა ხშირი მოვლენები როდი იყო, არამედ ხდებოდა მაშინ, როცა დომინანტი კულტურა ან სუბკულტურა ამას სათანადოდ ჩათვლიდა.

ბოლო წინადადებაში წარსული დრო იმიტომ გამოვიყენე, რომ ნუგემისმომგვრელია იმის დაჯერება, რომ ვისიმე განტევების ვაცად ქცევის ექსტრემალური ფორმები წარსულს ჩაბარდა. მაგრამ უკანასკნელი ორი ათწლეულის მანძილზე, საკმაოდ თავზარდამცემი მოვლენების მომსწრენი გავხდით. მაგალითად, როცა 1991 წელს, საბჭოთა კავშირი დაიშალა, წამიერად ყველას მხნეობა მოგვემატა, რადგან აღმოსავლეთ ევროპის ყველა ქვეყანამ დამოუკიდებლობა მოიპოვა. სამწუხაროდ, რეგიონში, დიდწილად, ახლად მოპოვებულ თავისუფლებას თან ახლდა ნაციონალიზმის გამძაფრებელი გრძნობები, რამაც თავის მხრივ, დამატებითი წინასწარგანწყობები და მტრული გრძნობები წარმოქმნა გარე ჯგუფების მიმართ. ბალკანეთში, მაგალითად, ინტენსიურ ნაციონალიზმს მთელი რეგიონის მასშტაბით მტრული გრძნობების აფეთქება მოჰყვა, განსაკუთრებით კი ბოსნიაში. იგივე ხდება ამჟამად ერაყშიც: შიიტები და სუნიტები სექტანტური ძალადობით არიან დაკავებულნი, რაც უწინ, სადამ ჰუსეინის რეპრესიული დიქტატურის დროს, აკრძალული იყო. მეტიც, როგორც ერვინ სტაუბმა (Ervin Staub) აღნიშნა, ყველა ბოლოდროინდელი გენოციდური ომი იმ მოწყვლადი ლიდერების მიერ იქნა შეგულიანებული, რომლებიც გარე მტრის ხატის შექმნით ძალთა კონსოლიდირებას ცდილობენ. ამით, ეს ლიდერები მოქალაქეთა შორის წესრიგისა და ერთობის ილუზიას აღვივებენ და ქვეყნის ეკონომიკური პრობლემებისათვის განტევების ვაცს ქმნიან.

სტატუსისა და მე-ხატის შენარჩუნება წინასწარგანწყობის მძლავრ დეტერმინანტს ფესვები ღრმად აქვს გადგმული ჩვენს მოთხოვნილებაში, გავამრთლოთ საკუთარი ქცევა და მე-ს შევრძნება. წინა ორ თავში, ჩვენ ვნახეთ, რომ თუ ადამიანს ან ადამიანთა ჯგუფს ბოროტად მოვექცევით, უმეტესობა ჩვენგანი ეცდება, რომ საკუთარი ბოროტი ქცევის გამართლების მიზნით, ეს ადამიანი თუ ადამიანთა ჯგუფი დააკნინოს. თუ საკუთარ თავს დავარწმუნებთ, რომ ჯგუფი უღირსია, არაადამიანური, ბრიყვი ან ამორალური, ეს საშუალებას მოგვცემს, ამ ჯგუფის წევრები დავჩაგროთ, მოვაკლოთ მათ ნორმალური განათლების უფლება ან მათდამი აგრესიულად განვეწყოთ, თან ეს ყველაფერი ისე, რომ საკუთარი მორალი კითხვის ნიშნის ქვეშ არც კი დავყენოთ; შემდეგ, მშვიდად გავარგძელოთ ეკლესიაში სიარული და თავი კარგ ქრისტიანად ვიგრძნოთ, რადგან ის, ვისაც ჩვენ ვატყინეთ, წესიერი ადამიანი არ არის. მართლაც, თუ ამ საქმეში საკმარისად დაოსტატებულნი ვართ, საკუთარ თავს იმაშიც კი დავარწმუნებთ, რომ მოხუცი კაცების, ქალებისა და ბავშვების ბარბაროსული კვლა ქრისტიანული მადლია, დაახლოებით ისე, როგორც ამას ჯვაროსნები აკეთებდნენ: ალთქმული მიწისკენ მიმავალ გზაზე ევროპელი ებრაელები მხეცურად გაუღიჯეს, ალთქმულ მიწაზე კი ათასობით მუსულმანი გაანადგურეს და ეს ყველაფერი იესო ქრისტეს სახელით ხდებოდა. და კვლავაც, თვით-გამართლების ეს ფორმა მის შედეგად გაჩენილი სისასტიკის კიდევ უფრო გამძაფრებას ემსახურება. ის იცავს მე-ხატს, მაგრამ ამავე დროს, სამიზნე ადამიანისა თუ ჯგუფისადმი გაზრდილ მტრობამდე მივყავართ.

ამავენაირად, თუ დაბალი სტატუსი გვაქვს ან სოციოეკონომიკურ იერქიაში დაბალ საფეხურზე ვიმყოფებით, შესაძლოა, დაჩაგრული უმცირესობების ჯგუფი დაგვჭირდეს, რათა საკუთარი თავი ვინმეზე აღმატებულად ვიგრძნოთ. რამდენიმე კვლევა აჩვენებს, რომ წინასწარგანწყობის კარგად წინასწარმეტყველება შესაძლებელია იმით, თუ რამდენად დაბალი ან დაღმასვლადია პიროვნების სოციალური სტატუსი. ასე, მაგალითად, ჯენიფერ კროკერმა (Jennifer Crocker) და მისმა კოლეგებმა აღმოაჩინეს, რომ კოლეჯის ქალი სტუდენტები, რომლებიც დაბალი სტატუსის მქონე ქალთა გაერთიანებებს ეკუთვნოდნენ, სხვა გაერთიანებთა მიმართ უფრო მეტ წინასწარგანწყობასა და დამამაცირებელ დამოკიდებულებებს ავლენდნენ, ვიდრე მაღალ-სტატუსიანი ქალთა გაერთიანებების წევრები. მსგავსად, როცა მკვლევარები შავკანიანთა წინააღმდეგ თეთრკანიანების წინასწარგანწყობას ან მიგრანტი ებრაელების წინააღმდეგ მკვიდრი ებრაელების წინასწარგანწყობას სწავლობდნენ, აღმოაჩინეს, რომ ისინი, ვისი სოციალური სტატუსიც უფრო დაბალი და დაღმასვლადი იყო, უფრო წინასწარგანწყობიანები გახლდნენ, ვიდრე მაღალი და ზრდადი სოციალური სტატუსის მქონენი. გარდა ამისა, იმ თეთრკანიანებს, რომლებიც განათლების, შემოსავლისა და სამუშაო სტატუსის თვალსაზრისით იერარქიული კიბის პირველ საფეხურთან ახლონი არიან, ყველაზე დიდი ალბათობით, არ მოსწონთ შავკანიანები და ყველაზე დიდი ალბათობით, სწორედ ისინი მიმართავენ ძალადობას, რათა სკოლების დესეგრეგაციას ხელი შეუშალონ. სტივენ ფეინმა და სტივენ სპენსერმა (Steven Fein & Stephen Spencer) აღმოაჩინეს ტენდენცია იმისა, რომ თვითშეფასების საფრთხეები ზრდის წინასწარგანწყობით გაჯერებულ რეაქციებს. მათ ექსპერიმენტში, ანტი-სემიტურად განწყობილი სტუდენტები განსაკუთრებით ტენდენციურები ხდებოდნენ იმ ქალების შეფასებაში, რომლებიც ებრაელები ეგონათ, როდესაც ინტელექტის ტესტში (რაც არა რეალური ინტელექტის ტესტი, არამედ ექსპერიმენტისთვის სპეციალურად გამოყენებული ტესტი იყო) დაბალ ქულებს იღებდნენ. როცა ექსპერიმენტატორები ისე აკეთებდნენ, რომ სტუდენტებს საკუთარი თავის შესახებ კარგი აზრი ჰქონოდათ და ამ მხრივ კარგად ეგრძნოთ თავი, მაშინ წინასწარგანწყობიანი პასუხები იკლებდა.

დისპოზიციური წინასწარგანწყობა არსებობს გარკვეული მეცნიერული მონაცემები, რომელიც ზურგს უმაგრებს მოსაზრებას იმის თაობაზე, რომ სიძულვილის ტენდენციაში ინდივიდუალური სხვაობები არსებობს. სხვა სიტყვებით — ზოგ ადამიანს უფრო მეტად აქვს პრედისპოზიცია, ჰქონდეს წინასწარგანწყობა არა მხოლოდ მყისიერი გარე ზეგავლენების გამო, არამედ იმიტომაც, რომ უბრალოდ აი, ასეთი ადამიანი არის. თეოდორ ადორნო (Theodor Adorno) და მისი კოლეგები ასეთ ინდივიდებს **ავტორიტარულ პიროვნებებს** უწოდებდნენ. ამგვარ ინდივიდებს აქვთ ტენდენცია, საკუთარ რწმენებში რიგიდულები იყვნენ; ჰქონდეთ კონვენციური ღირებულებები; იყვნენ არატოლერანტულნი, როგორც საკუთარი, ისე სხვების სისუსტეების მიმართ; იყვნენ დასჯის აქტიური მომხრენი, ეჭვიანები და ავტორიტეტისადმი უკიდურესი, უჩვეულოდ დიდი პატივისცემით განსმქვავულნი. ავტორიტარიანიზმის გამოვლენის მიზნით შექმნილი ინსტრუმენტი (სახელად F სკალა)

ზომავს იმ დონეს, რა დონეზეც თითოეული ადამიანი ეთანხმება ან არ ეთანხმება ისეთ დებულებებს, როგორც გახლავთ:

სექსუალური ხასიათის დანაშაულებები, როგორცაა გაუპატიურება და ბავშვებზე თავდასხმა მეტს იმსახურებს, ვიდრე უბრალო დაპატიმრებაა; ასეთი კრიმინალები საჯაროდ უნდა გაამათრახო, ან უარესი უქნა.

ადამიანთა უმრავლესობა ვერ აცნობიერებს, თუ რამდენადაა ჩვენი ცხოვრება საიდუმლო ვითარებებში შეთხზული სცენარების მიერ კონტროლირებული.

ავტორიტეტისადმი მორჩილება და პატივისცემა ყველაზე მნიშვნელოვანი სიკეთეებია, რაც ბავშვებმა უნდა ისწავლონ.

ამგვარ დებულებებზე დათანხმების მაღალი ხარისხი ავტორიტარიანიზმზე მიგვანიშნებს. მთავარი აღმოჩენა კი ისაა, რომ ადამიანებს, ვინც ავტორიტარიანიზმის სკალაზე მაღალ ქულებს აგროვებენ, უბრალოდ კი არ სძულთ ებრაელები ან შავკანიანები, არამედ ისინი წინასწარგანწყობის კონსისტენტურად მაღალ დონეს ავლენენ უმცირესობათა ყველა ჯგუფის მიმართ.

F სკალაზე მიღებული მაღალი და დაბალი ქულების მქონე ადამიანთა ინტენსიური კლინიკური ინტერვიუებით, აღორნომ და მისმა კოლეგებმა ასეთი დამოკიდებულებებისა და ღირებულებების ნაკრებს ბოლომდე გააკვირეს და აღმოაჩინეს, რომ გასაღები, შესაძლოა, ბავშვობის გამოცდილებაში იდოს, კერძოდ კი იმ ოჯახებში, რომლებსაც მკაცრი, მუქარიანი აღზრდის სტილი ახასიათებთ. მათ გამოთქვეს მოსაზრება, რომ იმ ადამიანებს, რომლებიც ავტორიტარიანიზმის სკალაზე მაღალ ქულებს იღებდნენ, ჰყავდათ მშობლები, რომლებიც ბავშვში მორჩილების გალვივების მიზნით, უმთავრესად, სიყვარულსა და მის დეპრივაციას იყენებდნენ. ზოგადად, ავტორიტარული პიროვნებები, ბავშვობაში, ერთი მხრივ, თავდაჯერებულობის დეფიციტს განიცდიან, მეორე მხრივ კი, ძლიერ არიან დამოკიდებულნი მშობლებზე; მათ საკუთარი მშობლების ეშინიათ და მათადმი გაუცნობიერებელ მტრობას გრძნობენ. ეს კომბინაცია კი ნოყიერ საფუძველს ქმნის საიმისოდ, რომ ბრანის მაღალი დონის მქონე ზრდასრული ჩამოაყალიბოს. რაც შეეხება ბრანს, შიშისა და დაუცველობის გამო, ის ჩანაცვლებული აგრესიის ფორმას იღებს და ნაკლებ ძლიერი ჯგუფებისაკენ არის მიმართული; ხოლო ინდივიდს, ამასობაში, ავტორიტეტისადმი ცალსახად ძლიერი პატივისცემა უყალიბდება.

როცა სემ მაკფარლანდი (Sam McFarland) თავის კოლეგებთან ერთად, ყოფილ საბჭოთა კავშირში ავტორიტარიანიზმს იკვლევდა, აღმოაჩინა, რომ F სკალაზე მიღებული მაღალი ქულების მქონე ადამიანები მხარს უჭერდნენ ახლადმოპოვებული დემოკრატიის გადაგდებასა და კომუნისტურ რეჟიმთან მიბრუნებას. იდეოლოგიურად, ეს ძალიან განსხვავდება ამერიკელი ავტორიტარებისაგან, რომლებიც, როგორც წესი, ანტი-კომუნისტები არიან. თუმცა, საერთო რგოლი აქ არა კონკრეტული იდეოლოგიური რწმენაა, არამედ ერთგვარი კონვენციონალიზმი და ავტორიტეტის პატივისცემა. როგორც ამერიკელ, ისე რუს ავტორიტარებს აერთიანებთ

მოთხოვნილება, დაემორჩილონ თავიანთი კულტურის ტრადიციულ ღირებულებებს და ტენდენცია, ეჭვიანად მოეკიდონ ახალ იდეებსა და იმ ადამიანებს, ვინც მათგან განსხვავდებიან. შედარებით ახალმა კვლევამ ამ კვლევის შედეგები დაადასტურა და უფრო განავრცო კიდევ: ახალი შედეგების თანახმად, ადამიანებს, რომლებიც ავტორიტარიანიზმის სკალაზე მაღალ ქულებს იღებენ, აქვთ ტენდენცია, დარწმუნებულნი იყვნენ, რომ ზოგიერთი ადამიანისთვის სხვებზე დომინირება ბუნებრივი რამაა; რომ რასათა თანასწორობა არც ბუნებრივია და არც სასურველი; და რომ პოლიტიკური კონსერვატიზმი ლიბერალიზმზე უპირატესია.

მართალია, ავტორიტარული პიროვნების კვლევამ წინასწარგანწყობის შესაძლო დინამიკის შესახებ ჩვენი ცოდნა გაამდიდრა, მაგრამ ამ კვლევის ერთი პრობლემა ისაა, რომ მთელი ეს დასტა მონაცემებისა კორელაციურია. ანუ, ჩვენ მხოლოდ ის ვიცით, რომ ორი ცვლადი ერთმანეთთან დაკავშირებულია. მაგრამ ჩვენ არ შეგვიძლია, დაზუსტებით ვიცოდეთ, რა რას იწვევს. დავუშვათ, რომ F სკალაზე ადამიანის ქულასა და მის ბავშვობისდროინდელ სოციალიზაციის კონკრეტულ პრაქტიკებს შორის კორელაციაა. მიუხედავად იმისა, რომ ავტორიტარულ და ძლიერ წინასწარგანწყობიან ზრდასრულებს მართლაც მკაცრი მშობლები ჰყავდათ, რომლებიც სოციალიზაციის ტექნიკად განპირობებულ სიყვარულს მიმართავდნენ, ეს მაინც არ ნიშნავს, რომ შვილები აუცილებლად ამის გამო იქცნენ წინასწარგანწყობიან ზრდასრულებად. თავად მშობლებსაც ძლიერი წინასწარგანწყობები ჰქონდათ უმცირესობების წინააღმდეგ; შესაძლოა, შვილებს მათი წინასწარგანწყობები იდენტიფიკაციის პროცესის გზით მიეღოთ, როგორც ეს მე-2 თავშია აღწერილი. ანუ, ბავშვმა, შესაძლოა, უმცირესობებზე რწმენები გაცნობიერებულად გადაიღოს მშობლებისგან, რადგან ამ უკანასკნელებთან იდენტიფიკაციას ახდენს. ეს საკმაოდ განსხვავდება აღორნოსა და მისი კოლეგების ახსნისაგან (და გაცილებით მარტივცაა), რომელიც მშობლებისადმი ბავშვის არაცნობიერ მტრობასა და დათრგუნულ შიშს ეფუძნება. კიდევ ერთი ახსნა, რომელსაც ცალ-ცალკე აღზრდილი ტყუპების კვლევა გვთავაზობს, ისაა, რომ „ავტორიტარული პიროვნების“ ცალკეულ ელემენტებს – განსაკუთრებით, ცვლილებისადმი, სიახლეებისადმი და ახალი გამოცდილებებისადმი რეზისტენტულობას და უპირატესობის მინიჭებას წესებისა და წესრიგისათვის – გენეტიკური კომპონენტი გააჩნია: ბავშვები მშობლებს გენეტიკის გამო ემსგავსებიან, აღზრდის გამო კი არა.

წინასწარგანწყობა – კონფორმულობის გზით ზოგისათვის წინასწარგანწყობა შეიძლება, ბავშვობის არაცნობიერ კონფლიქტებში ან პიროვნულ თვისებებში იყოს ფესვგადგმული, თუმცა ბევრი ადამიანი წინასწარგანწყობათა მთელ ნაირგვარობას იმ გაკვეთილების გათავისებით სწავლობენ, რომლებსაც დედიკოებისა და მამიკოების მუხლებზე ისმენენ. სხვებმა, შესაძლოა, ისეთი წინასწარგანწყობები გაითავისონ, რომლებიც შეზღუდული და ძალიან სპეციკურია, იმის მიხედვით, თუ რა ნორმებს სთავაზობს ამ ადამიანებს თავიანთი სუბკულტურა.

ხშირი დაკვირვების შედეგად, ირკვევა, რომ წინასწარგანწყობა შავკანიანთა წინააღმდეგ სამხრეთ ამერიკაში უფროა გავრცელებული, ვიდრე ჩრდილოეთში.

ამ წინასწარგანწყობამ თავი რასობრივი ინტეგრაციის წინააღმდეგ არსებულ დამოკიდებულებებში იჩინა თავი. 1942 წელს, სამხრეთელთა მხოლოდ 4 პროცენტი ეთანხმებოდა ტრანსპორტის საშუალებების დესეგრეგაციას, მაშინ, როცა იმავეზე ჩრდილოელთა 56 პროცენტი იყო თანახმა. რატომ? ეკონომიკური შეჯიბრის გამო? სავარაუდოდ, არა. შავკანიანთა წინააღმდეგ წინასწარგანწყობა უფრო ხშირია იმ სამხრეთულ საზოგადოებებში, სადაც ეკონომიკური შეჯიბრი მცირეა, ვიდრე იმ ჩრდილოურ საზოგადოებებში, სადაც ეს კონკურსი მაღალია. სამხრეთში, შედარებით უფრო მეტი ავტორიტარი პიროვნებაა, ვიდრე ჩრდილოეთში? არა. თომას პეტიგრუმ ჩრდილოეთსა და სამხრეთში F სკალის ფართომასშტაბიანი ადმინისტრირების შედეგად, აღმოაჩინა, რომ ჩრდილოელებისა და სამხრეთელების ქულები დაახლოებით ერთნაირი იყო. გარდა ამისა, მართალია, მან სამხრეთში უფრო მეტი წინასწარგანწყობა აღმოაჩინა შავკანიანთა წინააღმდეგ, ვიდრე ჩრდილოეთში, სამხრეთში ნაკლები წინასწარგანწყობა იყო ებრაელების წინააღმდეგ, ვიდრე მთლიან ერში. წინასწარგანწყობიანი პიროვნება ყველას მიმართ წინასწარგანწყობიანი უნდა იყოს, პეტიგრუს კვლევაში კი სამხრეთელები ასე არ იყვნენ.

მაშ, რას უნდა დავაბრალოთ ის არაკეთილგანწყობილება შავკანიანებისადმი, სამხრეთში რომ არსებობს? ამას, შესაძლოა, ისტორიული მიზეზები ჰქონდეს: შავკანიანები მონები იყვნენ, სამოქალაქო ომმა კი სწორედ მონობის საკითხი გადაწყვიტა და ამინდიც შექმნა საიმისოდ, რომ წინასწარგანწყობა კიდევ უფრო გამძაფრებულყო. მაგრამ რა კვებავს ამ ამინდს? ერთი შესაძლო გასაღები ერთ დაკვირებაში დევს, რომლის მიხედვითაც, სამხრეთში რასობრივი სეგრეგაციის მეტად თავისებური ფორმები იჩენს თავს. ერთი მაგალითი, რომელიც დასავლეთ ვირჯინიაში მდებარე მაღაროელთა პატარა ქალაქის ქვანახშირის მაღაროელთა ჯგუფს ეხება, სავსებით საკმარისი უნდა იყოს. შავკანიანმა მაღაროელებმა და თეთრკანიანმა მაღაროებელმა ცხოვრების ასეთი სტრუქტურა შექმნეს: მიწისქვეშ სრულ ინტეგრაციას ჰქონდა ადგილი, მიწის ზემოთ კი სრულ სეგრეგაციას. რით შეგვიძლია, ეს არაკონსისტენტურობა ავხსნათ? თუ ვინმე მართლა გძულს, მოგინდება, მისგან თავი შორს დაიჭირო. რატომ უნდა თანამშრომლობდე მასთან მიწის ქვეშ და მიწის ზემოთ – არა?

პეტიგრუს აზრით, ამ კითხვაზე პასუხი კონფორმულობაა. ამ შემთხვევაში, თეთრკანიანი მაღაროელები უბრალოდ ემორჩილებოდნენ იმ ნორმას, რომელიც მათ საზოგადოებაში (მიწის ზემოთ!) არსებობს. სამხრეთში მიმდინარე ისტორიულმა მოვლენებმა კი ჩაუყარა საფუძველი შავკანიანთა წინააღმდეგ უფრო მძლავრ წინასწარგანწყობას, მაგრამ ის, რაც ამ წინასწარგანწყობას გაგრძელებას აძლევს, კონფორმულობაა. და მართლაც, პეტიგრუი დარწმუნებულია, რომ მართალია წინასწარგანწყობა, გარკვეულწილად, ეკონომიკური შეჯიბრის, ფრუსტრაციისა და პიროვნების მოთხოვნილების შედეგი შეიძლება, იყოს, მაგრამ წინასწარგანწყობით გაჯერებული ქცევა, დიდწილად, სწორედ სოციალური ნორმებისადმი მონური კონფორმულობითაა ნაკარნახევი.

მაგრამ როგორ უნდა ვიყოთ დარწმუნებულნი, რომ კონფორმიზმი მიზეზია? ერთ-ერთი გზაა, განვსაზღვროთ კავშირი პიროვნების წინასწარგანწყობასა და ამავე პიროვნების კონფორმულობის ზოგად სტრუქტურას შორის. მაგალითად, კვლევამ სამხრეთ აფრიკაში არსებული ინტერრასობრივი დაძაბულობის შესახებ აჩვენა, რომ ის ინდივიდები, რომლებიც ემორჩილებოდნენ მრავალგვარ სოციალურ ნორმას, შავკანიანთა წინააღმდეგ უფრო მყარ წინასწარგანწყობას ავლენდნენ. სხვა სიტყვებით, თუ კონფორმიზტი უფრო წინასწარგანწყობიანები არიან, წინასწარგანწყობა, შესაძლოა, უბრალოდ მორიგი საკითხი იყოს, რომლის მიმართაც კონფორმიზმს ვიჩენთ. კიდევ ერთი საშუალება, რომ განისაზღვროს კონფორმიზმის როლი, გახლავთ იმ ადამიანების წინასწარგანწყობათ შესწავლა, რომლებიც საცხოვრებლად ქვეყნის სხვა რეგიონში გადადიან. რა ემართება ამ დროს ადამიანის წინასწარგანწყობას? თუ კონფორმულობა წინასწარგანწყობის ერთ-ერთი განმსაზღვრელი ფაქტორია, მაშინ მოსალოდნელია, რომ ადამიანი დრამატულად უფრო წინასწარგანწყობიანი გახდება, როცა იმ რეგიონში გადავა, სადაც ნორმები უფრო წინასწარგანწყობებითაა გაჯერებული, ხოლო წინასწარგანწყობა შეუმცირდება, თუ ისეთ ადგილას გადავა, რომელიც ნაკლებ წინასწარგანწყობიანი ნორმებით ხასიათდება. და ასეც ხდება. ერთ-ერთ კვლევაში, ჯინ უოტსონმა (Jeanne Watson) აღმოაჩინა, რომ ინდივიდები, რომლებიც კვლევამდე ცოტა ხნით ადრე საცხოვრებლად დიდ ქალაქში გადავიდნენ და უშუალო კონტაქტი ჰქონდათ ანტი-სემიტებთან, თავადაც უფრო ანტი-სემიტური განწყობები უვითარდებოდათ. კიდევ ერთ კვლევაში, პეტერუმ აღმოაჩინა, რომ როცა სამხრეთელები ჯარში იწყებდნენ მოღვაწეობას და შეხება ჰქონდათ ნაკლებ დისკრიმინაციულ სოციალურ ნორმებთან, შავკანიანთა წინააღმდეგ მათი წინასწარგანწყობები სუსტდებოდა.

წინეხი, რომ ნორმებს დაემორჩილო, შეიძლება, საკმაოდ დაუფარავი იყოს, როგორც ეს ამის (Solomon Asch) ექსპერიმენტში გამოჩნდა. მეორე მხრივ, წინასწარგანწყობიანი ნორმის მორჩილება, შესაძლოა, მხოლოდ სწორი ფაქტების ხელმიუწვდომობისა და შეცდომაში შემყვანი ინფორმაციის დომინირების გამო მოხდეს. ამის შედეგად, ხალხმა შეიძლება, ყურმოკრულზე დაყრდნობით ნეგატიური დამოკიდებულებები შეითვისოს. ამ ტიპის მასტერეოტიპიზირებელი ქცევის მაგალითები ლიტერატურაში უხვადაა. მაგალითისთვის გამოდგება ქრისტოფერ მარლოუს^v პიესა „ებრაელი მალტადან“ და უილიამ შექსპირის „ვენეციელი ვაჭარი“. ორივე პიესა ებრაელს, როგორც ვერაგ, ფულზე დახარბებულ, მლიქვნელ და მხდალ ადამიანს, წარმოაჩენს. შეიძლება, გაგვიჩნდეს ცდუნება და ვივარაუდოთ, რომ მარლოუსა და შექსპირს რაიმე უიღბლო გამოცდილება ჰქონდათ არასანდომიან ებრაელებთან, რამაც შედეგად, ეს მწარე და უსიამოვნო პორტრეტები გამოიღო, მაგრამ ერთი რამ უნდა გავითვალისწინოთ: სადღაც 300 წლით ადრე, სანამ ეს პიესები დაიწერებოდა, ებრაელები ინგლისიდან განდევნეს. ამდენად, როგორც ჩანს, ერთადერთი რამ, რასთანაც მარლოუსა და შექსპირს ამ კუთხით შეიძლება,

v Christopher Marlowe – მე-16 საუკუნის ინგლისელი დრამატურგი, პოეტი და მთარგმნელი, რომელიც იმავე ეპოქაში დაბადებული შექსპირისთვის მნიშვნელოვან გავლენად იქცა.

შეხება ჰქონდათ, გახლდათ საუკუნეების გამძლე სტერეოტიპი. საუბედუროდ, მათ შრომებში არა მხოლოდ აისახა ეს სტერეოტიპი, არამედ მათ შექმნა-დამკვიდრებაში უდავო წვლილი შეიტანა.

არატოლერანტობის ფაქტის უბრალო შესწორებას კი, შეუძლია, გავლენა იქონიოს ჩვენს დამოკიდებულებებსა და ქცევებზე იმ ჯგუფის მიმართ, რომელიც წინასწარგანწყობის სამიზნეა. მაგალითად, კვლევამ აჩვენა, რომ როცა მხოლოდ ყურს მოვკრავთ ვინმეს მიერ წამოსროლილ დამაკნინებელ იარაღებს, როგორცაა რასობრივი ან ეთნიკური ეპითეტები, გაიზრდება იმის ალბათობა, რომ მოცემულ ჯგუფს – ან იმასაც კი, ვინც ამ ჯგუფთან უმნიშვნელოდ ასოცირებულია – ნეგატიურ **ჭრილში** დავინახავთ. ერთ ექსპერიმენტში, შარი კერკლენდი (Shari Kirkland) და მისი კოლეგები ცდის პირებს თხოვდნენ კრიმინალური სასამართლოს ტრანსკრიპტის წაკითხვას, რომელშიც თეთრკანიანი ბრალდებულის უფლებებს შავკანიანი ადვოკატი იცავდა. ადვოკატის სურათი ტრანსკრიპტზე იყო მიმაგრებული. შუა კითხვის დროს, ცდის პირები „ყურს კრავდნენ“ პატარა გადალაპარაკებას ექსპერიმენტატორის ორ თანამზრახველს შორის, რომლებიც ცდის პირების როლს თამაშობდნენ. ზოგმა ცდის პირმა ყური მოჰკრა, რომ თანამზრახველები ადვოკატს „ნიგერს“ უწოდებდნენ, მაშინ, როცა ზოგ ცდის პირს მათგან ესმოდა სიტყვა „თაღლითი“. ორივე შემთხვევაში, მეორე თანამზრახველი მოსაუბრის დამაკნინებელ მოსაზრებაზე თანხმობას გამოხატავდა. ამ კონფორმულობის ფონზე, ექსპერიმენტატორები ცდის პირებს თხოვდნენ, ადვოკატი და ბრალდებული შეეფასებინათ. ცდის პირთა შეფასებების ანალიზმა აჩვენა, რომ ისინი, ვისაც დამაკნინებელი რასობრივი ეპითეტისთვის მოეკრათ ყური, ადვოკატს უფრო უარყოფითად აფასებდნენ, ვიდრე ისინი, ვისაც ადვოკატის რასასთან დაუკავშირებელი დამცინავი კომენტარი გაეგოთ. მეტიც, თეთრკანიანი ბრალდებული განსაკუთრებით ძვირად ვერდიქტებსა და უაღრესად ნეგატიურ შეფასებებს იღებდა იმ ცდის პირებისგან, რომელთაც შავკანიანი ადვოკატის შესახებ დამაკნინებელი რასობრივი ეპითეტისთვის მოეკრათ ყური. ეს უკანასკნელი შედეგი მიუთითებს, რომ წინასწარგანწყობიანი ნორმებისადმი კონფორმულობას დამაზარალებელი ეფექტები აქვს, რაც რასიზმის თავდაპირველ სამიზნეს სცდება და უფრო შორსაც კი მიდის.

არაშემწყნარებლურ დამოკიდებულებებს შევხებულად აქვებებს ის საზოგადოებაც, რომელიც ამ დამოკიდებულებებს ინსტრუქციინალურად უჭერს მხარს. ასე, მაგალითად, საზოგადოება, რომელიც მხარს უჭერს სეგრეგაციის მოსაზრებას კანონისა და წესის გზით, უკვე მხარს იმ მოსაზრებასაც უჭერს, რომ ერთი ჯგუფი მეორეზე აღმატებულია. აპარტიდის^{vi} პერიოდში, ერთმა მკვლევარმა თეთრკანიან

vi აპარტიდი აფრიკანისული სიტყვაა და ნიშნავს რასობრივი სეგრეგაციის სისტემას, რაც სამხრეთ აფრიკაში „ნაციონალური პარტიის“ მმართველობის დროს (1948–1994) იქნა მიღებული. აპარტიდის კანონმდებლობა პარტიის მმართველობის სხვადასხვა დროს გატარებულ სხვადასხვა კანონსა და აქტს წარმოადგენდა, რომლებიც რასების სეგრეგაციისკენ იყო მიმართული და ევროპული წარმომავლობის თეთრკანიანებს შავკანიანებზე უპირატესობითა და დომინირების საშუალებით უზრუნველყოდა.

სამხრეთ აფრიკელებთან ინტერვიუები ჩაატარა, რათა შევკანიანთა მიმართ მათი ნეგატიური დამოკიდებულების მიზეზი გაერკვია. მან აღმოაჩინა, რომ ტიპური სამხრეთ აფრიკელი დარწმუნებული იყო, რომ დანაშაულებათა დიდი უმრავლესობა სწორედ შავკანიანთა მიერ იყო ჩადენილი (მცდარი რწმენა). როგორ ჩამოყალიბდა ასეთი მცდარი მოსაზრებები? ინიდივიდები ამბობდნენ, რომ საჯარო ადგილებში მომუშავე არაერთი შავკანიანი მსჯავრდებული ენახათ, მაგრამ თეთრკანიანი მსჯავრდებული – არასდროს. ეს ხომ იმას მოწმობს, რომ შავკანიანები უფრო მეტ დანაშაულს ჩადიოდნენ, ვიდრე თეთრკანიანები? არა. სინამდვილეში, კანონი თეთრკანიანებს საჯარო ადგილებში მუშაობას უკრძალავდა! მოკლედ რომ ვთქვათ, საზოგადოებას შეუძლია, საკუთარი წამყვანი ინსტიტუციების ხელშეუხებელი, აქსიომატური პრაქტიკებით წინასწარგანწყობით გაჯერებული რწმენები შეიქმნას. ამერიკის უახლეს ისტორიას რომ გადავხედოთ, ვნახავთ, რომ ის კანონები თუ დაუწერელი კანონები, რომლებიც შავკანიანებს აიძულებდა, ავტობუსის უკან მოთავსებულიყვნენ, ქალებს პრესტიჟულ კლუბებში შესვლის საშუალებას არ აძლევდა და ებრაელებს – ექსკლუზიურ სასტუმროებში გაჩერებისას, წინასწარგანწყობებს სწორედ კონფორმულობის გზით უკვდავყოფდნენ. თუ წესები ყველა ჩვენგანისგან ითხოვს, „ამ ხალხს“ ასე მოვექცეთ, ბოლო-ბოლო ხომ მართლაც ასე ვიზამთ?! ჩემს ქვეყანას, კლუბს და სასტუმროს ხომ უნდა ჰქონდეთ რაღაც მიზეზი... არა?

წინასწარგანწყობის შემსირება

1954 წელს, აშშ-ს უზენაესმა სასამართლომ განაცხადა, რომ განცალკევებული, მაგრამ თანასწორი სკოლები, განმარტების მიხედვით, არათანასწორი იყო. მთავარი მოსამართლის, ერლ უარენის სიტყვებით, როცა შავკანიან ბავშვებს თეთრკანიანი ბავშვებისგან მხოლოდ რასის საფუძველზე აცალკევებენ, ეს „საზოგადოებაში წარმოშობს არასრულფასოვნების განცდას მათი სტატუსის შესახებ, რამაც, შესაძლოა, ისე იმოქმედოს მათ გულებსა და გონებაზე, რომ გამოსწორება ველარასდროს მოხერხდეს.“ ისე, რომ მაინცდამიანც არც გავვიცნობიერებია, ამ გადაწყვეტილებით ჩვენი ერი ერთ-ერთ ყველაზე საინტერესო, მასშტაბურ სოციალურ ექსპერიმენტში ჩაება.

ამ ისტორიულ გადაწყვეტილების შედეგად, მრავალი ადამიანი სკოლათა ინტეგრირებას „ჰუმანიტარული“ მიზეზებით ეწინააღმდეგებოდა. სკოლებში სხვადასხვა რასის იძულებით შერევის შემთხვევაში, ისინი „ჰოლოკოსტსაც“ კი წინასწარმეტყველებდნენ. ამბობდნენ, რომ კანონები ვერ აიძულებდა ადამიანებს, ერთმანეთს შეწყობოდნენ. ამ მოსაზრებამ რებონანსი ჰპოვა გამორჩეული სოციოლოგის, უილიამ გრემ სამნერის (William Graham Sumner) სენტიმენტებში, რომელმაც წლების მერე, განაცხადა: „სახელმწიფოს ნაბიჯები არ ცვლის ხალხის ნაბიჯებს.“ სამნერი გულისხმობდა, რომ მორალსა თუ შემწყნარებლობას ვერ დააკანონებ. არაერთი ადამიანი ითხოვდა, რომ დესეგრეგაცია იქამდე შეეჩერებინათ, ვიდრე დამოკიდებულებები არ შეიცვლებოდა.

ამ დროს, სოციალური ფსიქოლოგები ფიქრობდნენ, რომ თუ გინდა ადამიანების ქცევა შეცვალო, ჯერ მათი აზროვნების მანერის შეცვლა მოგიწევს. თუ თეთრკანიან ზრდასრულებს იქამდე მიიყვან, რომ შავკანიანთა წინააღმდეგ ნაკლები წინასწარგანწყობები ჰქონდეთ, ისინი მზად იქნებიან, შვილები ინტეგრირებულ სკოლებში გაუშვან. მართალია, ეს სოციალურ ფსიქოლოგებს უკეთ უნდა სცოდნოდათ, მაგრამ ისინი, გარკვეულწილად მაინც, დარწმუნებულები იყვნენ, რომ საინფორმაციო კამპანიების წამოწყებით, არაშემწყნარებლურ დამოკიდებულებებს შეცვლიდნენ. წინასწარგანწყობის შესამცირებლად, მათ ჰოლივუდის მიდგომას მიმართეს: თუ წინასწარგანწყობის მქონე ადამიანებს სჯერათ, რომ შავკანიანები უხეირო და ზარბაზია ხალხია, მაშინ უბრალოდ უნდა ადგე და მათ უჩვენო ფილმი, სადაც შავკანიანები შრომითიყვარე, წესიერ ადამიანებად არიან წარმოჩენილები. ამ მიდგომის აზრი ის იყო, რომ დეზინფორმაციის დამარცხება ინფორმაციით შეგიძლია. თუ შექსპირს ჰგონია, რომ ებრაელები ცბიერი სისხლისმსმელები არიან, რადგან ებრაელების შესახებ არასწორი ინფორმაცია მიეწოდა, მიაწოდე მას ებრაელთა შესახებ უფრო ზუსტი ინფორმაცია და მისი წინასწარგანწყობაც გაქრება. თუ სამხრეთ ამერიკელთა უმრავლესობას სჯერა, რომ ლამის ყველა დანაშაულს შავკანიანები ჩადიან, აჩვენეთ მათ თეთრკანიანი მსჯავრდებულები და რწმენებს შეიცვლიან. სამწუხაროდ, ეს არცთუ ისე ადვილია. რისი ფუნქციაც არ უნდა იყოს წინასწარგანწყობა, – ეკონომიკური კონფლიქტის, სოციალური ნორმებისადმი კონფორმულობის თუ ღრმად ფესვგამდგარი პიროვნული მოთხოვნილებების, – საინფორმაციო კამპანიებით მისი შეცვლა იოლი არ არის. წლების მანძილზე, ადამიანთა უმეტესეობა საკუთარი წინასწარგანწყობიანი ქცევის სულ უფრო ერთგულები ხდებიან. იმისათვის, რომ შეიქმნას ღია, მიმღებლობითი დამოკიდებულება უმცირესობათა მიმართ იმ პირობებში, როცა შენს ყველა მეგობარსა და კოლეგას კვლავაც აქვს წინასწარგანწყობები, არ გახლავთ ადვილი ამოცანა. უბრალოდ ფილმის ჩვენება ვერ შეცვლის აზროვნებისა და ქცევის მრავალწილიან მანერას.

როგორც ამ წიგნის მკითხველმა უკვე იცის, იქ, სადაც მნიშვნელოვანი საკითხებია ჩართული, საინფორმაციო კამპანიები წარუმატებლად სრულდება, რადგანაც ადამიანები, როგორც წესი, არ სხედან გაუნძრევლად და არ იღებენ იმ ინფორმაციას, რომელიც მათი რწმენებისთვის დისონანსურია. პოლ ლაზარსფელდმა (Paul Lazarsfeld), მაგალითად, აღწერა ადრეული 1940-იანების რადიო-პროგრამათა სერია, რომელიც იმ მიზნით იყო შექმნილი, რომ ეთნიკური წინასწარგანწყობები შეემცივებინა. ამისათვის კი სხვადასხვა ეთნიკური ჯგუფის შესახებ ინფორმაციას თბილად, თანაგრძნობით წარმოადგენდა. ერთ-ერთი გადაცემა ეძღვნებოდა პოლონელ ამერიკელებს, მეორე – იტალიელ ამერიკელებს და ა.შ. ვინ უსმენდა ამ რადიო-პროგრამას? იმ გადაცემის მსმენელთა უდიდესი ნაწილი, რომელიც პოლონელი ამერიკელების შესახებ იყო, გახლდნენ თავად პოლონელები. აბა, ახლა გამოიცანით ვისგან იყო შემდგარი იტალიელი ამერიკელებისადმი მიძღვნილი გადაცემის მსმენელთა უმრავლესობა? მართალია. გარდა ამისა, როგორც ვნახეთ, თუ ადამიანებს აიძულებენ ისეთი ინფორმაციის მოსმენას, რაც მათ ღრმად ფესვგამდგარ

დამოკიდებულებებს არ შეესაბამება, ისინი მათ უარყოფენ, დაამახინჯებენ ან იგნორირებას გაუკეთებენ, აი, დაახლოებით ისე, როგორც მისტერ X, მისტერ Y-ის საინფორმაციო კამპანიის მიუხედავად, ინარჩუნებდა თავის ნეგატიურ დამოკიდებულებას ებრაელების მიმართ ან როგორც დართმაუთისა და პრისინტონის სტუდენტებმა დაამახინჯეს ფილმი ფეხბურთის შესახებ. ადამიანთა უმრავლესობისთვის, წინასწარგანწყობას იმდენად ღრმად აქვს მათ რწმენათა სისტემაში ფეხი გამდგარი, იმდენად კონსისტენტურია მათი ყოველდღიური ქცევისა და იმდენად ბევრ მხარდაჭერასა და წაქეზებას იღებს გარშემომყოფთაგან, რომ მისი შემცირება წიგნის, ფილმის ან რადიო-გადაცემის საშუალებით ძალიან რთულია.

თანაბარ-სტატუსობრივი კონტაქტის ეფექტები მართალია, ცვლილებებს დამოკიდებულებაში შეუძლია, წაქეზოს ცვლილებები ქცევაში, მაგრამ როგორც უკვე ვნახეთ, დამოკიდებულების შეცვლა განათლების გზით ხშირად საკმაოდ ძნელია. ის, რაც სოციალურმა ფსიქოლოგებმა დიდი ხანია, იცოდნენ, თუმცა რისი გავრცელება სულ რაღაც ცოტა ხნის წინ დაიწყო, გახლავთ ის, რომ ცვლილებებს ქცევაში შეუძლია, გავლენა იქონიოს ცვლილებებზე დამოკიდებულებებში. გამოითქვა მოსაზრება, რომ – ყველაზე მარტივ დონეზე – თუ შავკანიანები და თეთრკანიანები ერთმანეთთან უშუალო კონტაქტში შევლენ, წინასწარგანწყობის მქონე ინდივიდები საკუთარი გამოცდილების რეალობასთანაც შევლენ კონტაქტში და ეს უბრალოდ სტერეოტიპით არ იქნება განპირობებული; დროთა განმავლობაში, ამან, შედეგად, შეიძლება, ურთიერთგაგება გამოიწვიოს. ისტრიის მანძილზე, მრავალ თეთრკანიანს ჰქონია შავკანიანებთან ბლომად კონტაქტი, მაგრამ როგორც წესი, იმგვარ სიტუაციებში, სადაც შავკანიანები ხელქვეითთა როლებს ასრულებდნენ – მონების, შვეიცარების, ჭურჭლის მრეცხავების, ფეხსაცმლის მწმენდავების, სამრეცხაოების მოსამსახურეთა და მოახლეთა როლებს. ამ ტიპის კონტაქტი მხოლოდ თეთრკანიანების მიერ შავკანიანთა სტერეოტიპიზირების გაზრდას თუ ემსახურება და ამრიგად, მხოლოდ ცეცხლს უნთებს შავკანიანთა წინააღმდეგ მიმართულ წინასწარგანწყობას. ამას გარდა, ეს ვითარება ზრდის შავკანიანთა გულისწყრომასა და სიბრაზეს. უკანასკნელ დრომდე, თანაბარ-სტატუსობრივი კონტაქტი იშვიათობა იყო, როგორც ჩვენს საზოგადოებაში არსებული საგანმანათლებლო და სამსახურეობრივი უსამართლობის, ისე საცხოვრებელ ადგილთა სეგრეგაციის გამო. უზენაესი სასამართლოს 1954 წლის გადაწყვეტილება გახლდათ თანაბარ-სტატუსობრივი კონტაქტის სიხშირეში თანდათანობითი ცვლილების დასაწყისი.

თუმცა, უნდა ითქვას, რომ 1954 წლამდე, თანაბარ-სტატუსობრივი ინტეგრაციის ცალკეულ შემთხვევებს შიგადაშიგ მაინც ჰქონდა ადგილი. შედეგები კი ზურგს უმაგრებდა მოსაზრებას, რომ ქცევის ცვლილება დამოკიდებულების ცვლილებას იწვევს. ერთ-ერთ პირველ კვლევაში, მორტონ დოიჩმა და მერი ელენ კოლინსმა (Morton Deutsch & Mary Ellen Collins) 1951 წელს, საჯარო საცხოვრებელ კომპლექსებში შავკანიანთა მიმართ თეთრკანიანების დამოკიდებულებები იკვლიეს. ერთ-ერთ საცხოვრებელ კომპლექსში, შავკანიანი და თეთრკანიანი ოჯახები სეგრეგირებულად ცხოვრობდნენ; ანუ ერთი კომპლექსის ფარგლებში მათ ცალ-ცალ-

კე შენობები ჰქონდათ გამოყოფილი. სხვა კომპლექსში ისინი ინტეგრირებულად, ერთსა და იმავე შენობაში ცხოვრობდნენ. ინტეგრირებული კომპლექსის მაცხოვრებლების დამოკიდებულებები შავკანიანთა მიმართ მნიშვნელოვნად პოზიტიურად იყო შეცვლილი მას შემდეგ, რაც ამ კომპლექსში გადავიდნენ საცხოვრებლად, რასაც ვერ ვიტყვით სეგრეგრირებული კომპლექსის მაცხოვრებელთა დამოკიდებულებებზე. ამ შედეგებიდან ირკვევა, რომ სახელმწიფოს ნაბიჯებს მართლაც შეუძლია, ხალხის ნაბიჯები შეცვალოს და რომ ზნეობის დაკანონება შესაძლებელია – ცხადია, არა პირდაპირ, არამედ თანაბარ-სტატუსობრივი კონტაქტის გაშუალებით. თუ მრავალფეროვან რასობრივ ჯგუფებს თანაბრი სტატუსის პირობებში მოათავსებ, მათ ეძლევათ შანსი, ერთმანეთი უკეთ გაიცნონ. როგორც პეტიგრუმ ბოლო დროს აღმოაჩინა, ამას ურთიერთგაგების გაზრდა და დაძაბულობის შემცირება შეუძლია, იმის გათვალისწინებით, რომ ყველა სხვა პირობა უცვლელია. უნდა აღინიშნოს, რომ დოიჩისა და კოლინის კვლევა საჯარო საცხოვრებელ კომპლექსებში ჩატარდა და არა კერძო საცხოვრებელ სივრცეში. ეს გადაწყვეტილი ფაქტორია, რომელსაც ცოტა ხანში განვიხილავთ.

დესეგრეგაციის მეორადი ეფექტები არცთუ ისე დიდი ხანია, რაც სოციალურ-მა ფსიქოლოგებმა იმაზე დაიწყეს მსჯელობა, რომ დესეგრეგაციას შეუძლია, გავლენა იქონიოს თვით იმ ადამიანების ღირებულებებზეც, რომლებსაც არც კი ჰქონიათ უმცირესობათა ჯგუფებთან პირდაპირი კონტაქტის საშუალება. ეს შეიძლება, მოხდეს იმ მექანიზმის გზით, რომელსაც მე-5 თავში გარდაუვლობის ფსიქოლოგია ვუწოდებთ. კერძოდ, თუ მე ვიცი, რომ მე და თქვენ გარდაუვლად გვექნება ახლო კონტაქტი და მე თქვენ არ მომწონხარ, მაშინ ჩემში დისონანსს ექნება ადგილი. დისონანსის შესამცირებლად, ვეცდები, დავარწმუნო საკუთარი თავი, რომ თქვენ არც ისეთი ცუდი ხართ, როგორც უწინ მეგონეთ. თავს განვაწყობ, თქვენში პოზიტიური თვისებები ვიპოვო და შევეცდები, იგნორირება გავუკეთო ან მინიმუმადე დავიყვანო თქვენი უარყოფითი მახასიათებლების მნიშვნელოვნება. შესაბამისად, უბრალო ფაქტი, რომ მე ვიცი, რომ ოდესმე თქვენთან ახლო კონტაქტში ყოფნა მომიწევს, მაიძულებს, შევიცვალო ჩემი წინასწარგანწყობით გამსჭვალული დამოკიდებულებები თქვენს შესახებ, იმის გათვალისწინებით, რომ ყველა სხვა პირობა უცვლელია. როგორც უკვე ვნახეთ, ლაბორატორიული ექსპერიმენტები ამ პროგნოზს ადასტურებს: მაგალითად, ბავშვებმა, რომლებმაც დაიჯერეს, რომ გარდაუვლად უნდა ექამათ ის ბოსტნეული, რომელიც მანამდე არ უყვარდათ, დაიწყეს საკუთარი თავის იმაში დარწმუნება, რომ ეს ბოსტნეული არც ისე ცუდი იყო. კოლეჯის სტუდენტებთან ჩატარებული კვლევები მიგვანიშნებს, რომ ეს პრინციპი ადამიანების შემთხვევაშიც ისევე კარგად მოქმედებს, როგორც ბოსტნეულის შემთხვევაში.

ერთ კვლევაში ქალებმა, რომლებმაც იცოდნენ, რომ რამდენიმე კვირა უნდა გაეტაერებინათ ახლო სამუშაო ვითარებაში ქალთან, რომელსაც ჰქონდა, როგორც პოზიტიური, ისე ნეგატიური თვისებები, ამ ქალის მიმართ მნიშვნელოვანი სიმკაითა გაუჩნდათ იქამდეც კი, სანამ მას გაიცნობდნენ; მაგრამ იგივე არ ხდებოდა, თუ ქალებს მასთან მომავალში თანამშრომლობის მზაობას არ უვითარებდნენ. კიდევ

ერთი კვლევა გვაჩვენებს, რომ თუ ურთიერთობა გიწევს შენთვის არცთუ სასიამოვნო ჯგუფის წარმომადგენელთან, განმსაზღვრელი ფაქტორი იმისა, შეგიძლია თუ არა, კონტაქტი წინასწარგანწყობას, არის სიმარტივე, რომლითაც შეგიძლია, ამ ურთიერთობიდან გამოსვლა. ერთ ექსპერიმენტში, კოლეჯის ახალბედა სტუდენტებს საერთო საცხოვრებლის გაყოფა სხვა რასის წარმომადგენელ სტუდენტთან უწევდათ. ამცირებდა კი სტუდენტთა წინასწარგანწყობას თანაბარ-სტატუსობრივი კონტაქტით თანაცხოვრება? ეს სტუდენტთა არჩევანზე იყო დამოკიდებული, ანუ იმაზე, მიიღებდნენ თუ არა, ოთახის მეზობლის შეცვლის გადაწყვეტილებას. მათ, ვინც ურთიერთობიდან გამოსვლას ახერხებდა, წინასწარგანწყობა ეზრდებოდათ, მაგრამ მათ, ვინც ირჩევდა, თავდაპირველი დისკომფორტი აეტანა, დროთა განმავლობაში, წინასწარგანწყობა უმცირდებოდათ და არა მხოლოდ ოთახის მეზობლის, არამედ ოთახის მეზობლის რასის წარმომადგენელთა მიმართაც.

ცოტა თუ მოიძებნება ისეთი გულობრვი სოციალური ფსიქოლოგი, რომელიც დაიჯერებდა, რომ ღრმა ფესვების მქონე რასობრივი შეუწყნარებლობა შეიძლება, დასრულდეს, თუ ადამიანები თავის დისონანსს იმით შეამცირებენ, რომ უბრალოდ შეეგუებიან იმას, რაც სჯერათ, რომ გარდაუვლად მოხდება. ჩემი ვარაუდით, იდეალურ პირობებში, ასეთმა გარდაუვალმა მოვლენებმა შეიძლება, უმეტეს ადამიანებში წინასწარგანწყობიანი დამოკიდებულებების გაღწევა დაიწყოს და მტრული გრძნობების შესუსტება გამოიწვიოს. ახსნი ცოტა ხანში, რასაც „იდეალურ პირობებში“ ვგულისხმობ, მაგრამ თავდაპირველად, მოდით, ამ თეორიულ ძვლებს ცოტა მეტი ხორცი შევასხათ. როგორ ხდება დისონანსის შემცირების პროცესი?

საათის ისრები ამერიკი გვიანდელ 1950-იანებში გადასწიეთ. წარმოიდგინეთ 45 წლის თეთრკანიანი მამაკაცი, რომლის 16 წლის ქალიშვილიც სეგრეგირებულ სკოლაში დადს. დაუშვათ, რომ მამას უარყოფითი დამოკიდებულება აქვს შავკანიანთა მიმართ, რაც ნაწილობრივ, მის რწმენას ემყარება, რომლის თანახმადაც, შავკანიანები უხერხილო და ზარმაცი ხალხია და რომ ყველა შავკანიან მამაკაცს მოჭარბებული სექსუალური მადა აქვს და მათგან გაუპატიურების პოტენციური საფრთხე სულ არსებობს. უეცრად, იუსტიციის დეპარტამენტი ბრძანებას გამოსცემს: მომდევნო შემოდგომას, მისმა ქერათმიანმა ახალგაზრდა ქალიშვილმა ინტეგრირებულ სკოლაში უნდა იაროს. სახელმწიფო მოხელეები და ადგილობრივი ოფიციალური (რომელთაც, სავარაუდოდ, ეს იდეა სულაც არ მოსწონთ) ცალსახად მინიშნებენ, რომ ამის შესაჩერებლად ვერაფერს იზამენ; ეს ქვეყნის კანონია და მას უნდა დავემორჩილოთ. მამას, ცხადია, შეუძლია, უარი თქვას ქალიშვილისთვის განათლების მიცემაზე ან ისიც შეუძლია, რომ ძვირადღირებულ კერძო სკოლაში გაუშვას, მაგრამ ასეთი ზომები ან უკიდურესად სასტიკია ან უკიდურესად ხარჯიანი. ამგვარად, გადაწყვეტს, რომ გოგონა ინტეგრირებულ სკოლაში უნდა გაუშვას. მისი კოგნიცია იმისა, რომ მისმა ახალგაზრდა ქერათმიანმა ქალიშვილმა გარდაუვლად უნდა იაროს იმავე სკოლაში, სადაც შავკანიანები ივლიან, დისონანსში მოდის მის კოგნიციასთან, რომ შავკანიანები უმაქნისი და მოძალადე ხალხია. როგორ უნდა მოიქცეს? ჩემი ვარაუდით, ადგება და შავკანიანთა შესახებ

თავისი რწმენების გადახედვას დაიწყებს. ნუთუ ყველა მართლა ასეთი უსაქმურია? ნუთუ მართლა დადიან და ხალხს აუპატიურებენ? მას, შესაძლოა, ახლებური ხედვა გაუჩნდეს, ოღონდ ამჯერად ძლიერ იქნება მიდრეკილი, შავკანიანებში კარგი თვისებები ეძიოს, ვიდრე შეთხზას და გადააჭარბოს ცუდი, მიუღებელი თვისებები. ჩემი აზრით, იმ დროს, როცა სექტემბერი მოახლოვდება, მისი დამოკიდებულება შავკანიანთა მიმართ უკვე კარგად გალმღვარი იქნება და პოზიტიურ გეზი ექნება ალებული. თუ ამ გეზს სეგრეგაციის შემდგომ მომხდარი პოზიტიური მოვლენებიც წაეშველება, – მაგალითად, თუ მის ქალიშვილს სასიამოვნო და მშვიდობიანი ინტერაქციები ექნება შავკანიან თანაკლასელებთან, – მაშინ მეტად სავარაუდოა, რომ ეს, შედეგად, მამის დამოკიდებულებებში ძირეულ ცვლილებას გამოიწვევს. და მაინც, კიდევ უნდა აღინიშნოს, რომ ეს ანალიზი, სავარაუდოდ, ძალიან გამარტივებულია. მაგრამ ბაზისური პროცესი ძალაში რჩება. და ნახეთ, რამხელა უპირატესობა აქვს ამ პროცესს საინფორმაციო კამპანიასთან. მოხდა ისეთი მექანიზმის ამოქმედება, რამაც მამას მოტივი მისცა, შავკანიანთა შესახებ თავისი უარყოფითი დამოკიდებულებები შეეცვალა.

ჩემი ანალიზი ნათლად მიუთითებს, რომ კონკრეტული ტიპის საჯარო პოლიტიკა საზოგადოებრივის პოტენციურად ყველაზე სასარგებლო იქნება – სწორედ იმგვარი პოლიტიკა, რომელიც უპირისპირდება იმას, რაც ზოგადად რეკომენდებულია. უზენაესი სასამართლოს 1954 წლის გადაწყვეტილების შემდეგ, გაჩნდა ზოგადი განწყობა, რომ ინტეგრაცია ნელ-ნელა უნდა განხორციელებულიყო და რომ მას გონებისა და გულის კოგნიტიური ცვლილებების შემდეგ უნდა ჰქონოდა ადგილი. საჯარო მოხელეთა უმეტესობა და ბევრი სოციალური მეცნიერი დარწმუნებული იყვნენ, რომ ჰარმონიული რასობრივი ურთიერთობების მისაღწევად, საჭირო იყო ინტეგრაციის იქამდე შეყოვნება, სანამ ხალხი არ ისწავლიდა, როგორ ყოფილიყო ნაკლებად წინასწარგანწყობიანი. ჩემი ანალიზის მიხედვით, ინტერასობრივი ჰარმონიის საბოლოო ჩამოყალიბება ქვეყნის შეცვლით უნდა დაიწყოს. გარდა ამისა, – და რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, – რაც უფრო მალე გააცნობიერებენ ინდივიდები, რომ ინტეგრაცია გარდაუვალია, მით უფრო მალე დაიწყება წინასწარგანწყობიანი დამოკიდებულებების შეცვლა. მეორე მხრივ, შესაძლებელია (და ასეც მომხდარა), რომ ამ პროცესზე იმ საჯარო მოხელეებმა მოაწყონ საბოტაჟი, რომელთაც სჯერათ, რომ ინტეგრაცია შეიძლება, ჩაიშალოს ან შეყოვნდეს. ეს, თავის მხრივ, ქმნის ილუზიას, რომ მოვლენა გარდაუვალი არ არის. ხოლო ამგვარ ვითარებაში, დამოკიდებულებათა ცვლილება არ მოხდება. შედეგად კი გაზრდილ ალიაქოტსა და დისჰარმონიას მივიღებთ. მოდით, ჩვენს მაგალითს დავუბრუნდეთ: თუ ქერათმიანი გოგონას მამა შეგულიანებულია (გუბერნატორის, მერის, სკოლის საბჭოს თავმჯდომარის ან ადგილობრივი შერიფის განცხადებებისა და ტაქტიკების მიერ), რომ დაიჯეროს, რომ ინტეგრაციის გაუქმების გამოსავალი არსებობს, ის არ იგრძნობს აუცილებლობას, შავკანიანთა შესახებ თავის უარყოფით რწმენებს გადახედოს. შედეგად კი იმას მივიღებთ, რომ მამა ინტეგრაციის გულანთებული მოწინააღმდეგე იქნება.

ამ მსჯელობას ეხმიანება ფაქტი, რომ რაც უფრო ფართო სახეს იღებს დესეგრეგაცია, მით უფრო მატულობს დესეგრეგაციისთვის სასარგებლო დამოკიდებულებები. 1942 წელს, ამერიკელ თეთრკანიანთა მხოლოდ 30 პროცენტი უჭერდა მხარს დესეგრეგირებულ სკოლებს; 1956 წელს, ეს რიცხვი 49 პროცენტზე ავიდა; 1970-ში კი 75 პროცენტზე. საბოლოოდ, 1980 წელს, მაშინ, როცა ერთმნიშვნელოვანი გახდა, რომ სკოლების დესეგრეგაცია გარდაუვალი იყო, ამ მაჩვენებელმა 90 პროცენტს მიაღწია. ცვლილებება სამხრეთ ამერიკაში (თავისთავად) კიდევ უფრო დრამატული იყო. 1942 წელს, თეთრკანიან სამხრეთელთა მხოლოდ 2 პროცენტი ემხრობოდა ინტეგრირებულ სკოლებს; 1956 წელს, სანამ უმრავლესობას ჯერ კიდევ სჯეროდა, რომ გეგმების ჩაშლა შესაძლებელი იყო, მხოლოდ 14 პროცენტმა დაუჭირა დესეგრეგაციას მხარი; მაგრამ 1970-ში, იმის ფონზე, რომ დესეგრეგაცია შეუქცევადად გრძელდებოდა, მომხრეთა რიცხვი სადღაც 50 პროცენტამდე იყო. რიცხვები 1980-იანებში უფრო და უფრო მატულობდა. რა თქმა უნდა, ასეთი სტატისტიკური მონაცემები აბსოლუტურ მტკიცებულებას არ წარმოადგენს იმისას, რომ ადამიანებს სკოლის დესეგრეგაციის საკითხში იმიტომ გაუთბათ გულეები, რომ მის გარდაუვალობას შეეგუენ. მაგრამ მონაცემები ძალიან საყურადღებოა. სკოლის დესეგრეგაციის პროცესისა და ეფექტების ფრთხილი გაანალიზების შედეგად, თომას პეტიგრუმ წამოსწია საკითხი იმის შესახებ, თუ რატომ იყო, რომ დესეგრეგაციის ადრეულ პერიოდში, ზოგიერთ საზოგადოებაში (მაგალითად, არკანზასის შტატის მთავარ ქალაქში, ლითლ როკში) ადგილი ჰქონდა ძალადობას, ხოლო ზოგში – არა (მაგალითად, ვირჯინიაში, კერძოდ ნორფოლკში და ჩრდილო კაროლინას ქალაქ უინსტონ სალემში). მისი დასკვნა, რომელიც ჩემს მსჯელობას კიდევ უფრო უმაგრებს ზურგს, მდგომარეობდა შემდეგში: „ძალადობა, ზოგადად, იმ ადგილებში ჩნდება, სადაც რამდენიმე მაღალჩინოსანი მაინც აკეთებს მინიშნებას, რომ ხალხში გაჩენილი არეულობის შემთხვევაში, სიხარულით დაუბრუნდებოდნენ სეგრეგაციას; მშვიდობიანი ინტეგრაცია, როგორც წესი, მტკიცე და ძლიერი მმართველობის ქვეშ ხდება.“ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, იქ, სადაც ადამიანებს არ ეძლეოდათ დისონანსის შემცირების შესაძლებლობა, ადგილი ჰქონდა ძალადობას. ჯერ კიდევ 1953 წელს, კენეთ ბ. კლარკი (Kenneth B. Clark) რამდენიმე სასაზღვრო შტატში, დესეგრეგაციის დროს, ამავე ფენომენს დააკვირდა. მან აღმოაჩინა, რომ მყისიერი დესეგრეგაცია გაცილებით ეფექტური იყო, ვიდრე თანდათანობითი დესეგრეგაცია. მეტიც, ძალადობა იმ ადგილებში ხდებოდა, სადაც ორაზროვანი ან ურთიერთწინააღმდეგობრივი პოლიტიკა იყო გატარებული ან სადაც ადგილობრივი მაღალჩინოსნები საკითხს უფრო ყოყმანით უდგებოდნენ. მსგავსი რამ მოხდა მეორე მსოფლიო ომის დროსაც, როცა სამხედრო დანაყოფებში დესეგრეგაცია დაიწყო: ყველაზე დიდი პრობლემები სწორედ იქ იჩინდა თავს, სადაც პოლიტიკა ორაზროვან სახეს ატარებდა.

მაგრამ ყველა სხვა პირობა ყოველთვის უცვლელი როდია ძალიან კომპლექსური ფენომენისთვის ზემოთ ძალიან გამარტივებული ხედვა შემოგთავაზებთ. ასე შეგნებულად მოვიქეცი, რადგან მინდოდა, მეჩვენებინა, იდეალური პირობების

დროს როგორ შეიძლება, თეორიულად პროცესი წარიმართოს. მაგრამ პირობები იშვიათადაა იდეალური; თითქმის ყოველთვის არსებობს რაღაც გამართულებელი გარემოება. მოდით, შევხედოთ ახლა ამ გამართულებელ გარემოებებს და შემდეგ განვიხილოთ, როგორც შეგვიძლია, მათი მოსპობა ან შემცირება.

როდესაც ვთქვი, რომ წინასწარგანწყობა ინტეგრირებულ საცხოვრებელ კომპლექსში შემცირებული იყო, მე საგანგებოდ აღვნიშნე ფაქტი, რომ ეს საჯარო საცხოვრებელ კომპლექსში მოხდა. ზოგიერთი გართულება სწორედ მაშინ იჩენს თავს, როცა ინტეგრაცია კერძო სახლების კონტექსტში ხდება. პირველ ყოვლისა, თეთრკანიანთა შორის არსებობს მტკიცე რწმენა, რომ თუ სამეზობლოში შავკანიანები გადავლენ საცხოვრებელად, მაშინ უძრავი ქონების ღირებულება შემცირდება. ეს რწმენა თავის თავში გულისხმობს ეკონომიკურ კონფლიქტსა და შეჯიბრს, რაც წინასწარგანწყობით გაჯერებული დამოკიდებულებების შემცირებას საგრძნობლად აფერხებს. და მართლაც, ინტეგრირებული კერძო სახლების სისტემატური შესწვლა ცხადყოფს წინასწარგანწყობიანი დამოკიდებულებების ზრდას თეთრკანიან მოსახლეთა შორის.

გარდა ამისა, როგორც უკვე ვახსენე, ექსპერიმენტები გარდაუვლობის ფსიქოლოგიაზე ლაბორატორიაში ტარდებოდა და ანტიპათიები, რომლებსაც კვლევისთვის იყენებდნენ, ისეთი ინტენსიური ან ფესვგამდგარი ნამდვილად ვერ იქნებოდა, როგორც რასობრივი წინასწარგანწყობებია რეალურ ცხოვრებაში. მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენდა სასარგებლოდ, უნდა აღვნიშნოთ, რომ ექსპერიმენტული კვლევის შედეგებს ეხმიანებოდა პარალელური მონაცემები დესეგრეგაციის რეალური პროცესიდან, გულუბრყვილო და მცდარი იქნება დასკვნა, რომ დესეგრეგაცია ყოველთვის გლუვი პროცესი იქნება, თუ ინდივიდებს საშუალებას მივცემთ, გარდაუვლობას შეეგუონ. ხშირად, პრობლემები სწორედ მაშინ იწყება, როცა იწყება დესეგრეგაცია. და ხშირად, ამის მიზეზი, ნაწილობრივ, ისაა, რომ კონტაქტი თეთრკანიან და უმცირესობის წარმომადგენელ ბავშვებს შორის (განსაკუთრებით, თუ ეს კონტაქტი სადღაც მეშვიდე კლასამდე არ დაწყებულა), როგორც წესი, არათანაბარ-სტატუსობრივი კონტაქტია. აი, ასეთი სცენა წარმოიდგინეთ: მეათე კლასელი ბიჭი გაჭირვებული შავკანიანი ან ლათინოსი ოჯახიდან ჯერ მეორეხარისხოვან განათლებას იღებს, მერე კი უცებ იმგვარ სასწავლო გარემოში ხვდება, სადაც უმეტესად თეთრკანიანი საშუალო სოციალური ფენის ოჯახის ბავშვები სწავლობენ და თეთრკანიანი, საშუალო ფენის მასწავლებლები ასწავლიან; უმცირესობის ჯგუფის მოსწავლე აღმოაჩენს, რომ ახლა ის იძულებულია, საშუალო ფენის თეთრკანიან კლასელებს შეეჯიბროს, რომლებიც თეთრკანიან, საშუალო ფენის ღირებულებებზე არიან აღზრდილნი. შედეგად, ის უაღრესად კონკურენტულ სიტუაციაში ვარდება, რომლისთვისაც მოუმზადებელია, რომლის წესები მისი წესები არაა და რომელიც ჯილდოებს იმ უნარების მიხედვით გასცემს, რომლებიც მას ჯერ არ აქვს განვითარებული. მას ისეთ სიტუაციაში უწევს შეჯიბრი, რომელიც ფსიქოლოგიურად, უკიდურესად დაშორებულია მისი მშობლიური გარემოდან. ირონიულია, რომ ეს ფაქტორები მისი თვითშეფასების შემცირებას იწვევს – სწორედ ის ვითარება, რამაც უზენაესი სასა-

მართლოს გადაწყვეტილებაზე იქონია მთავარი გავლენა. უოლტერ სტეფანმა (Walter Stephen), როცა ის დესეგრეგაციაზე ჩატარებულ კვლევათა ანალიზს აწარმოებდა, ვერ აღმოაჩინა ვერცერთი კვლევა, რომელიც შავკანიან მოსწავლეებში თვითშეფასების მნიშვნელოვან გაზრდაზე იქნებოდა მიმანიშნებელი; მეტიც, მის მიერ დამუშავებულ ასეთ კვლევათა 25 პროცენტი აჩვენებდა დესეგრეგაციის შემდგომ თვითშეფასების მნიშვნელოვან დადაბლებას. ამასთან, არც წინასწარგანწყობა იყო მნიშვნელოვნად შემცირებული; სტეფანმა აღმოაჩინა, რომ წინასწარგანწყობა იზრდებოდა ზუსტად იმდენ შემთხვევაში, რამდენშიც ის მცირდებოდა.

თუ ამ მონაცემებს მივიღებთ მხედველობაში, არ გავგვაკვირვებს ის ფაქტი, რომ ინტეგრირებული სკოლა (მაღალ კლასებში), როგორც წესი, მეტად დაძაბული გარემოა. საკმაოდ ბუნებრივია, რომ უმცირესობების წარმომადგენელმა მოსწავლეებმა თვითშეფასების ამაღლება ეცადნონ. ამის ერთ-ერთი გზა კი კვლავ ერთმანეთის შემჭიდროებულ კომპანიაში ყოფნა, თეთრკანიანებისადმი აგრესიული განწყობები, მათი ღირებულებების, მათი ლიდერების უარყოფაა და ა.შ.

მოდით, ახლა აქამდე განხილული საკითხები შევაჯამოთ: (1) იდეალური პირობებში წარმართულ თანაბარ-სტატუსობრივ კონტაქტს, სადაც ეკონომიკურ კონფლიქტს არ აქვს ადგილი, შეუძლია, გამოიწვიოს და მართლაც იწვევს ურთიერთგაგების ზრდასა და წინასწარგანწყობის შემცირებას. (2) გარდაუვლობის ფსიქოლოგიას იდეალურ პირობებში შეუძლია, შექმნას და მართლაც ქმნის იმგვარ წნეხებს, რომლებიც წინასწარგანწყობიან დამოკიდებულებებს ამცირებს და საფუძველს უყრის სკოლის გლუვ, არაძალადობრივ დესეგრეგაციას. (3) იქ, სადაც ადგილი აქვს ეკონომიკურ კონფლიქტს, როგორც ეს ხდება კერძო საცხოვრებელთა ინტეგრირებულ უბნებში, ხშირია წინასწარგანწყობიანი დამოკიდებულებების ზრდა. (4) იქ, სადაც სკოლის დესეგრეგაცია კონკურენტულ სიტუაციებში გადაიზრდება, განსაკუთრებით თუ უმცირესობათა ჯგუფებისთვის მნიშვნელოვნად არათანასწორი პირობებია, ხშირია შავკანიანთა და ლათინოსთა მხრიდან მტრული დამოკიდებულებები თეთრკანიანებისადმი, რისი მიზეზიც, ნაწილობრივ არის უმცირესობათა მცდელობა, აღიდგინონ დაკარგული თვითშეფასება.

ურთიერთდამოკიდებულება – შესაძლო გამოსავალი

სკოლის დესეგრეგაციას შეუძლია, გზა გაუხსნას მოსწავლეთა შორის გაზრდილ ურთიერთგაგებას, მაგრამ თავსთავად, ეს პრობლემის საბოლოო გადაწყვეტა არ გახლავთ. საქმე ის კი არაა, რომ სხვადასხვა რასისა და ეთნიკური წარმომავლობის ახალგაზრდები უბრალოდ ერთ სკოლაში მოათავსო, არამედ არსებითი ის არის, რა მოხდება მას შემდეგ, რაც ისინი ერთ სივრცეში აღმოჩნდებიან. როგორც უკვე ვნახეთ, თუ კონკურენტული ატმოსფეროა, ყველა ის დაძაბულობა, რაც თავიდანვე არსებობს, კონტაქტის შედეგად, შესაძლოა, უარესად გამწვავდეს. დაძაბულობა, რომელიც ხშირად სკოლის დესეგრეგაციის უპირველესი შედეგია, გარკვეულწილად საზაფხულო ბანაკის იმ ახალგაზრდა ბიჭების ქცევას მაგონებს, მუზაფერ შერიფმა

და მისმა კოლეგებმა რომ ექსპერიმენტულად იკვლიეს. გავისხენოთ, რომ მტრობა ორ ჯგუფს შორის, მათი კონფლიქტურ და კონკურენტულ სიტუაციებში ჩაყენების გზით, აღმოცემდა. და როცა უკვე ეს მტრობა ჩამოყალიბდა, მისი შემცირება უბრალოდ კონფლიქტისა და შეჯიბრის შეწყვეტით აღარ იყო შესაძლებელი. მეტიც, ერთხელ ჩამოყალიბებული უნდობლობის ფონზე, ჯგუფების თანაბარ-სტატუსობრივ, არაკონკურენტულ სიტუაციებში ჩაყენება მხოლოდ მტრობისა და უნდობლობის გაზრდას თუ ემსახურებოდა. ასე, მაგალითად, ამ ჯგუფებში შემაჯავალ ბიჭებს ერთმანეთთან მაშინაც კი ჰქონდათ პრობლემა, როცა უბრალოდ ფილმის საყურებლად ერთად ისხდნენ.

როგორ მოახერხა შერიფმა, რომ ბოლო-ბოლო ეს მტრობა შეესუსტებინა? ეს მან ჯგუფების იმგავრ სიტუაციებში ჩაყენებით შეძლო, სადაც ისინი ერთმანეთზე დამოკიდებულები იყვნენ – სიტუაციებში, სადაც საერთო მიზნის მისაღწევად თანამშრომლობა უწევდათ. მაგალითად, მკვლევარებმა წყლის მომარაგების სისტემის დაზიანებით საგანგაშო სიტუაცია შექმნეს. სისტემის შეკეთების ერთადერთი გზა ის იყო, ბიჭები თუ დაუყოვნებლივ ითანამშრომლებდნენ. მეორე შემთხვევაში, სატვირთო მანქანა მაშინ გაფუჭდა, როცა ბიჭები ექსკურსიაზე იყვნენ. მანქანის ასამუშაველად, საჭირო გახდა, ის საკმაოდ ციცაბო მთაზე ხელით აეყვანათ. ამის მიღწევა კი მხოლოდ ბიჭების ერთობლივი ძალისხმევით იყო შესაძლებელი, განურჩევლად იმისა, თუ რომელ ჯგუფს განეკუთვნებოდნენ ისინი. და ბოლო-ბოლო, მტრული გრძნობები და უარყოფითი სტერეოტიპიზირების პროცესები შემცირდა. ბიჭები სხვადასხვა ჯგუფიდან ერთმანეთს დაუმეგობრდნენ, კარგად შეეწყვნენ და სპონტანურად თანამამშრომლობაც დაიწყეს.

საკვანძო ფაქტორი აქ *ორმხრივი ურთიერთდამოკიდებულება* – სიტუაცია, სადაც ინდივიდებს, მიზნის მისაღწევად, ერთმანეთი სჭირდებათ. რამდენიმე მკვლევარმა თანამშრომლობის სასარგებლო შედეგების დემონსტრირება კარგად გაკონტროლებული ექსპერიმენტებით მოახდინა. მორტონ დოიჩმა, მაგალითად, გვაჩვენა, რომ ჯგუფები პრობლემას უკეთ ჭრიან და უფრო მეგობრულები და ყურადღებიანები არიან, როცა პრობლემის გადაჭრა კოოპერაციულ ატმოსფეროში უწევთ, ვიდრე, როცა უფრო კონკურენტული ატმოსფეროა. მსგავსად, პატრიცია კინანი-სა და პიტერ ქარნეალის (Patricia Keenan & Peter Carnevale) კვლევამ ცხადყო, რომ ჯგუფებს შიგნით თანამშრომლობას შეუძლია, ჯგუფებს შორის თანამშრომლობაც გააღვიოს. ეს ნიშნავს, რომ კოოპერაციული ურთიერთობები, რომელიც ერთ ჯგუფში ყალიბდება, ხშირად მაშინაც იჩენს თავს, როცა ამ ჯგუფს სხვა ჯგუფთან ინტერაქცია უწევს. კინანისა და ქარნეალის კვლევაში, ჯგუფები, რომლებიც კოოპერაციულ ამოცანას ასრულებდნენ, შემდეგ უფრო კოოპერაციულნი იყვნენ სხვა ჯგუფთან მოლაპარაკების დროსაც, ვიდრე ის ჯგუფები, რომლებიც თავიდან კონკურენტული ტიპის სამუშაოში იყვნენ ჩართულნი.

სამწუხაროდ, თანამშრომლობა და ურთიერთდამოკიდებულება არ გახლავთ ის პროცესები, რითიც ამერიკული საკლასო ოთახების დიდი ნაწილი დაიკვეხნიდა, თუნდაც პირველ კლასებში. პირიქით – ამ ქვეყანაში სკოლებში ინტენსიური შე-

ჯიბრია გაბატონებული. მე შანსი მომეცა, ამას ახლოდან დავკირვებოდი, როდესაც მთხოვეს, ოსტინის (ტექსასი) საჯარო სკოლებში, დიდი კრიზისი დროს, ინტერვენცია მომეხდინა. ეს 1971 წელს ხდებოდა. დესეგრეგაცია ახალი მომხდარი იყო და რამდენიმე ძალიან უსიამოვნო ინციდენტიც გამოეწვია. რადგანაც ოსტინი საცხოვრებელი სახლების თვალსაზრისით, სეგრეგირებული იყო, სხვადასხვა ეთნიკური და რასობრივი ჯგუფის ახალგაზრდებმა ერთმანეთი ლამის პირველად ნახეს. ამ პირველ კონტაქტამდე ადგილი ჰქონდა უამრავ ეჭვსა და სტერეოტიპიზირებას. კონტაქტმა, როგორც ჩანს, პრობლემა კიდევ უფრო გაართულა. ასე იყო თუ ისე, აბუჩად ამდგები ქცევები ხშირად მუშტი-კრივეში გადაიზრდებოდა. სიტუაციას მახინჯი ფორმები მიეღო და მეტად სახიფათოც იყო. ჩვენი ილუზიები, რომ დესეგრეგაცია წინასწარგანწყობას ავტომატურად შეამცირებდა, კითხვის ნიშნის ქვეშ დადგა.

როდესაც სკოლის მმართველმა დახმარება მთხოვა, მე და ჩემმა კოლეგებმა სისტემაში შევდგით ფეხი, ოღონდ იმისთვის კი არა, რომ უსიამოვნება დაგვერეგულირებინა, არამედ უფრო იმისთვის, რომ გვენახა, თუ იყო საერთოდ შესაძლებელი, დახმარება გაგვეწია და დესეგრეგაციას იმ პოზიტიური მიზნებისთვის მიეღწია, რომლებიც თავდაპირველად იყო ჩაფიქრებული. პირველ რიგში, სხვადასხვა საკლასო ოთახში მიმდინარე პროცესების სისტემატური დაკვირვება დაიწყო. ჩვენ მიერ დაკვირვებული ყველაზე ცალსახად ტიპური პროცესის ილუსტირებას მეექვსე კლასში განვითარებული ეს სცენარი იძლევა: მასწავლებელი კლასის წინ დგას, სხვამს კითხვას და ელოდება, როდის მიანიშნებენ მოსწავლეები, რომ პასუხი იციან. უმეტესად, 6-დან 10-მდე ბავშვი წამოიჭიმება სკამზე და ხელს სწევს, ზოგი კი ხელს ისე მონდომებით იქნევს, რომ აშკარაა, მასწავლებლის ყურადღების მიპყრობას ცდილობს. რამდენიმე მოსწავლე კი ისე წყნარად ზის და უმისამართოდ იცქირება, გეგონება ცდილობს, ვერაფერს შეამჩნიოსო.

როცა მასწავლებელი ერთ-ერთ მოსწავლეს საპასუხოდ მოიხმობს, იმ მოსწავლეთა გამომეტყველებაში, რომლებიც ენთუზიაზმის მიუხედავად, მასწავლებელმა არ გამოიძახა, იმედგაცრუება, დაბნეულობა და სევდა იგრძნობა. თუ მოსწავლე სწორ პასუხს იტყვის, მასწავლებელი გაიღიმებს და მოწონების ნიშნად თავს დაუკრავს. ამ დროს კი ბუზღუნის ხმები შეიძლება, გაიგოთ, რაც იმ მოსწავლეებისგან მოდის, რომლებიც ყოველმხრივ ცდილობდნენ, მასწავლებლის ყურადღება მიექციათ, მაგრამ სანაცვლოდ, იგნორირება მიიღეს. ბუნებრივია, ისინი გულნატკენები იქნებიან, ვინაიდან არ მიეცათ შანსი, თავიანთი გონებრივი შესაძლებლობები მასწავლებისთვის ეჩვენებინათ.

ამ პროცესის შემწეობით, სასკოლო მასალის პარალელურად, მოსწავლეები სხვა რაღაცებსაც სწავლობენ. პირველ რიგში, ისინი სწავლობენ, რომ კლასში მხოლოდ ერთი ექსპერტია: მასწავლებელი. ასევე, სწავლობენ, რომ მათი დაჯილდოება მოხდება მაშინ, თუ მასწავლებელს ასიამოვნებენ და აქტიურად წარმოაჩენენ, როგორი გონიერები არიან. თანატოლებთან კონსულტირებას არავითარი ჯილდო არ მოაქვს. პირიქით, მრავალი მათგანი სწავლობს, რომ თანატოლები მათი მტრები არიან, რომლებიც უნდა დაამარცხო. გარდა ამისა, კოლაბორაციას ბევრი მასწავ-

ლებელი წარბშეკრული უყურებს: თუ კოლობორაციას სასწავლო პროცესის დროს აქვს ადგილი, ის ხელშემშლელ ფაქტორად აღიქმება, ხოლო თუ მას გამოცდის დროს აქვს ადგილი, ის გადაწერად და მასწავლებლის მოტყუებად მოიხსენიება.

ამგვარ კონკურენტულ პროცესში, თუ თქვენ ის მოსაწავლე ხართ, რომელმაც სწორი პასუხი იცის და მასწავლებელი თქვენს ნაცვლად, თქვენ თანაკლასელს გამოიძახებს, შესაძლოა, იმედები გაგიჩნდეთ, რომ იქნებ კლასელმა არასწორად უპასუხოს; ამით, თქვენ მოგეცემათ შანსი, რომ მასწავლებელს აჩვენოთ, როგორი გონიერი ხართ. მათ, ვინც არასწორ პასუხებს იძლევიან ან მათ, ვინც შეჯიბრში მონაწილეობაზე უარს ამბობენ და არ სწევენ ხელს, უჩნდებათ ტენდენცია, წარმატებული თანაკლასელები მოიძულონ. ხოლო წარმატებულ მასწავლებლებს, თავის მხრივ, ხშირად წარუმატებლების მიმართ აქვთ ანტიპათია; ამ უკანასკნელთ ისინი სულელ და უინტერესო პიროვნებებად მიიჩნევენ. მსგავსი დინამიკა ძალიან უშლის ხელს მეგობრულ დამოკიდებულებებსა და ურთიერთგაგებას. პირიქით, ამან შეიძლება, მტრობა გააჩალოს თვით ერთი და იმავე რასობრივი ჯგუფის წევრებს შორის. როცა საკლასო ოთახის ასეთ კონკურენტულ დინამიკას ემატება ინტერრასობრივი უნდობლობით აპრიორი დაძაბული სიტუაცია, ეს საფუძველს ქმნის იმგვარი ალიაქოთისთვის, რომლის მომსწრენიც ოსტინში გავხდით.

მიუხედავად იმისა, რომ იმ პერიოდში, კლასებში არსებული კონკურენცია ლამის უნივერსალური მოვლენა იყო, ჩვენ, როგორც სოციალური ფსიქოლოგები, მივხვდით, რომ რალაც აშკარად არ იყო რიგზე. ნაწილობრივ სწორედ ზემოთ აღწერილ მუზაფერ შერიფის ექსპერიმენტზე დაყრდნობით, ვიფიქრეთ, რომ კოოპერაციული პროცესი სწორედ ის იყო, რაც ამ სიტუაციაში გვჭირდებოდა. მაგამ როგორ უნდა შეგვექმნა ასეთი პროცესი? სინამდვილეში, ეს არცთუ რთული აღმოჩნდა. რამდენიმე დღის მანძილზე, მე და ჩემმა კოლეგებმა წარმატებით შევქმენით მარტივი კოოპერაციული მეთოდი, რომელიც სპეციფიკურად საკლასო პროცესზე იყო მორგებული. ჩვენი მეთოდი, პრაქტიკულად, უტყუარი აღმოჩნდა. ყველაფერი ისე მოვაწყეთ, რომ მასალის ასათვისებლად და გამოცდის კარგად ჩაბარებისთვის, მოსწავლეებს ერთმანეთთან უნდა ემუშავათ და ეთანამშრომლათ. გამარჯვებაზე მიმართული ქცევები დისფუნქციური გახდა. ჩვენს მეთოდს საკლასო ოთახის ფაზლი ვუწოდეთ, რადგან მისი პრინციპი ფაზლისას ძალიან ჰგავს.

უკეთ რომ გავიგოთ, განვიხილოთ მაგალითი: მეხუთე კლასში, ბავშვები ცნობილ ამერიკელთა ბიოგრაფიებს გადიოდნენ. ისე დაემთხვა, რომ მომდევნო გაკვეთილი განთქმული ჟურნალისტის, ჯოზეფ პულიცერის შესახებ იყო. პირველ ყოვლისა, მოსაწველები ექვს ჯგუფად დაეყავით იმგვარად, რომ ყოველი ჯგუფი მაქსიმალურად მრავალფეროვანი ყოფილიყო (რასისა და გენდერის თვალსაზრისით). შემდეგ შევადგინეთ ჯოზეფ პულიცერის ექვსი აბზაცისაგან შემდგარი ბიოგრაფია. პირველი აბზაცი ეხებოდა პულიცერის წინაპრებს და ამერიკაში მისი ჩამოსვლის ისტორიას; მეორე აბზაცი პულიცერის ბავშვობისა და მოზარდობის შესახებ იყო; მესამე აბზაცში მოთხრობილი იყო პულიცერის ახალგაზრდობაზე, მის განათლებასა და პირველ სამუშაოზე; მეოთხე აბზაცში პულიცერი უკვე შუახნის ასაკის

კაცი იყო და იმ ამბებზე ეწერა, თუ როგორ დააფუძნა მან თავისი პირველი გაზეთი; და ა.შ. ჯოზეფ პულიცერის ცხოვრების ყველა მთავარი ასპექტი ცალკეულ აბზაცებში იყო გადანაწილებული. ჯოზეფ პულიცერის ეს ბიოგრაფია გავამრავლეთ, თითოეული ასლი ექვს ერთ-აბზაციან სექციად დაჯჭვრით და ექვს-მოსწავლიან ჯგუფში შემავალ თითოეულ ბავშვს ექვსიდან თითო აბზაცი მივეცით. ამგვარად, ყოველ სასწავლო ჯგუფს ჰქონდა პულიცერის მთლიანი ბიოგრაფია, მაგრამ ჯგუფში შემავალ ცალკეულ მოსწავლეს ამ ბიოგრაფიის მხოლოდ ერთი მეექვსედი ჰქონდა. იმისათვის, რომ პულიცერის ბიოგრაფიაზე სრული სურათი შექმნოდა, თითოეულ მოსწავლეს ჯგუფში შემავალი დანარჩენი მოსწავლეების მონათხრობისთვის გულისყურით უნდა მოესმინა.

მასწავლებელმა ბავშვებს აუწყა, რომ ერთმანეთთან ცოდნის გაზიარებისთვის გარკვეული დრო ჰქონდათ. მან, ასევე, აუწყა, რომ ამ დროის გასვლის შემდეგ, მათ ცოდნას შეამოწმებდა.

რამდენიმე დღეში, მოსწავლეები მიხვდნენ, რომ ჯგუფში შემავალი ყველა დანარჩენი მოსწავლის დახმარების გარეშე, ვერცერთი მათგანი გაართმევდა თავს დავალებას. მათ ისწავლეს იმ ფაქტის პატივისცემა, რომ ჯგუფის თითოეულ წევრს (ამ უკანასკნელის რასის, გენდერისა თუ ეთნიკური წარმომავლობის განურჩევლად) უნიკალური და არსებით წვლილი შეჰქონდა მათი სწავლის პროცესში და შემდგომ ტესტირებაზე მათ წარმატებაში. ახლა, ერთი ექსპერტის (მასწავლებლის) ნაცვლად, თითოეული სტუდენტი თავის სეგმენტში თავად იყო ექსპერტი. და ერთმანეთის დაცინვის მაგივრად, მათ ერთმანეთის გვერდში დგომა დაიწყეს, რადგან თითოეული მოსწავლის ინტერესში შედიოდა, რომ მოსწავლეს, რომელიც აბზაცის შინაარსს ჰყვებოდა, მასალის გადმოსაცემად მაქსიმალურად კარგი უნარები ჰქონოდა.

როგორც უკვე ვთქვი, ამ ყველაფერს რამდენიმე დღე დასჭირდა. კოოპერაციული ქცევა მყისიერად არ ხდება. ჩვენს ექსპერიმენტში მონაწილე სტუდენტები სკოლაში, წლების მანძილზე, შეჯიბრს იყვნენ დაჩვეულნი. პირველი დღეების განმავლობაში, უმეტესობა მათგანი ერთმანეთთან შეჯიბრს ცდილობდა, მიუხედავად იმისა, რომ შეჯიბრი აქ დისფუნქციური იყო. მოდით, ერთ რეალურ მაგალითზე განვიხილოთ, რომელიც ტიპურად ასახავს, თუ რა პრობლემებს აწყდებოდნენ თანამშრომლობის დასწავლის პროცესში ბავშვები. ჩვენს ერთ-ერთ ჯგუფში იყო მექსიკელი ამერიკელი ბიჭი, რომელსაც ახლა კარლოსად მოვიხსენიებ. კარლოსს ჯოზეფ პულიცერის ახალგაზრდობის შესახებ უნდა მოეყოლა. მან იცოდა მასალა, მაგრამ ძალიან ნერვიულობდა და ძალიან უჭირდა. წინა კვირების განმავლობაში, მისი ანგლო-საქსი თანაკლასელები მას აქცენტის გამო დასცინოდნენ, ჰოდა, ახლაც ემინოდა, იგივე არ განმეორებულა.

კარლოსი ენის ბორძიკითა და ყოყმანით ჰყვებოდა და ნერვიულად მოძრაობდა. ალბათ ცხადია, რომ ჯგუფის წევრები მას არ ამხნევებდნენ. ისინი კონკურენტული კლასის უხემ და დამაკნინებელ ტაქტიკებში მეტისმეტად კარგად იყვნენ დახელოვნებულნი. მათ იცოდნენ, რა უნდა ექნათ, როცა ბავშვი დაბრკოლებას გადააწყდებოდა, მით უფრო, თუ დარწმუნებულები იყვნენ, რომ ეს ბავშვი სულელი

იყო. ისინი მას დასცინოდნენ. ჩვენი ექსპერიმენტის დროს, ერთმა გოგონამ, მერიმ, მას ასეთი რამეც კი უთხრა: „ოჰ, არ იცი, ჰო? დებილი და იდიოტი ხარ. აზრზე არა ხარ, რას აკეთებ.“ ჩვენს საწყის ექსპერიმენტში, ჯგუფებს მსუბუქ მონიტორინგს უწევდა კვლევის ასისტენტი, რომელიც ხან ერთ ჯგუფთან შევიდოდა, ხან – მეორესთან. როცა ეს ინციდენტი მოხდა, ჩვენმა ასისტენტმა მცირედი ინტერვენცია მოახდინა: „თუ ასე გინდათ, შეგიძლიათ, გააგრძელოთ. შეიძლება, ერთობით კიდევ ამით. მაგრამ ეს არ დაგეხმარებათ ჯობზე პულიცერის ახალგაზდრობის სწავლაში. სხვათა შორის, გამოცდამდე საათზე ნაკლებია დარჩენილი.“ ყურადღება მიაქციეთ, როგორც შეიცვალა განმტკიცების მიმართულება. მერი ახლა კარლოსის მასხრად აგდებიდა, მაშინც დამინც ვერაფერს გამოჩვენებდა. პირიქით, უფრო თუ დაკარგავდა რაღაცებს.

რამდენიმე მსგავსი გამოცდილების შემდეგ, კარლოსის ჯგუფში მოსწავლეებმა, საბოლოოდ, გაიაზრეს, რომ ერთადერთი გზა, რითიც იმ ფრაგმენტს ისწავლიდნენ, რომლის სწავლებასაც მათთვის კარლოსი ცდილობდა, გახლდათ ის, რომ კარლოსის მონაყოლისთვის უფრო მეტი ყურადღება დაეთმოთ. ნელ-ნელა, მათ კარგ მსმენელებად ჩამოყალიბება იწყეს. ზოგი მათგანი კარგი ინტერვიუერიც კი გახდა. კარლოსის იგნორირების ან დაცინვის ნაცვლად, როცა მას ნასწავლის გადმოცემის დროს პატარა პრობლემები ექმნებოდა, ჯგუფის წევრებმა თავაზიანი, ცნობისმოყვარე კითხვების დასმა დაიწყეს – ისეთი კითხვების, რომელიც კარლოსს უადვილებდა გადმოეცა ის, რაც თავში ჰქონდა. ამგვარ მოპყრობაზე კარლოსის რეაქცია ის იყო, რომ უფრო დამშვიდდა. გაზრდილ სიმშვიდეს კი კომუნიკაციის უნარების გაუმჯობესება მოჰყვა. რამდენიმე კვირაში, დანარჩენმა ბავშვებმა გააცნობიერეს, რომ კარლოსი გაცილებით გონიერი იყო, ვიდრე მათ ეგონათ. და იმის გამო, რომ მეტ ყურადღებას აქცევდნენ, მასში ისეთი რამეების დანახვა დაიწყეს, რაც აქამდე არასდროს შეემჩნიათ. ნელ-ნელა მისი მოწონებაც დაიწყეს. კარლოსს, თავის მხრივ, ნელ-ნელა უფრო მოსწონდა სკოლა და თავისი ჯგუფის ანგლო-საქს წევრებს უკვე არა მტანჯველებად, არამედ დამხარე და პასუხისმგებელიან ადამიანებად აღიქვამდა. გარდა ამისა, იმის კვლადაკვალ, რომ კლასში მნიშვნელოვნად უფრო კომფორტულად გრძნობდა თავს და თავდაჯერებულობაც ემატებოდა, მისი აკადემიური მოსწრებაც გაუმჯობესდა. მანკიერი წრე შეტრიალდა: ის ელემენტები, რომლებიც სპირალის დაღმასვლას იწვევდა, შეიცვალა და ახლა სპირალმა აღმასვლა იწყა. რამდენიმე კვირაში, კლასის მთლიანი ატმოსფერო დრამატულად ტრანსფორმირდა.

ამის შემდეგ, ოსტინის სკოლის შემთხვევითად შერჩეულ რამდენიმე კლასში ჩვენი მეთოდი განვახორციელეთ და ეს კლასები იმ კლასებს შევადარეთ, რომლებშიც ტრადიციული კონკურენტული მეთოდები იყო გამოყენებული. ნათელი და კონსისტენტური შედეგები მივიღეთ. ე.წ. ფაზლის კლასებში, რეალურ გამოცდებს ბავშვები უფრო წარმატებით აბარებდნენ, უფრო მოსწონდათ ერთმანეთიცა და სკოლაც და უფრო მაღალი თვითშეფასება ჩამოუყალიბდათ, ვიდრე ბავშვებს ტრადიციული კლასებიდან. ფაზლის კლასებში, ბავშვებს შორის ერთმანეთისადმი გაზრდილმა

სიმპათიამ ეთნიკური და რასობრივი ბარიერები გადალახა და შედეგად წინასწარ-განწყობებისა და სტერეოტიპიზირების მკვეთრი შემცირება გამოიღო. იგივე ექსპერიმენტი რამდენიმე ქალაქის ათობით კლასში ჩავატარეთ და ყოველთვის მსგავს შედეგებს ვიღებდით.

წლების განმავლობაში, კვლევებმა ცხადყო, რომ ფაზლის მეთოდის ეფექტურობა ამერიკელებითა და ბავშვებით არ შემოიფარგლება. ფაზლის მეთოდი დიდი წარმატებით იქნა გამოყენებული ევროპაში, აფრიკაში, ახლო აღმოსავლეთში და ავსტრალიაში ყველა დონის მოსწავლეებთან – პირველი კლასებით დაწყებული, უნივერსიტეტით დამთავრებული. მკვლევარებმა ფაზლის მეთოდი იმ სხვადასხვა წინასწარგანწყობის კონტექსტშიც გამოიყენეს, რომელიც ხალხს შეზღუდული ფიზიკური ან ემოციური შესაძლებლობების ადმიანების მიმართ აქვთ. ერთ-ერთ ასეთ ექსპერიმენტში, კოლეჯის სტუდენტები ურთიერთობაში შედიოდნენ სტუდენტთან, რომელიც ყოფილ ფსიქიატრიულ პაციენტად იყო წარმოჩენილი. ინტერაქციები სტრუქტურირებული სწავლების სიტუაციის ნაწილი იყო, რომლის დროსაც, ზოგ სტუდენტს „ყოფილ ფსიქიატრიულ პაციენტთან“ ფაზლის ტიპის ჯგუფში უწევდა ურთიერთობა, მაშინ, როცა დანარჩენები მასთან უფრო ტრადიციულ სასწავლო გარემოში ურთიერთობდნენ. შედეგები გასაოცარია: ფაზლის ჯგუფში შემავალი სტუდენტები ძალიან მალე ივიწყებდნენ თავიანთ სტერეოტიპულ მოლოდინებს; მათ „ყოფილი ფსიქიატრიული პაციენტი“ უფრო მოსწონდათ და მასთან ურთიერთობით სიამოვნებას უფრო იღებდნენ, ვიდრე ისინი, ვინც მას უფრო ტრადიციულ სასწავლო გარემოში შეხვდნენ. გარდა ამისა, ისინი, ვინც „ყოფილ ფსიქიატრიულ პაციენტთან“ ფაზლის სესიები გაიარეს, ფსიქიატრიულ პაციენტებს, ზოგადად, გაცილებით პოზიტიურად ახასიათებდნენ.

საფუძვლად მდებარე მექანიზმები რატომ იწვევს ფაზლის მეთოდი ასეთ დადებით შედეგებს? მისი ეფექტურობის ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ კოოპერაციული სტრატეგია ადამიანებს ერთმანეთისათვის „სამსახურის გამწევ“ სიტუაციაში ათავსებს. ანუ, ჯგუფში შემავალი ყოველი ინდივიდი, ჯგუფის დანარჩენ წევრებთან ცოდნის გაზიარების გზით, მათ სამსახურს უწევს. ალბათ გახსოვთ, მე-5 თავში განხილული მაიკ ლეიპისა და დონა ეინშტადის (Mike Leippe & Donna Eisenstadt) ექსპერიმენტი. ამ ექსპერიმენტმა აჩვენა, რომ ია ადამიანები, რომელთა ქცევა სხვებისთვის სარგებლის მომტანი იყო, თანდათან უფრო კეთილადგნობილნი ხდებოდნენ იმ ხალხის მიმართ, ვისაც ეხმარებოდნენ.

განსხვავებული, თუმცა შემავსებელი მექანიზმის ილუსტირირებას სამუელ გაერტნერისა და მისი კოლეგების ექსპერიმენტი იძლევა. მათ აჩვენეს, რომ ადამიანთა მიერ გამოყენებული კოგნიტური კატეგორიების შეცვლით, კოოპერაციის პროცესი ამცირებს ჯგუფებს შორის არსებულ ბარიერებს. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თანამშრომლობა ცვლის ჩვენს ტენდენციას და „სხვებად“ კატეგორიზებულ გარე ჯგუფებს ახლა „ჩვენიანების“ კატეგორიში ვაქცევთ. მაგრამ რეალურად როგორ ხდება „სხვების“ „ჩვენიანებად“ გარდაქმნა? ჩემი ღრმა რწმენით, ამ პროცესის მედიატორი **ემპათია** – უნარი, განიცადო ის, რასაც შენი ჯგუფის წევრი განიცდის.

კონკურენტულ საკლასო ოთახში, უპირველესი მიზანია, აჩვენო მასწავლებელს, თუ როგორი სხარტი ხარ და შეგიძლია, არც კი მიაქციო თანაკლასელებს ყურადღება. მაგრამ ფაზლის სიტუაცია განსხვავებულია. იმისათვის, რათა ფაზლის კლასში ეფექტურად ჩაერთოს, თითოეულმა სტუდენტმა დიდი ყურადღება უნდა დაუთმოს ჯგუფის ნებისმიერ წევრს, რომელიც დავალებას ჰყვება. ამ პროცესში, მონაწილეები სწავლობენ, რომ დიდი შედეგების მიღწევას შესაძლებელი, თუ თითოეულ თანაკლასელს საკუთარი მოთხოვნილებების შესაფერისად მიუდგება. მაგალითად, ელისმა, შესაძლოა, ისწავლოს, რომ კარლოსი ცოტათი მორცხვი ბიჭია და ფრთხილ მიდგომას საჭიროება, მაშინ როცა, ფილისი ისეთი ყბედია, რომ შესაძლო, ელისს ხანდახან მისი გაჩუმებაც კი მოუხდეს. პიტერთან ხუმრობა შესაძლებელია, მაშინ როცა სერენა მხოლოდ სერიოზულ თემებზე რეაგირებს.

თუ ჩვენი ანალიზი საფუძვლიანია, მაშინ გამოდის, რომ ფაზლის ჯგუფებში მუშაობა პატარების ზოგადი ემპათური უნარების გაძლიერებამდე მიგვიყვანს. ამ მოსაზრების შესამოწმებლად, დაიენ ბრიჯმენმა (Diane Bridgeman) 10 წლის ბავშვებთან ჭკვიანური ექსპერიმენტი ჩაატარა. ექსპერიმენტამდე, ბავშვების ნაწილი, ორი თვის მანძილზე, ფაზლის კლასებში იყვნენ ჩართულნი; ხოლო მეორე ნაწილს ეს დრო ტრადიციულ კლასებში ჰქონდა გატარებული. ბრიჯმენი, თავის ექსპერიმენტში, ბავშვებს კომიქსების სერიას აჩვენებდა, რაც ბავშვის ემპათიის უნარის შესამოწმებლად იყო გამიზნული, ანუ ბრიჯმენს აინტერესებდა, რამდენად შეძლებდნენ ბავშვები კომიქსის გმირების ადგილას საკუთარი თავის ჩაყენებას. მაგალითად, ერთ-ერთ კომიქსში, პირველ პანელში დახატული იყო პატარა ბიჭი, რომელიც აეროპორტში, სევდიანი სახით მამას ემშვიდობებოდა. მომდევნო პანელში, ფოსტალიონს ბიჭთან ამანათი მიჰქონდა. მესამე პანელში, ბიჭი ხსნიდა ამანათს, შიგნით კი სათამაშო თვითმფრინავი ხვდებოდა და ტირილს იწყებდა. ბრიჯმენი ეკითხებოდა ბავშვებს, მათი აზრით, რატომ ტიროდა ბიჭი თვითმფრინავის დანახვაზე. თითქმის ყველა ბავშვი სწორად პასუხობდა – იმიტომ რომ, სათამაშო თვითმფრინავის შემხედვარეს, მამა აგონდება და ენატრებაო. შემდეგ, ბრიჯმენი პატარებს საკვანძო კითხვას უსვამდა: „რა იფიქრა ფოსტალიონმა, როცა დაინახა, როგორ ატირდა ბიჭი ამანათის გახსნის შემდეგ?“

ბავშვების უმრავლესობა ამ ასაკში კონსისტენტურ შეცდომას უშვებს; მათ ჰგონიათ, რომ ყველამ იცის ის, რაც იცინა მათ. ამდენად, ბავშვები ტრადიციული კლასებიდან ფიქრობდნენ, რომ ფოსტალიონს უნდა სცოდნოდა, რომ ბიჭი იმიტომ იყო ცუდ გუნებაზე, რომ საჩუქარი წასულ მამას აგონებდა. მაგრამ ფაზლის კლასის ბავშვებმა სხვაგვარად უპასუხეს. ფაზლის მეთოდთან გამოცდილების გამო, მათ შეძლეს, მოვლენები ფოსტალიონის პერსპექტივიდან დაენახათ, მის ადგილას დაეყენებინათ თავი. შესაბამისად, ისინი მიხვდნენ, რომ ფოსტალიონი დაიბნეოდა, როცა დაინახავდა, რომ კარგი საჩუქრის მიღებისას, ბიჭმა უცებ ტირილი დაიწყო. – ფოსტალიონი ხომ არ ყოფილა აეროპორტში დამშვიდობების სცენის მოწმე?!

ერთი შეხედვით, ეს ყველაფერი, შესაძლოა, მაინცდამაინც მნიშვნელოვნად არ მოგვეჩვენოს. ბოლო-ბოლო, ვის ენაღვლება, აქვთ თუ არა, ბავშვებს უნარი, გა-

მოიცნონ, რა ხდება კომიქსის პერსონაჟების ტვინებში? მაგრამ სინამდვილეში, ეს ყველას უნდა გვანაღვლებდეს და თან ძალიან. გაიხსენეთ წინა თავში ჩვენი დისკუსია კოლუმბინის ტრაგედიის შესახებ. იმავე თავში, ჩვენ ხაზს ვუსვამდით ემპათიის როლს აგრესიის შემსუბუქების საკითხში. ის დონე, რა დონემდეც პატარებს შეუძლიათ, განივითარონ უნარი, სამყარო სხვისი პერსპექტივითა და დაინახონ, ინტერპერსონალური ურთიერთობებისთვის, ზოგადად, ძალიან მნიშვნელოვანია. თუ გვაქვს უნარი, გავიგოთ, რას განიცდის მეორე ადამიანი, უფრო მეტია შანსია, ამ ადამიანს გულით გავუგოთ. თუ ამ ადამიანს გულით გავუგებთ, მაშინ, პრაქტიკულად, შეუძლებელი ხდება, რომ მის წინააღმდეგ წინასწარგანწყობით განვიმასჭვალოთ, რომ ის დაეჩაგროთ, აბუჩად ავიგდოთ და დავამცროთ. ჩემი ვარაუდით, კოლუმბინის მაღალ კლასებში (ან კოლუმბინის დაწყებით და საშუალო კლასებში) ფაზლის სტრატეგია რომ ყოფილიყო გამოყენებული, ტრაგედიის აცილება შესაძლებელი იქნებოდა და ის ახალგაზრდებიც დღეს ცოცხლები იქნებოდნენ.

ფაზლის ტექნიკა მე და ჩემმა სტუდენტებმა 1971 წელს შევექმენით. შემდეგ, მსგავსი კოოპერაციული ტექნიკები სხვებმაც განავითარეს. ეს კოოპერაციული სტრატეგიები და ფაზლის მეთოდი, რომლის განმაცვიფრებელი შედეგებიც ამ თავშია აღწერილი, ამერიკის ყველა რეგიონში, ათასობით საკლასო ოთახში იქნა განხორციელებული. რასობრივი ურთიერთობების წამყვანმა ექსპერტმა, ჯონ მაკკონაჰეიმ (John McConahay) კოოპერაციულ სწავლებას დესეგრეგირებულ სკოლებში რასობრივი ურთიერთობის გასაუმჯობესების ერთადერთი ყველაზე ეფექტური პრაქტიკა უწოდა. ის, რაც ერთ-ერთ სასკოლო სისტემაში უბრალო ექსპერიმენტის სახით დაიწყო, ნელ-ნელა საჯარო განათლების დარგში მნიშვნელოვანი ძალა ხდება. სამწუხაროდ, მთავარი სიტყვა წინამორბედ წინადადებაში „ნელ-ნელა“ გახლავთ. საგანმანათლებლო სისტემა, ყველა სხვა ბიუროკრატიული სისტემის მსგავსად, ცვლილებისადმი რეზისტენტულია. როგორც კოლუმბინის მკვლელობა გვიჩვენებს, ამ „სინელეს“ ტრაგიკული შედეგების მოტანა შეუძლია.

მრავალფეროვნების სირთულე მრავალფეროვნება ერთი, ქალაქში, სამეზობლოში ან სკოლაში შეიძლება, მეტად სასიამოვნო რამ იყოს, მაგრამ ამავე დროს, ის, შესაძლოა, უსიამოვნების წყაროდაც მოგვევლინოს. დესეგრეგაციამ საშუალება მოგვცა, მრავალფეროვნებიდან სარგებელი მიგვეღო. თუმცა, იმისათვის, რომ მაქსიმალური სარგებელი მივიღოთ, უაღერსად მნიშვნელოვანია, რასობრივი და ეთნიკური სხვაობების განურჩევლად, მაქსიმალურად ჰარმონიული ურთიერთობები ვისწავლოთ. ალბათ თქმასაც არ საჭიროებს, რომ დიდი გზის გავლა მოგვიწევს, ვიდრე ამერიკაში რაიმე ისეთს მივალწევთ, რაც რასობრივ ან ეთნიკურ ჰარმონიასთან მიახლოებული იქნება. კოოპერაციული სწავლების დანერგვა ჩვენს სკოლებში, ამ მიზნისკენ სვლაში გვეხმარება. ეთნიკურად მრავალფეროვანი ერის წინაშე არსებული გამოწვევები გრაფიკულად აღწერა პულიცერის პრემიის^{vii} მფლობელმა რეპორტიორმა, დევიდ შიპლერმა. არცთუ დიდი ხნის წინ, მან ძირფესვიანად შემოიარა ამერიკა

vii Pulitzer Prize – პრესტიჟული ამერიკული პრემია, რომელიც გაიცემა მიღწევებისთვის შემდეგ სფეროებში: საგაზეთო და ონლაინ ჟურნალისტიკა, ლიტერატურა, მუსიკა და დრამა. პული-

და უამრავ ადამიანთან ჩაიწერა ინტერვიუ მათი რასობრივი ემოციებისა და დამოკიდებულებების შესახებ. მისი საკმაოდ შეულამაზებელი დასკვნა შეჯამებულია მისი წიგნის სათაურში: „უცხოთა ქვეყანა“ (A Country of Stragglers). შიპლერის დაკვირვებით, ამერიკელთა უმეტესობას უბრალოდ არ აქვს სხვა რასის წარმომადგენლებთან ურთიერთობა; შესაბამისად, უამრავი ეჭვი და გაუგებრობა იჩენს თავს. როცა შიპლერის წიგნს ვკითხულობდი, გამახსენდა ერთი ფრაზა, რომელიც ტექსასის სკოლის დირექტორმა 1971 წელს მითხრა, ანუ მაშინ, როცა დესეგრეგაციას მის სკოლაში პრობლემები გამოეწვია: „მისმინეთ, პროფესორო, მთავრობამ შეიძლება, აიძულოს შავკანიანი და თეთრკანიანი ბავშვები, რომ ერთი და იგივე სკოლაში იარონ,“ – თქვა მან, – „მაგრამ მათ ვერავინ აიძულებს, ერთად კარგი დრო ატარონ“ (ყურადღებებიანი მკითხველი მიხვდება, რომ ეს ერთგვარი ვარიაციაა ამ თავში ზემოთ აღწერილ თემაზე, რომელსაც უილიამ გრემ სამნერი გადააწყდა).

ამავე დღეს, როცა დირექტორმა ეს სიტყვები მითხრა, ლანჩის დროს სკოლის ეზოში დავხეტიალობდი და – გეგონება, მისი აზრის დადასტურება მინდოდაო – მივხვდი, რომ ის, რასაც მე ვხედავდი, არ იყო ინტეგრირებული სკოლა. მეტიც, ინტეგრირებული სკოლისაგან შორს იყო. მე სეგრეგირებულ ჯგუფებს ვხედავდი: ერთ ჯგუფში თავმოყრილ შავკანიან ახალგაზრდებს; მეორე ჯგუფში თავმოყრილ ლათინოს ახალგაზრდებს; და მესამე ჯგუფში თავმოყრილ თეთრკანიან ახალგაზრდებს. ცხადია, არაა გასაკვირი, რომ ერთი და იმავე რასისა და ეთნიკური წარმომადგენლები ერთმანეთის კომპანიას ანიჭებდნენ უპირატესობას. და თავისთავად, ამაში ცუდი არაფერია, ოღონდ იქამდე, სანამ ეს უპირატესობები ექსკლუზიურ ქცევებში არ დაიძვედრებს თავს. რამდენიმე კვირის შემდეგ, რაც ამავე სკოლაში ფაზლის ტექნიკა წამოვიწყეთ, უეცრად (და საკმაოდ მოულოდნელადაც) სრულიად გამაოცა იმის გაცნობიერებამ, რომ მოსწავლეთა, პრაქტიკულად, ყველა ჯგუფი სრულად ინტეგრირებული გახდა. არავინ „აიძულებდა“ ახალგაზრდებს ერთმანეთის მოწონებას. ისინი რეალურად ირჩევდნენ, რასობრივი და ეთნიკური წარმომავლობის განურჩევლად, ერთმანეთთან ურთიერთობას. ფაზლის გამოცდილება ამკარად აუფერულედა უწინდელ უნდობლობასა და ეჭვებს. მახსოვს, როგორ ვფიქრობდი: „აი, როგორ უნდა ხდებოდეს, *სინამდვილეში!*“

დე ფაქტო სეგრეგაციის ორმა საუკუნემ, შესაძლოა, ჩვენი ერის ზრდასრულთა უმეტესობა მართლაც „უცხოთა ქვეყანად“ აქცია, მაგრამ ის ათობით ათასი ბავშვი, რომლებსაც ერთობლივად აქვთ კოოპერაციული სწავლა გამოცდილი, მომავლის იმედს გვაძლევს – იმედს, რომ ეს ბავშვები, საბოლოოდ, ისეთ ზრდასრულებად ჩამოყალიბდებიან, რომლებმაც ისწავლეს მრავალფეროვნებით სიამოვნებისა და სარგებლის მიღება, რომელთაც ისწავლეს ერთმანეთის მოწონება და პატივისცემა და რომლებიც ერთმანეთისგან სწავლას კვლავ გააგრძელებენ.

ცერის პრემია 1917 წელს დაარსდა. მის დაარსებას საფუძვლად დაედო სახელგანთქმული უნგრელი ამერიკელი გამომცემლის, ჯოზეფ პულიცერის (Joseph Pulitzer; 1847–1911) ანდერძი.

მონონება, სიყვარული და ინტერპერსონალური მბრძნობიარობა

როგორც სოციალურ ცხოველებს, ჩვენ შეგვიძლია ერთმანეთთან სხვადასხვაგვარად მოპყრობა – შეგვიძლია, ვიყოთ კეთილიც და ბოროტიც, დამხმარეც და ეგოისტიც, ყურადღებიანიც, მოყვარულიც და უხეშიც, როგორც გნებავთ. წინა თავებში მე ძირითადად მუქ ფერებში ავსახე ადამიანის ქცევა, მის ისეთ ასპექტებზე ვისაუბრე, როგორცაა მორჩილება, აგრესია და მიკერძოებული წინასწარგანწყობა. ამ თავში მე სოციალური ცხოვრების უფრო რბილ, სასიამოვნო და ბედნიერ მხარეს აღვწერ: ინტერპერსონალურ მიმზიდველობას. რატომ მოსწონთ ადამიანებს ერთმანეთი? და რაც უფრო იდუმალია, რატომ უყვარდებათ მათ ერთმანეთი?

ტირმინში „მიმზიდველობა“ ბევრი რამ იგულისხმება: იმ ადამიანებიდან დაწყებული, ვისთან ერთად მუშაობაც მოგვწონს, ან ვისთანაც კარგად ვატარებთ დროს, ვინც ჩვენი მეგობრები და მესაიდუმლეები ხდებიან, ღრმა და სერიოზული სიყვარულით დამთავრებული. რატომ მოგვწონს ზოგიერთი ადამიანი და არ მოგვწონს სხვები? ყველა იმ ადამიანს შორის, რომლებიც მოგვწონს, რატომ გვიყვარდება ვინმე „განსაკუთრებული“? როგორ იცვლება სიყვარული წლების განმავლობაში? და ბოლოს, რატომ იზრდება ან რატომ ქრება ჩვენი სიყვარული სხვა ადამიანისადმი?

მიმზიდველობის პრობლემა უძველესი დროიდან მოდის. გამოქვაბულების ხანის პირველი სოციალური ფსიქოლოგი, ალბათ, ფიქრობდა, რა უნდა მოემოქმედებინა, რომ მეზობელი გამოქვაბულის მკვიდრს მოსწონებოდა, ან ნაკლებად დაეწუნებინა ის – ყოველ შემთხვევაში, ის მაინც უნდა მოეხერხებინა, რომ მეზობელს მისთვის თავში კომბლის ჩარტყმა არ მოენდომებინა. ალბათ, ხმალკბელია ფეფვის ხორცი მიუტანა საჩუქრად, რათა ეს პრობლემა მოეგვარებინა. იქნებ, კბილების ჩვენების ახალი მეთოდიც სცადა – არა დალრენისა და მუქარის მანიშნებელი, არამედ უფრო რბილი და მორჩილი გამომეტყველებით – ჟესტი, რომელსაც თანამედროვე ადამიანები ღიმილს ვუწოდებთ.

რამდენიმე ათასი წლის შემდეგაც ადამიანები ბევრს ფიქრობენ მიმზიდველობისთვის საჭირო პირობების შექმნაზე – როგორ უნდა მოვიქცეთ, რომ მერხზე გვერდით მჯდომ, მეზობელ სახლში, ანდა სულაც სხვა ქვეყანაში მცხოვრებ ადამიანს მოგვწონოთ, ან, თუ ამას ვერ მივაღწევთ, ჩვენი შეურაცხყოფისაგან და განადგურების მცდელობისგან მაინც შეიკავოს თავი. რა ვიცი მიმზიდველობის

გამომწვევი მიზეზების შესახებ? როცა ჩემს მეგობრებს ვეკითხები, რატომ მოსწონთ ზოგიერთი ნაცნობი სხვებზე მეტად, ძალიან მრავალფეროვან პასუხებს ვიღებ. ყველაზე გავრცელებული პასუხებია, რომ ადამიანებს ყველაზე მეტად ისინი მოსწონთ, 1) ვისი აზრები და ინტერესებიც ემთხვევა მათ საკუთარს; 2) ვისაც აქვს რაიმე სახის უნარი ან ცოდნა; 3) ვისაც გააჩნია სასიამოვნო და შესანიშნავი თვისებები, როგორცაა ერთგულება, კეთილგონიერება, პატიოსნება და სიკეთე; 4) ვისაც მოსწონს თავად ისინი.

ეს მიზეზები ძალიან ლოგიკურია. ისინი ემთხვევა დეილ კარნეგის ძალიან მანიპულაციური სათაურის მქონე წიგნში „როგორ შევიძინოთ მეგობრები და როგორ მოვახდინოთ გავლენა ადამიანებზე“ მოტანილ რჩევებსაც. მიუხედავად მანიპულაციური სათაურისა, ინტერპერსონალური ურთიერთობების რეცეპტების ეს წიგნი ზუსტად ისაა, რასაც ადამიანები ეძებენ; ის ყველა დროის ერთ-ერთი საუკეთესო ბესტსელერია. ეს სულაც არაა გასაკვირი. ამერიკელებს ძალიან აწუხებთ, მოსწონთ თუ არა ისინი სხვებს და ახდენენ თუ არა შთაბეჭდილებას. საშუალო სკოლის მოსწავლეთა გამოკითხვებში ჩანს, რომ მათ ყველაზე მეტად სხვების რეაქცია ადარდებთ საკუთარი თავისადმი – ძალიან უნდათ, რომ სხვა ადამიანებს მეტად მოსწონდეთ ისინი. ამგვარი წუხილი ყველაზე მძაფრია მოზარდობის პერიოდში, როდესაც თანატოლთა ჯგუფი უზარმაზარ გავლენას ახდენს ადამიანზე, მაგრამ მოწონების სურვილი მხოლოდ ამერიკელ მოზარდებს არ ახასიათებთ. სხვების მოსახიბლი მარტივი ფორმულის ძიება უნივერსალურია. სხვა რომ არაფერი ვთქვათ, დეილ კარნეგის წიგნი 35 ენაზე ითარგმნა და მას ხარბად ეწაფებოდნენ მთელ მსოფლიოში.

კარნეგის რჩევა მარტივად უღერს: თუ გინდათ, რომ ადამიანებს მოსწონდეთ, იყავით სასიამოვნო, თავი მოაჩვენეთ, რომ თქვენც მოგწონთ ისინი, გამოამჟღავნეთ ინტერესი მათთვის საინტერესო თემებისადმი, „გულუხვად დაარიგეთ შექება“, დაეთანხმეთ. მართალია ეს? ეფექტურია ეს ტაქტიკა? გარკვეულწილად, ეფექტურია, განსაკუთრებით გაცნობის პროცესის საწყის ეტაპებზე. კარგად გაკონტროლებული ლაბორატორიული ექსპერიმენტების მონაცემები ადასტურებს, რომ ჩვენ უფრო მეტად მოგვწონს სასიამოვნო თვისებების მქონე ადამიანები, ვიდრე უსიამოვნო თვისებების მქონენი; ჩვენ უფრო მეტად მოგვწონს ადამიანები, რომლებიც გვეთანხმებიან, ვიდრე ისინი, ვინც არ გვეთანხმება; უფრო მეტად მოგვწონს ადამიანები, რომლებსაც მოვწონვართ, ვიდრე ისინი, რომლებსაც არ მოვწონვართ; უფრო მეტად მოგვწონს ადამიანები, რომლებიც თანამშრომლობენ ჩვენთან, ვიდრე ისინი, რომლებიც გვექიშებიან; უფრო მეტად მოგვწონს ადამიანები, რომლებიც გვაქებენ, ვიდრე ისინი, რომლებიც გვაკრიტიკებენ; და ასე შემდეგ. ინტერპერსონალური მიმზიდველობის ეს ასპექტები ერთ განზოგადებაში ერთიანდება: ჩვენ მოგვწონს ადამიანები, რომელთა ქცევა მაქსიმალურ ჯილდოს გვთავაზობს მინიმალური ხარჯის ფასად.

ჯილდოს თეორია ინტერპერსონალურ მიმზიდველობაში ძალიან ბევრ ფაქტს ხსნის. ის გვაძლევს საფუძველს, ავხსნათ, რატომ მოგვწონს ფიზიკურად ლამაზი ადამიანები უფრო მეტად, ვიდრე ულამაზონი – იმიტომ, რომ მათი კარგი გარე-

ნობა „ესთეტიკური“ ჯილდოს მომტანია. ამავდროულად, ის გვაძლევს საშუალებას, დავასკვნათ, რატომ მოგვწონს ადამიანები, რომლებსაც ჩვენი მსგავსი აზრები აქვთ, ამ შემთხვევაში ჯილდო არის ჩვენი აზრების დამოწმება მათი თანხმობის საშუალებით; ესე იგი, ისინი გვცხადებენ, დავიჯეროთ, რომ ჩვენი შეხედულებები სწორია. ამას გარდა, როგორც წინა თავში ვნახეთ, მიკროძობული წინასწარგანწყობის და მტრულობის შემცირება შესაძლებელია გარემოს იმგვარად შეცვლით, რომ ადამიანები ერთმანეთთან კი არ მეტოქეობდნენ, არამედ თანამშრომლობდნენ. ეს ურთიერთობა ისეც შეიძლება გამოვთქვათ, რომ თანამშრომლობას მიყვართ მიზიდველობამდე. ამგვარად, იმის მიუხედავად, რა გარემოში ტარდება ექსპერიმენტი, საზაფხულო ბანაკში, როგორც მუზაფერ შერიფის ექსპერიმენტებში, თუ საკლასო ოთახში, როგორც ჩემი და ჩემი კოლეგების ექსპერიმენტში, მიზიდველობა ორმხრივად იზრდება, როდესაც ადამიანები თანამშრომლობენ ერთმანეთთან. თანამშრომლური ქცევა, განმარტების თანახმად, ნამდვილად დამაჯილდოებელია. ადამიანი, რომელიც თანამშრომლობს ჩვენთან, ამით ჩვენ გვცხადებს, უსმენს ჩვენს აზრებს, გვაძლევს რჩევებს და ჩვენთან ერთად აკეთებს საქმეს.

ჯილდო-დანახარჯის ზოგად თეორიას შეუძლია, ახსნას ბევრი რამ ადამიანების მიერ ერთმანეთის მოწონებაში, მაგრამ არა ყველაფერი; სამყარო ასე მარტივად არაა მოწყობილი. მაგალითად, ჯილდო-დანახარჯის თეორიის თანახმად უნდა ველოდეთ, რომ ყველა სხვა პირობის თანაბრობის შემთხვევაში, ჩვენ მოგვეწონება ის ადამიანები, ვისთან ახლოსაც ვცხოვრობთ, რადგან იმავე ჯილდოს მიღება შეგვიძლია ახლო მანძილზე, რომლისთვისაც სხვა შემთხვევაში შორი მანძილის გავლა მოგვიწევდა. მართლაც, ადამიანებს უფრო მეტი ისეთი მეგობარი ჰყავთ, რომლებიც ახლოს ცხოვრობენ, ვიდრე ისეთი, რომლებიც შორს ცხოვრობენ; მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ ფიზიკური სიახლოვე ხდის მათ უფრო მეტად მიზიდველს. მათი ფიზიკური სიახლოვე მხოლოდ მათ გაცნობას აადვილებს, ხოლო როცა უკვე გავიცნობთ, შემდეგ გვიჩნდება მათი მოწონების ტენდენცია. მეტიც, როგორც უკვე აღვნიშნე ამ წიგნის დასაწყისში, ადამიანებს ისეთი საგნები ან ადამიანებიც მოსწონთ, რომელთა გამო ტანჯვა გამოუვლიათ. მაგალითად, გავიხსენოთ ექსპერიმენტი, რომელიც ჯუდიტ მილსთან თანამშრომლობით ჩავატარე, ამ ექსპერიმენტში გვყავდა ადამიანები, რომლებმაც ჯგუფში მიღებისთვის საკმაოდ უსიამოვნო პროცედურები გაიარეს, მათ გაცილებით უფრო მეტად მოსწონდათ ეს ჯგუფი, ვიდრე იმ ადამიანებს, რომლებიც ჯგუფში ნაკლები დროის და ძალისხმევის დახარჯვის შედეგად მოხვდნენ. რა არის ჯილდო? ტანჯვის შემცირება? შეუთავსებლობის შემცირება? როგორ უკავშირდება ჯილდო ჯგუფს? გაურკვეველია.

უფრო მეტიც, მხოლოდ იმის ცოდნა, რომ რაღაც ჯილდოს მომტანია, არ ნიშნავს, რომ შეგვიძლია ადამიანის ქცევის წინასწარმეტყველება ან გაგება. მაგალითად, მე-2, მე-3 და მე-5 თავებში მე ვაანალიზებდი, რატომ ხდებოდა ადამიანები კონფორმული და რატომ იცვლიან საკუთარ დამოკიდებულებებს, მე რამდენიმე მიზეზი განვიხილე: ჯილდოს მიღების სურვილი, მოწონების სურვილი და დაცინვის თავიდან არიდება; ისეთ ადამიანთან იდენტიფიცირების სურვილი, რომელსაც პატივს

სცემენ და მოსწონთ; სურვილი, მართლები იყონ; სურვილი, გაამართლონ საკუთარი ქცევა. გარკვეული აზრით, ამ ქცევათათაგან თითოეული ან გონივრულია, ან თავს კარგად გვაგრძობინებს, ან ორივე, აქედან გამომდინარე, შეიძლებოდა, ჯილდოდ ჩაგვეთვალა. მაგრამ მათი ჯილდოებად ჩათვლა მათ შორის არსებულ მნიშვნელოვან განსხვავებებს წაშლის. თუმცა ორივე სურვილს, იყო მართალი და აიცილო დაცინვა, შესრულების შემთხვევაში დაკმაყოფილება მოაქვს, მაგრამ ქცევები, რომლებიც ამ ორი სურვილის შესასრულებლად საჭირო, ხშირად რადიკალურად საპირისპიროა. მაგალითად, ხაზის სიგრძის შესახებ მსჯელობისას ადამიანი ემორჩილება ჯგუფის გავლენას, რათა თავიდან აიცილოს დაცინვა, მაგრამ იგივე ადამიანი ჯგუფის წინააღმდეგ წევრების ერთსულოვან აზრს, შეიძლება, დაუპირისპირდეს სურვილის გამო, რომ იყოს მართალი. ბევრი არაფრის მომცემი იქნება, თუ ამ ორივე ქცევას ერთი ცნების, ჯილდოს, საშუალებით შევაფასებთ. სოციალური ფსიქოლოგისთვის გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია, დაადგინოს, რა პირობებში რომელი ტიპის მოქმედება განხორციელდება. ეს თვალსაზრისი აშკარა გახდება, თუ ინტერპერსონალური მიმზიდველობის კვლევებს მიმოვიხილავთ.

შეჯიბისა და კითხვების გავლენა

გავიხსენოთ, რომ დეილ კარნეგი გვიჩვენებდა, „გულუხვად დაგვერიგებინა შექება“. ეს საღ აზრს ჰგავს: „მეგობრების შექება“ შეგვიძლია, თუ შევაქებთ ჩვენი მასწავლებლების აზრებს და ჩვენი თანამშრომლების ძალისხმევას. მართლაც, რამდენიმე ექსპერიმენტში გამოჩნდა, რომ ჩვენ მოგვწონს ადამიანები, რომლებიც დადებითად გვაფასებენ, გაცილებით უფრო მეტად, ვიდრე ისინი, ვინც უარყოფითად გვაფასებენ. მაგრამ, ყოველთვის ასეა ეს? მოდით, უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ ეს საკითხი. საღი აზრი იმასაც გვეუბნება, რომ არსებობს სიტუაციები, რომლებშიც კრიტიკა უფრო სასარგებლოა, ვიდრე ქება. მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ახლახანს დაიწყეთ კოლეჯში მასწავლებლად მუშაობა და მაგისტრანტი სტუდენტებს აცნობთ თეორიას, რომელზეც მუშაობთ. წინ ორი სტუდენტი ზის. ერთი მათგანი თავს გიქნევთ, იღიმება და ისე გამოიყურება, თითქოს აღფრთოვანებულია. პრეზენტაციის დასრულების შემდეგ ის მოდის და გეუბნებათ, რომ გენიოსი ხართ და თქვენი იდეები ყველაზე უფრო ჭკვიანურია მათ შორის, რაც კი ოდესმე მოუსმენია. რასაკვირველია, ამის მოსმენა გსიამოვნებთ. ამის საპირისპიროდ, მეორე სტუდენტი პრეზენტაციის მოსმენისას ზოგჯერ იჭმუხნება და თავს აქნევს, ბოლოს კი მოდის და გეუბნებათ, რომ თქვენი თეორიის ზოგიერთი ასპექტი გაუგებარია. უფრო მეტიც, ის მიგითითებთ გარკვეულ დეტალებზე, ხმაში კი ცინიკური ტონი გამოსჭვივის. იმ საღამოს ფიქრობთ მის ნათქვამზე და აცნობიერებთ, რომ ყველაფერი, რაც მეორე სტუდენტმა გითხრა, თუმცა გადაჭარბებულია და არც მთლად ზუსტი, მაგრამ გარკვეულ სიმართლის მარცვალს შეიცავს და გაიძულებთ, რომ გადასინჯოთ თქვენი მოსაზრებები. იწყებთ ფიქრს და მიდიხართ იქამდე, რომ მნიშვნელოვნად გადააკეთებთ თქვენს თეორიას. ამ ორი ადამიანიდან რო-

მელი უფრო მოგეწონება? არ ვიცი. თუმცა, შექება მუდამ ჯილდოს გულისხმობს, მაგრამ დაწუნება, რომელსაც გაუმჯობესებამდე მიყვანა შეუძლია, ასევე, გულისხმობს ჯილდოს. რადგან ამ ეტაპზე მე ვერ ვიწინასწარმეტყველებ, ამ ორი ქცევიდან რომელი უფრო მეტ ჯილდოს გულისხმობს, შეუძლებელია, ვიცოდე, ამ ორი სტუდენტიდან რომელი უფრო მეტად მოგეწონებათ.

ქებისა და კრიტიკის გავლენათა შედარება კიდევ უფრო რთულია, და უფრო საინტერესოც. ზოგიერთ კვლევაში გამოჩნდა, რომ სხვა ყველაფერი თუ ერთნაირია, უარყოფითი შეფასება ზრდის ჩვენს აღფრთოვანებას შემფასებლის მიმართ, ოღონდ მაშინ, თუ ის ჩვენ არ გვაფასებს! ერთ ექსპერიმენტში ტერება ამბაილმა კოლეჯის სტუდენტებს სთხოვა, წაეკითხათ ნაწყვეტები რომანის ორი განხილვიდან, რომლებიც *New York Times Book Review*-ში გამოქვეყნდა. ორივე განხილვა ერთმანეთის მსგავსი იყო წერის სტილითა და ხარისხით, მაგრამ ერთი მათგანი ძალიან აქებდა რომანს, მეორე კი ძალიან აკრიტიკებდა. სტუდენტები თვლიდნენ, რომ უარყოფითი განხილვის ავტორი ბევრად უფრო ჭკვიანი, კომპეტენტური და საკითხის უკეთ მცოდნე იყო, ვიდრე დადებითი განხილვის ავტორი – თუმცა, ნაკლებადაა მოსალოდნელი, რომ სინამდვილეში ასე ყოფილიყო!

მოდით, სხვა მაგალითი განვიხილოთ, რომელიც შექების ფარული მოტივების არსებობასაც ადასტურებს. დავუშვათ, ნენსი ინჟინერია, ის შესანიშნავ პროექტებს ხაზავს. მისი ხელმძღვანელი ეუბნება, „კარგი ნამუშევარია, ნენსი“. ეს ფრაზა თითქმის ყოველთვის ასრულებს ჯილდოს ფუნქციას და ნენსის მიერ ხელმძღვანელის მოწონება აუცილებლად გაიზრდება. მაგრამ, დავუშვათ, ნენსიმ ცუდად იმუშავა და დაუდევრად შეასრულა ეს ნახაზები, ეს თავადაც იცის. ხელმძღვანელი მიდის მასთან და იმავე ფრაზას ეუბნება ზუსტად იგივე ტონით. ეს ფრაზა შეასრულებს ჯილდოს როლს ამ სიტუაციაში? არა მგონია. ნენსიმ ეს ფრაზა შეიძლება გაიგოს, როგორც ხელმძღვანელის მცდელობა, თავაზიანი და წამახალისებელი გამოჩნდეს მის თვალში; თუ ამ შესაძლებლობას გაითვალისწინებს, ნენსის შეიძლება უფრო მეტად მოეწონოს იგი, ვიდრე იმ შემთხვევაში მოეწონებოდა, ნამდვილად კარგად შესრულებული სამუშაო რომ შეექო. მეორე მხრივ, ნენსიმ უამრავი სხვა თვისება თუ ფარული მოტივი შეიძლება მიაწეროს თავის ხელმძღვანელს: მან შეიძლება დაასკვნას, რომ ხელმძღვანელი სარკასტულია, მანიპულირებას ცდილობს, არაგულწრფელია, განურჩეველი, მფარველური, მაცდუნებელი, ან სულელი – ამ თვისებებიდან ნებისმიერი შეამცირებს ნენსის მიერ თავისი ხელმძღვანელის მოწონებას. ჯილდოდანახარჯის ზოგადი თეორია ვერ ითვალისწინებს ამ სიტუაციის ნიუანსებს, თუ ზუსტად არ იქნება დადგენილი, რა იგულისხმება ჯილდოში. თუ სიტუაცია კიდევ უფრო გართულდება, ჩვენ ვნახავთ, რომ ასეთი ზოგადი თეორიები წინასწარმეტყველების უნარს კარგავს, რადგან სოციალური კონტექსტის მცირედ ცვლილებასაც კი შეუძლია, გადააქციოს ჯილდოს სასჯელად.

ამ სფეროს კვლევები ადგენს, რომ ადამიანებს მოსწონთ, როცა მათ აქებენ და შესაბამისად, მოსწონთ ის ადამიანიც, ვინც მათ აქებს, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მათ არ მოსწონთ, როცა მათით მანიპულირებენ. თუ შექება ძალიან გადაჭარბებული

ლია, ის უსაფუძვლო ჩანს, ან (რაც უფრო მნიშვნელოვანია) შექების ავტორი თუ სარგებლობას ელის თავისი პირფერული ქცევისგან, ის არ მოეწონებათ. ედვარდ ჯოუნსის ექსპერიმენტში ექსპერიმენტატორის თანაშემწე აკვირდებოდა ახალგაზრდა ქალის ინტერვიუს და შემდეგ აფასებდა მას. შეფასებები წინასწარ იყო მოწყობილი ისე, რომ ზოგი ქალი ისმენდა დადებით შეფასებას, ზოგი უარყოფითს, ზოგი კი ნეიტრალურს. ერთ ექსპერიმენტულ სიტუაციაში შემფასებელს ფარული მოტივი უნდა ჰქონოდა. ასეთ შემთხვევაში მონაწილეებს წინასწარ ეუბნებოდნენ, რომ შემფასებელი იყო მაგისტრანტი სტუდენტი და ცდის პირები სჭირდებოდა საკუთარი ექსპერიმენტისთვის, ამიტომაც შემდეგ ექსპერიმენტში მონაწილეობას სთხოვდა მათ. კვლევებმა შედეგებმა დაადასტურა, რომ სტუდენტებს ის შემფასებლები უფრო მოეწონათ, რომლებმაც ისინი შეაქეს, ვიდრე ისინი, რომლებმაც უარყოფითად შეაფასეს, მაგრამ არ მოეწონათ ის ადამიანი, რომელმაც შეაქო, მაგრამ დარული მოტივი ჰქონდა. ასე რომ, ძველი გამონათქვამი „პირფერობა არას გარგებს“ ნამდვილად არაა სიმართლე. როგორც ჯოუნსმა თქვა, „პირფერობა რაღაცას გარგებს“ – მაგრამ ყოველთვის არა.

ზუსტად ასევე, ჩვენ მოგვწონს ის ადამიანები, რომლებიც მხარდაჭერას გვათავაზობენ. მხარდაჭერა, შეიძლება, ჯილდოდ ჩაითვალოს, ამიტომ ჩვენ მოგვწონს ის ადამიანები, რომლებიც ამ სახით გვაჯილდოებენ. მაგალითად, ქალთა კოლონიაში ჩატარებულ კლასიკურ კვლევაში ჰელენ ჰოლ ჯენინგსმა აღმოაჩინა, რომ ყველაზე პოპულარულები ის ქალები იყვნენ, რომლებიც ახალ და საინტერესო აქტივობებს იწყებდნენ ხოლმე და სხვებსაც ეხმარებოდნენ ამ აქტივობაში ჩაბმაში, ჩვენ მოგვწონს ის ადამიანები, რომლებიც გვეხმარებიან, მაშინაც კი, როცა ეს მხარდაჭერა უნებურად ხდება. ეს აჩვენებს ბერნისმა და ალბერტ ლოტმა პატარა ბავშვებზე ექსპერიმენტში. მკვლევარებმა ბავშვები სამ-სამად დაყვეს და ათამაშეს სამაგიდო თამაში, რომელიც დაფაზე სხვადასხვა გზების არჩევისგან შედგებოდა. ის მოთამაშე, რომელსაც გაუმართლებდა და უსაფრთხო გზას აირჩევდა, იმარჯვებდა; ყოველი მცდარი არჩევანი კატასტროფას იწვევდა. სათამაშო დაფა ვითომ დანალექი მინდორი იყო, რომელზეც ბავშვები თითო ნაბიჯით მიიწევდნენ წინ, აღმოჩენილი ნალმები აფეთქების შემდეგაც აქტიური რჩებოდა. თუ წინ მიმავალი ბავშვი არასწორად აირჩევდა გზას, ის „ფეთქდებოდა“ (თამაშიდან გადიოდა), მისი მომდევნო ბავშვი კი, რასაკვირველია, სხვა გზას ირჩევდა. ლიდერები, რომლებიც შემთხვევით სწორ გზას ირჩევდნენ, დანარჩენებსაც წარმატებით ასრულებინებდნენ თამაშს. შედეგებმა აჩვენა, რომ ის ბავშვები, რომლებიც დაჯილდოვდნენ (ანუ წარმატებით მიაღწიეს მიზანს), უფრო მეტ მოწონებას ამჟღავნებდნენ თანაგუნდელთა მიმართ (რომლებიც მათი ჯილდოს მიღწევაში ეხმარებოდნენ), ვიდრე ის ბავშვები, რომლებმაც საბოლოო მიზანს ვერ მიაღწიეს, მოკლედ, ჩვენ ის ადამიანები უფრო მეტად მოგვწონს, რომლებიც ხელს გვიწყობენ წარმატების მიღწევაში, ვიდრე ისინი, რომლებიც არ გვიწყობენ ხელს, თუნდაც მათ სულაც არ ჰქონდეთ ჩვენი დახმარების განზრახვა.

მაგრამ აქაც, ისევე, როგორც იმ შემთხვევაში, როცა შექებას განვიხილავდით, ჩვენ ყოველთვის არ მოგვეწონს ის ადამიანები, რომლებიც მხარს გვიჭერენ; კონკრეტულად, ის ადამიანები არ მოგვეწონს, რომლებიც რაღაც პირობების გამო გვიჭერენ მხარს. ასეთი პირობა, შეიძლება, იყოს თავისუფლების შეზღუდვა. ადამიანებს არ უყვართ საჩუქრის მიღება, თუ მათგანაც სანაცვლო საჩუქარს მოელიან; უფრო მეტიც, ადამიანებს არ უყვართ დახმარების მიღება იმათგან, ვინც ამ დახმარების სანაცვლოდ სარგებლობას იღებს. გაიხსენეთ ჩემს მიერ წინა თავში მოყვანილი მაგალითი: თქვენ რომ მასწავლებელი იყოთ, შეიძლება, მოგწონდეთ საჩუქრების მიღება მოსწავლეებისგან. მეორე მხრივ, შეიძლება ძალიან უხერხულად იგრძნოთ თავი, თუ ზარმაცი მოსწავლე ძალიან ძვირფას საჩუქარს მოგართმევთ ზუსტად მაშინ, როცა სემესტრული ნიშანი გაქვთ დასაწერი. ამ მსჯელობის ძალიან კარგი დასაბუთებაა ჯეკ ბრემის და ენ კოულის ექსპერიმენტი. ამ ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტებს სთხოვდნენ კვლევაში მონაწილეობის მიღებას (ექსპერიმენტატორები ეუბნებოდნენ, რომ მნიშვნელოვანი კვლევაა), რომელშიც სხვა ადამიანის შესახებ პირველი შთაბეჭდილებები უნდა აღეწერათ. როცა სტუდენტი ელოდებოდა ექსპერიმენტის დაწყებას, მეორე ადამიანი (სინამდვილეში, თანამემწე) ოთახიდან გასვლის ნებართვას ითხოვდა. ერთ შემთხვევაში ის, უბრალოდ, ცოტა ხანში ბრუნდებოდა და თავის ადგილას ჯდებოდა. მეორე შემთხვევაში ის ბრუნდებოდა და გამაგრილებელი სასმელი მოჰქონდა, რომელსაც მაშინვე აძლევდა ცდის პირს. შემდეგ თითოეულ ცდის პირს სთხოვდნენ, დახმარებოდა ამ მეორე ადამიანს მოსაწყენი დავალების შესრულებაში. ძალიან საინტერესოა, რომ ის სტუდენტები, ვისაც არ მიუღია სასმელი მისგან, უფრო ხშირად ეხმარებოდნენ, ვიდრე ისინი, ვინც მიიღო სასმელი.

ამ კვლევის შედეგი იმის აღმოჩენაა, რომ ქება და დახმარება არაა უნივერსალური ჯილდოები. მშვიერი ვირთხისთვის ან მშვიერი ადამიანისთვის ფაფის ჯვამი ჯილდოა; ის ჯილდოდ რჩება დღისითაც და ღამითაც, ზამთარშიც და ზაფხულშიც, სულ ერთია, კაცი შესთავაზებს მას თუ ქალი, და ასე შემდეგ. ასევე, ადამიანისთვის, რომელიც იხრჩობა, მაშველი კატერი ჯილდოა ყველანაირ სიტუაციაში. ეს ნიშნავს, რომ ეს ჯილდოები ტრანსსიტუაციურია.

მაგრამ ქება, დახმარება და მსგავსნი არაა ტრანსსიტუაციური; შეასრულებს თუ არა ისინი ჯილდოს ფუნქციას, დამოკიდებულია სიტუაციურ ცვლადებზე, რომელთაგან ზოგიერთი ძალიან ძნელად შესამჩნევია. მართლაც, როგორც ვნახეთ, ქება და მხარდაჭერა ხანდახან პირიქითაც კი მოქმედებს და გაცილებით ნაკლებად მოსაწონს ხდის ადამიანებს, ვიდრე იმ შემთხვევაში იქნებოდნენ, ჩემად რომ ყოფილიყვნენ და არაფერში დახმარებოდნენ. ამგვარად, დეილ კარნეგის რჩევა ყოველთვის როდია გონივრული. თუ გინდათ, რომ ვინმეს მოეწონოთ, დახმარების შეთავაზება პირფერობის მიზნით ძალიან სარისკოა.

თუ გინდათ, რომ ვინმეს მოეწონოთ, თქვენ კი ნუ დაეხმარებით მას, სცადეთ, რომ ის თქვენ დაგეხმაროთ. როგორც აღმოჩნდა, ვინმესთვის დახმარების გაწევის ნება კიდევ უფრო სანდო ხერხია თქვენი მიმხიდველობის გაზრდისათვის, ვიდრე

მისთვის დახმარების გაწევა. გაიხსენეთ, მე-5 თავში მე აღწერდი ფენომენს, რომელსაც ბოროტების გამართლება ეწოდება. მოკლედ, მე მაშინ აღვნიშნე, რომ თუ ადამიანები ზიანს მიაყენებენ სხვა ადამიანს, ისინი ეცდებიან საკუთარი საქციელის გამართლებას მსხვერპლის ცუდად დახასიათებით. მე ისიც გავაანალიზე, როგორ შეიძლება გამართლების პროცესის მსგავსმა პროცესმა იმუშაოს საწინააღმდეგო მიმართულებით. თუ მე ვინმეს დავეხმარე, მე ამ საქციელს იმით გავამართლებ, რომ თავს დავირწმუნებ, თითქოს ამ დახმარების მიმღები მიმზიდველი და მოსაწონი ადამიანია, რომელიც ამას იმსახურებს. მე ვეტიყვი საკუთარ თავს, „რატომ გავწიე ამდენი ძალისხმევა (ან რატომ დავხარჯე ამდენი ფული, და ასე შემდეგ) სემის გამო? იმიტომ, რომ სემი შესანიშნავი ადამიანია, აი, იმიტომ!“

ეს აღმოჩენა არაა ახალი; ის ძველ ხალხურ სიბრძნეშიც კი გვხვდება. 1869 წელს მსოფლიოს ერთ-ერთი უდიდესი მწერალი ლევ ტოლსტოი წერდა: „ადამიანები იმ სიკეთისთვის კი არ გვიყვარს, რაც გავიკეთეს, არამედ იმ სიკეთისთვის, რაც ჩვენ გავუკეთეთ მათ“. ტოლსტოის დაკვირვებამდე ერთი საუკუნით ადრე ბენჯამინ ფრანკლინი იყენებდა ამ სტრატეგიას, როგორც პოლიტიკურ ხერხს, და აშკარა წარმატებასაც აღწევდა. პენსილვანიის შტატის აღმასრულებელი ხელისუფლების ერთ-ერთი წევრის პოლიტიკურმა დაპირისპირებამ და მტრულობამ ისე შეაწუხა ფრანკლინი, რომ მან მიზნად დაისახა მისი კეთილგანწყობის მოპოვება.

„მე არ... დამისახავს მიზნად მისი კეთილგანწყობის მოპოვება მისადმი მონური პატივისცემის გამოხატვით, სულ სხვა მეთოდი ავირჩიე. გავიგე რა, რომ მას საკუთარ ბიბლიოთეკაში ჰქონდა რაღაც ძალიან იშვიათი და საინტერესო წიგნი, მივწერე წერილი, რომელშიც გამოვთქვამდი ამ წიგნის წაკითხვის სურვილს და ვთხოვდი, პატივი დაედო ჩემთვის და რამდენიმე დღით ეს წიგნი ეთხოვებინა. მან დაუყოვნებლივ გამომიგზავნა წიგნი, რომელიც ერთ კვირაში დავუბრუნე სამადლობელ წერილთან ერთად. როცა ამის შემდეგ ერთმანეთს შევხვდით, ის გამომესაუბრა (ამას აქამდე არასოდეს აკეთებდა ხოლმე), თან ძალიან ზრდილობიანად; მან გამოთქვა მზადყოფნა, დამეხმაროს ნებისმიერ სიტუაციაში, ამგვარად, ჩვენ დავმეგობრდით და ეს მეგობრობა გრძელდებოდა მის გარდაცვალებამდე. ესაა კიდევ ერთი შემთხვევა, რომელიც ადასტურებს ძველი ანდაზის სიმართლეს, „ის, ვინც ერთხელ უკვე გამოვიწოდა დახმარების ხელი, უფრო გავიკეთებს სიკეთეს, ვიდრე ის, ვინც შენგანაა დავალებული.“

თუმცა ბენჯამინ ფრანკლინი აშკარად ნასიამოვნებია საკუთარი მანევრის წარმატებით, მე, როგორც მეცნიერი, ბოლომდე არ ვარ დარწმუნებული. გაურკვეველია, ფრანკლინის წარმატების მიზეზი ამ სტრატეგიაშია თუ მის რომელიმე პიროვნულ თვისებაში. დარწმუნებული რომ ვიყოთ, საჭიროა კარგად გაკონტროლებული ექსპერიმენტის ჩატარება. ფრანკლინის მიერ წიგნის თხოვნიდან 230 წლის შემდეგ ასეთი ექსპერიმენტი ჩაატარეს ჯონ დეკერმა და დევიდ ლენდიმ. ამ ექსპერიმენტში სტუდენტები მონაწილეობდნენ სამუშაოში, რომელიც მათ ფულის მოგების საშუალებას აძლევდა. ექსპერიმენტის დასრულების შემდეგ ცდის პირთა ერთ მესამედთან ექსპერიმენტატორი მიდიოდა და უხსნიდა, რომ ექსპერიმენტისთვის საკუთარ

თანხას იყენებდა და ახლა, რადგან ფული უკვე ელეოდა, ექსპერიმენტის შეწყვეტის საფრთხის წინაშე იდგა. ის სთხოვდა, „შეგიძლიათ, გამიწიოთ სამსახური და დამიბრუნოთ მოგებული ფული?“ ცდის პირთა მეორე მესამედთან ექსპერიმენტატორი კი არა, ფაკულტეტის მდივანი მიდიოდა და სთხოვდა, დაებრუნებინათ ფული ფსიქოლოგიის ფაკულტეტის კვლევის ფონდისთვის, რომელსაც ძალიან უჭირდა. დარჩენილ ცდის პირებს ფულის დაბრუნება არ მოსთხოვეს. ბოლოს ყველა ცდის პირს სთხოვეს, შეევსოთ კითხვარი, რომელშიც, სხვა რამეებთან ერთად, ექსპერიმენტატორის მიმართ დამოკიდებულებაც უნდა გამოეხატათ. იმ ცდის პირებს, რომლებიც თვითონ ექსპერიმენტატორმა დაიყოლია, დახმარება გაეწიათ მისთვის, ყველაზე მეტად მოსწონდათ ექსპერიმენტატორი; ეს ნიშნავს, რომ რადგან ეხმარებოდნენ მას, ცდის პირებმა საკუთარი თავი დაარწმუნეს, რომ ის ნამდვილად წესიერი და ღირსეული ადამიანი იყო.

მსგავსი შედეგები მიიღეს მეღვინ ლერნერმა და კეროლინ სიმონსმა ექსპერიმენტში, რომელშიც ცდის პირთა ჯგუფები აკვირდებოდნენ სტუდენტს, რომელიც დასწავლის ექსპერიმენტის მიმდინარეობისას იღებდა ელექტროშოკის სერიებს. ცოტა ხნის დაკვირვების შემდეგ ზოგ მონაწილეს უფლება მისცეს, ფარულად მიეცათ ხმა, „მსხვერპლისთვის“ ელექტროშოკის დარტყმა გაეგრძელებინათ თუ არა. დანარჩენებს არ მისცეს ხმის მიცემის უფლება. ყველამ, ვისაც ხმის მიცემის უფლება ჰქონდა, შოკის შეწყვეტას დაუჭირა მხარი; ზოგ შემთხვევაში ცდის პირების კენჭისყრის შედეგებს ითვალისწინებდნენ, ზოგ შემთხვევაში არა. იმ ადამიანებს, რომლებმაც წარმატებას მიაღწიეს ელექტროშოკის შეწყვეტაში, ყველაზე მეტად მოსწონდათ მსხვერპლი. იმ ადამიანებს კი, რომლებიც ცდილობდნენ, მაგრამ ვერ მოახერხეს ელექტროშოკის შეწყვეტა, თითქმის ისევე მოსწონდათ იგი, როგორც მათ, ვისაც საერთოდ არ მიუღია კენჭისყრაში მონაწილეობა.

პიროვნული ნიშნები

როგორც უკვე აღვნიშნე, რამდენიმე პიროვნული მახასიათებელი მნიშვნელოვან როლს ასრულებს იმის განსაზღვრაში, რამდენად მოგვეწონება ადამიანი. როცა ადამიანებს საზოგადოებრივი აზრის გამოკითხვისას ეკითხებიან, რა თვისებები მოსწონთ მათ სხვა ადამიანებში, ისინი ჩამოთვლიან თვისებებს, როგორიცაა გულწრფელი, კომპეტენტური, ჭკვიანი, ენერგიული და ა. შ. მაგრამ კვლევებში ძნელი დასადგენია მიზეზობრიობის მიმართულება: იმიტომ მოგვეწონს ადამიანები, რომ მათ სასიამოვნო თვისებები აქვთ, თუ თავს ვირწმუნებთ, რომ ჩვენს მეგობრებს სასიამოვნო თვისებები აქვთ? არსებობს შესაძლებლობა, რომ მიზეზობრიობა ორივე მიმართულებით მოქმედებს. რომ დავრწმუნდეთ, რომ გარკვეული დადებითი პიროვნული თვისებების მქონე ადამიანები მართლა სხვებზე მეტად მოსწონთ, აუცილებელია, შევამოწმოთ ეს დამოკიდებულება უფრო უკეთესად გაკონტროლებულ პირობებში, ვიდრე საზოგადოებრივი აზრის გამოკითხვის დროსაა. ამ ქვეთავ-

ში ჩვენ დაწერილებით განვიხილავთ პიროვნული ნიშნებიდან ორ ყველაზე მნიშვნელოვანს: კომპეტენტურობას და ფიზიკურ მიმზიდველობას.

კომპეტენტურობა. თითქოს, აშკარაა, რომ თუ სხვა ყველაფერი თანაბარია, რაც უფრო კომპეტენტურია ადამიანი, მით უფრო მეტად უნდა მოგვეწონდეს ის. ეს იმიტომ, რომ ჩვენ გვაქვს მოთხოვნილება, ვიყოთ მართალი; ამის შესაძლებლობა კი მაშინ უფრო გვექნება, თუ გარშემო გვეყოლება ძალიან უნარიანი და ძალიან კომპეტენტური ადამიანები. მაგრამ, როგორც ამ თავში შევიტყობთ, ფაქტორები, რომლებიც ინტერპერსონალურ მიმზიდველობას განსაზღვრავენ, ხშირად კომპლექსურია; მათი მარტივად აღწერა ზოგჯერ შეუძლებელია. რაც შეეხება კომპეტენტურობას, სამეცნიერო ლიტერატურაში არსებობს უამრავი პარადოქსული მონაცემი, რომლებიც ადასტურებს, რომ ინტელექტუალური ამოცანების შემსრულებელ ჯგუფებში ის ადამიანები, რომლებიც ყველაზე კომპეტენტური არიან და საუკეთესო იდეები მოსდით, როგორც წესი, ყველაზე მეტად არ მოსწონთ ხოლმე. როგორ აიხსნება ეს პარადოქსი? ერთი შესაძლებელი ახსნა იმაში მდგომარეობს, რომ თუმცა, ჩვენ გვსურს კომპეტენტური ადამიანების გარემოცვაში ყოფნა, ადამიანი, რომელიც ძალიან კომპეტენტურია, უხერხულად გვაგრძნობინებს თავს. ეს ადამიანი, შეიძლება, მოგვეჩვენოს მიუწევდომლად, შორეულად, ზეადამიანურად – ჩვენ კი მასთან შედარებით გაცილებით უარესი გამოვჩნდებით. თუ ეს მართლა ასეა, ეს ადამიანი უფრო მეტად მოგვეწონებოდა, თუ ზოგჯერ შევდომებს დაუშვებდა. მაგალითად, სემი თუ ბრწყინვალე მათემატიკოსია, შესანიშნავად თამაშობს კალათბურთს და დახვეწილად იცვამს, მე ის უფრო მეტად მომეწონებოდა, ზოგჯერ რიცხვების შეკრებისას შევდომას რომ უშვებდეს, ვერ ჩააგდოს ბურთი კალათში ძალიან ახლო მანძილიდან, ან ჰალსტუხზე სოუსის ლაქით რომ გავიდეს ქუჩაში.

დაახლოებით 50 წლის წინ, მე ამ ფენომენის შესახებ ვფიქრობდი, როდესაც სოციოლოგიური გამოკითხვის განსაცვიფრებელ მონაცემებს წავაწყდი: ჯონ ფ. კენედის პრეზიდენტობის დროს მისი პიროვნული პოპულარობა უცებ გაიზარდა, როდესაც მან ვერ მოახერხა კუბის დაპყრობა 1961 წელს. ეს გასაოცარი იყო, რადგან დაპყრობის ეს მცდელობა ისეთი საშინელი შეცდომა იყო, რომ მაშინვე ეწოდა და დღემდე ჰქვია „ლორების ყურის ფიასკო“. რა დასკვნა შეიძლება აქედან გამოვიტანოთ? ეს ის სიტუაციაა, როდესაც პრეზიდენტმა დაუშვა ჩვენი ქვეყნისთვის ყველაზე საშინელი შეცდომა (იმ დროს ეს ყველაზე საშინელი შეცდომა იყო), და მოულოდნელად ადამიანებს უფრო მეტად მოეწონათ ის. რატომ? ერთი შესაძლო ახსნა ისაა, რომ მანამდე კენედი „ზედმეტად სრულყოფილი“ იყო. რას ნიშნავს ეს? როგორ შეიძლება, ადამიანი იყოს ზედმეტად სრულყოფილი?

1961 წელს ჯონ ფ. კენედი ძალიან პოპულარული პიროვნება იყო. ის თითქმის ზღაპრის გმირებს უტოლდებოდა პოპულარობით. მის მმართველობას მოიხსენიებდნენ, როგორც კამელოტს. კენედი ახალგაზრდა იყო, ლამაზი, ჭკვიანი, გონიერი, მომხიბლავი, სპორტული. ის ბევრს კითხულობდა, თავად იყო ბესტსელერის ავტორი, კარგი პოლიტიკური სტრატეგი, ომის გმირი, უსიტყვოდ იტანდა ფიზიკურ ტკივილებს. მისი ცოლი იყო ჭკვიანი და ლამაზი ქალი, რომელიც რამდენიმე ენაზე

ლაპარაკობდა, ჰყავდა ორი საყვარელი ბავშვი (ბიჭი და გოგო), ძალიან წარმატებული და მეგობრული ოჯახი ჰქონდა. ამ შეცდომის დაშვებამ და მასზე პასუხისმგებლობამ კენედი უფრო ადამიანური გახადა საზოგადოების თვალში და, ამიტომ, უფრო მოსაწონიც.

სამწუხაროდ, ეს მხოლოდ ერთ-ერთია შესაძლო ახსნათაგან და, როგორც თქვენ უკვე კარგად იცით, რეალური სამყარო არაა ის ადგილი, სადაც ამგვარი ჰიპოთეზის გამოცდა შეიძლება. რეალურ სამყაროში ძალიან ბევრი რამ ხდება ერთდროულად და ნებისმიერ მათგანს შეეძლო კენედის პოპულარობის გაზრდა. მაგალითად, ფიასკოს შემდეგ პრეზიდენტ კენედის არ უცდია თავის გამართლება ან ვინმესთვის გადაბრალება; მან თავად აიღო მთელი პასუხისმგებლობა დაშვებულ შეცდომაზე. ამ მოქმედებასაც შეეძლო, გაეზარდა მისი მიმზიდველობა ხალხის თვალში.

იმ დაშვების შესამოწმებლად, რომ შეცდომის დაშვება ძალიან კომპეტენტური ადამიანი მიერ ზრდის ამ ადამიანის მოწონებას, საჭირო იყო ექსპერიმენტის ჩატარება. ექსპერიმენტის ერთ-ერთი დიდი უპირატესობა იმაშია, რომ ის გამორიცხავს ან აკონტროლებს გარეშე ცვლადებს, როგორცაა პასუხისმგებლობის ალება, და ამგვარად, საშუალებას გვაძლევს, უფრო ზუსტად შევაფასოთ ერთი ცვლადის გავლენა მეორეზე. ასეთი ექსპერიმენტი მე ჩავატარე ბენ უილერმანთან და ჯოან ფლოიდთან ერთად. ცდის პირები მინესოტას უნივერსიტეტის სტუდენტები იყვნენ. თითოეული სტუდენტი უსმენდა შემდეგი ოთხი ადამიანიდან ერთ-ერთის აუდიოჩანაწერს: 1) თითქმის სრულყოფილი ადამიანი, 2) თითქმის სრულყოფილი ადამიანი, რომელიც უშვებს შეცდომას, 3) ჩვეულებრივი ადამიანი, 4) ჩვეულებრივი ადამიანი, რომელიც უშვებს შეცდომას. მომზადებისას თითოეულ სტუდენტს უთხრეს, რომ მათ უნდა მოუსმინონ ადამიანს, რომელიც იმ დროისთვის პოპულარულ ვიქტორინაში „კოლეჯის თასი“ მონაწილეობის კანდიდატია, მან უნდა შეაფასოს ამ კანდიდატის მიერ მოხდენილი შთაბეჭდილება, აღნიშნოს, რამდენად მოსაწონია ის და ა. შ. თითოეულ ჩანაწერში იყო საუბარი ახალგაზრდა მამაკაცსა (სტიმული) და ინტერვიუერს შორის, ინტერვიუერი მას უსვამდა ძალიან რთულ კითხვებს; შეკითხვები ჰგავდა იმას, რასაც „კოლეჯის თასის“ გადაცემაში ეკითხებიან ხოლმე. პირველ ჩანაწერში ეს ადამიანი ძალიან კომპეტენტური იყო – ის თითქმის სრულყოფილი ჩანდა, შეკითხვების 92 პროცენტს უპასუხა სწორად – ინტერვიუს დროს კვ, როცა სკოლის დროინდელი საქმიანობების შესახებ ჰკითხეს, მორიდებულად აღნიშნა, რომ წარჩინებული მოსწავლე იყო, სკოლის გაზეთის რედაქტორი და სპორტული გუნდის წევრი. მეორე ჩანაწერში ეს ადამიანი (სინამდვილეში იგივე მსახიობი, იმავე ტონის ხმით მოსაუბრე) საშუალო შესაძლებლობების ადამიანად იყო წარმოდგენილი: მან შეკითხვების მხოლოდ 30 პროცენტს უპასუხა სწორად, ინტერვიუს დროს კი აღნიშნა, რომ სკოლაში საშუალო შეფასებები ჰქონდა, სკოლის გაზეთის კორექტორი იყო და უნდოდა სპორტულ გუნდში მოხვედრა, მაგრამ არ მიიღეს. შემდეგ ორ ჩანაწერში ამ მსახიობმა, ანუ ერთხელ „ბრწყინვალე“ ახალგაზრდას როლში და მეორედ „საშუალო“ ახალგაზრდას როლში, დაუშვა თითო ძალიან უხეში შეცდომა.

ინტერვიუს ბოლოსკენ მან მოუხერხებლად აიღო ყავის ჭიქა და სულ ზედ გადაისხა. ეს „ჩავარდნა“ ჩანაწერში მღელვარე ხმებითა და ჭურჭლის ჩხრილით იყო გადმოცემული, შემდეგ იყო სკამის დავარდნა და მსახიობის ტკივილით სავსე ხმა ამბობდა, „ღმერთო ჩემო, მთელი ყავა ახალ კოსტიუმზე გადავისხი“. მაქსიმალური კონტროლის მისაღწევად ორივე ადამიანის ჩანაწერში ეს ზუსტად ერთიდაიგივე სცენა იყო, ჩანაწერი ორად გადაამრავლეს და ერთი სრულყოფილი ადამიანის ჩანაწერს დაადეს, მეორე კი საშუალო ადამიანისას.

შედეგები გამაოგნებელი იყო: სრულყოფილი ადამიანი, რომელმაც შეცდომა დაუშვა, შეფასებული იყო ყველაზე მიმზიდველად; საშუალო ადამიანი კი, რომელმაც იგივე შეცდომა დაუშვა, შეფასებული იყო ყველაზე ნაკლებად მიმზიდველად. სრულყოფილი ადამიანი (შეცდომის გარეშე) მიმზიდველობის მიხედვით მეორე ადგილზე იყო, ჩვეულებრივი ადამიანი კი (შეცდომის გარეშე) მესამე ადგილზე. აშკარაა, რომ თავისთავად არაფერია მიმზიდველი ისეთ მარტივ მოქმედებაში, როგორცაა ყავის გადასხმა. თუმცა, მან მიმზიდველობა შემატა სრულყოფილ ადამიანს, უფრო მომხიბვლელი გახდა იგი, იმავე მოქმედებამ ჩვეულებრივი ადამიანი კიდევ უფრო ჩვეულებრივად წარმოაჩინა და, შესაბამისად, ნაკლებად მიმზიდველად. ეს ექსპერიმენტი გვაძლევს მყარ მტკიცებულებას, რომ ჩვენი ვარაუდი დადასტურებულად მივიჩნით, ესე იგი, კომპეტენტურობის მაღალი დონე უფრო მიმზიდველად წარმოგვაჩენს, მაგრამ შეცდომის დაშვება კიდევ უფრო ზრდის ჩვენს მიმზიდველობას. ამ ფენომენს **საშინელი შეცდომის ეფექტი** ეწოდა.

ფიზიკური მიმზიდველობა. წარმოიდგინეთ, რომ პირველ პაემანზე ხართ უცნობ ადამიანთან. საღამო სრულდება და თქვენ უნდა გადაწყვიტოთ, კიდევ გინდათ თუ არა ამ ადამიანთან შეხვედრა. თქვენი პარტნიორის რომელ მახასიათებელს მიაქცევთ ყველაზე მეტ ყურადღებას: სიტბოს? ყურადღებიანობას? ჭკუას? თანაგრძნობას? გარეგნობაზე რას იტყვიან? სწორია!

ადამიანთა უმრავლესობას არ უნდა, რომ ეს სიმართლე იყოს. ჩვენ გვირჩევენია, გვჯეროდეს, რომ სილამაზე ზედაპირულია და ამიტომ მოწონებაზე მხოლოდ უმნიშვნელო გავლენას ახდენს. ამას გარდა, ეს ხომ უსამართლობაა; რატომ უნდა შეასრულოს მნიშვნელოვანი როლი ისეთმა რამემ, რასაც ადამიანი თვითონ ვერ აკონტროლებს, მაგალითად, ფიზიკურმა მიმზიდველობამ? მართლაც, როდესაც კოლეჯის სტუდენტებს ვეკითხებოდით, რას ეძებენ ისინი პოტენციურ პარტნიორში, მათ უმრავლესობას „ფიზიკური მიმზიდველობით“ არ დაუწყია ჩამოთვლა. მაგრამ მათ რეალურ ცხოვრებაზე ჩატარებული ბევრი კვლევიდან გახდა აშკარა, რომ კოლეჯის სტუდენტებზე, ისევე, როგორც მთელ მოსახლეობაზე, ძალიან დიდ გავლენას ახდენს მეორე ადამიანის გარეგნობა. მაგალითად, ელიენ უოლსტერმა (ჰასტინგსი) და მისმა კოლეგებმა შემთხვევითად დააწყვილეს მინესოტას უნივერსიტეტის სტუდენტები პაემანზე შესახვედრად. სტუდენტებს ჯერ პიროვნების ტესტები დაურიგეს შესავსებად. მათი რომელი მახასიათებელი განსაზღვრავდა, მოეწონებოდათ თუ არა ერთმანეთი? ეს არ ყოფილა არც ინტელექტი, არც მამაკაცურობა ან ქალურობა, დომინანტურობა თუ მორჩილება, დამოკიდებულება ან დამოუკი-

დებლობა, არც მგრძნობიარობა, გულწრფელობა ან რამე მსგავსი. ერთი ფაქტორი, რომლის გამოც, წყვილს მოსწონდა ერთმანეთი და კიდევ ნიშნავდნენ შეხვედრას. იყო მათი ფიზიკური მიმზიდველობა. თუ ლამაზი მამაკაცი ლამაზ ქალს ხვდებოდა, მათ, როგორც წესი, უჩნდებოდათ კიდევ შეხვედრის სურვილი.

ზოგადად ეს ფენომენი არ შემოიფარგლება მხოლოდ პირველი პაემანით. გრეგორი უაითმა შეისწავლა ახალგაზრდა წყვილებს შორის არსებული ხანგრძლივი ურთიერთობები UCLA-ში. უაითმა აღმოაჩინა, რომ ფიზიკური მიმზიდველობა მნიშვნელოვანი ფაქტორია; მაგრამ ამ სიტუაციაში წყვილებში მიმზიდველობაში მსგავსება იყო გადამწყვეტი ფაქტორი იმის გასაგებად, გაგრძელდებოდა თუ არა მათი ურთიერთობა. კერძოდ, შეხვედრების დაწყებიდან 9 თვის შემდეგ, იმ წყვილს, რომელიც უფრო მეტად ჰგავდა ერთმანეთს ფიზიკური მიმზიდველობით, უფრო მეტად უყვარდათ ერთმანეთი, ვიდრე წყვილს, რომლებიც გასხვავდებოდნენ ერთმანეთისგან ფიზიკური მიმზიდველობით.

შეყვარებულ წყვილებზე ჩატარებული ამ კვლევებიდან ჩანს, რომ ფიზიკური მიმზიდველობა მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს იმაზე, ვინ მოეწონებათ ადამიანებს მცირე ხნით, ან ხანგრძლივად. გარდა ამისა, ამ კვლევებიდან გამოჩნდა, რომ არსებობს გარკვეული კულტურული სტანდარტები ფიზიკური მიმზიდველობისა, ყოველ შემთხვევაში, შეერთებულ შტატებში მაინც, სადაც ეს კვლევები ჩატარდა. შემფასებლებისთვის სირთულეს არ წარმოადგენდა ადამიანების ფიზიკური მიმზიდველობის შეფასება. შემფასებლები ერთნაირად აფასებდნენ ექსპერიმენტის მონაწილეებს; ეს ნიშნავს, რომ შეფასებები მაღალი სანდოობით ხასიათდებოდა. ფიზიკური მიმზიდველობა მნიშვნელოვანია მამაკაცებისთვისაც და ქალებისთვისაც. თუმცა, ისიც აშკარაა, რომ სტატუსს, სიმდიდრეს და ძალაუფლებასაც აქვს მნიშვნელობა – განსაკუთრებით, როცა ქალები აფასებენ მამაკაცებს. ევოლუციის ფსიქოლოგის დევიდ ბუსის თანახმად, მამაკაცებს და ქალებს სხვადასხვაგვარი გეგმები ჰქონდათ დაწყვილებასთან დაკავშირებით შორეულ წარსულში. მამაკაცებს სურდათ ფართოდ გამრავლება, ხოლო ქალებს სჭირდებოდათ გონივრულად გამრავლება. ეს ნიშნავს, რომ ბავშვების წარმატებით გასაზრდელად ქალებს სჭირდებოდათ ისეთ მამაკაცებთან ქორწინება, რომლებსაც ჰქონდათ რესურსები. ეს გამართლებულია ევოლუციური თვალსაზრისით; ქალებს სჭირდებოდათ მეწყვილეები, რომლებსაც არამხოლოდ მათი დაფენბძიმება შეეძლოთ, არამედ მათი შთამომავლების საკვებით, ჭერით და დაცვით უზრუნველყოფა. მამაკაცებს კი მხოლოდ იმისთვის სჭირდებოდათ ყურადღების მიქცევა, შეეძლოთ თუ არა ქალს ჯანმრთელი შთამომავლობის მოცემა, ფიზიკური სილამაზე კი მიანიშნებდა რეპროდუქციულ სიჯანსაღეზე. შერჩევის ეს კრიტერიუმები, რომლებიც თანამედროვე სოციალური ფსიქოლოგიის ექსპერიმენტებშიც ჩანს, შორეულ წინაპართაგან გადმოგვეცა. ერთ კვლევაში, მამაკაცებს და ქალებს აჩვენებდნენ პოტენციურ პარტნიორთა სურათებს და დახასიათებებს. პოტენციურ პარტნიორთა ფიზიკური მიმზიდველობა განსხვავებული იყო, მათი აღწერილობა და აცმულობაც განსხვავდებოდა იმგვარად, რომ მიანიშნებდა მაღალ ან დაბალ სოციალურ-ეკონომიკურ სტატუსზე; მათგან ნახევარს

ეცვა მდიდარი ბიზნესმენის მსგავსად, მეორე ნახევარს კი ფასთ-ფუდის რესტორნის თანამშრომელივით. ცდის პირებს სთხოვდნენ, შეეფასებინათ ამ პოტენციური პარტნიორების სასურველობა. მამაკაცების შემთხვევაში ფიზიკურმა მიმზიდველობამ აშკარად გადაწონა სოციო-ეკონომიკური სტატუსი; თუ ქალი ლამაზი იყო, მის სტატუსსა და ბიოგრაფიას ყურადღებას არ აქცევდნენ. ქალების შემთხვევაში კი უფრო რთულად იყო საქმე; ზოგადად, მათ უფრო მიმზიდველი მამაკაცები აინტერესებდათ, მაგრამ ნაკლებად მიმზიდველ მამაკაცთან შეხვედრას არჩევდნენ თუ მას მაღალი სტატუსი ჰქონდა. ქალები ულამაზეს ბიჭებსაც კი არ აქცევდნენ ყურადღებას, თუ მათ „ბურგერ კინგის“ უნიფორმა ეცვათ.

გაგაოცდნენ ამ შედეგებმა? ალბათ, თქვენს ნაცნობებს რომ გადაავლოთ თვალი, გაოცდებით იმდენად აინტერესებს ყველას – კაცებსაც და ქალებსაც – ფიზიკურად მომზიბლავ ადამიანებთან ურთიერთობა. თქვენი დაკვირვება ზუსტი იქნება. ელი ფინკელმა რამდენიმე ექსპერიმენტი ჩაატარა სწრაფი პაემნების სისტემის გამოყენებით, ამ ექსპერიმენტებში კოფეის სტუდენტები ეძებდნენ პოტენციურ რომანტიკულ ურთიერთობებს. ექსპერიმენტის პროცესში მამაკაცები და ქალები ხანმოკლე, ერთწუთიან, შეხვედრებში იღებდნენ მონაწილეობას. საღამოს ბოლოს მონაწილეებს უნდა დაესახელებინათ, ვისთან ისურვებდნენ კიდევ ერთხელ შეხვედრას. ფინკელმა და ისტვიკმა აღმოაჩინეს, რომ სქესთაშორის არსებული განსხვავებები, რომლებიც ზემოთ აღვწერეთ, ამ რეალურ, პირისპირ ურთიერთობებში აღარ არსებობდა; ქალებიც ზუსტად ისევე აქცევდნენ ფიზიკურ მიმზიდველობას ყურადღებას, როგორც მამაკაცები. ნიშნავს თუ არა ეს, რომ ქალები და მამაკაცები ფიზიკურ მიმზიდველობას ყოველთვის თანაბრად აფასებენ და ევოლოციური თვალსაზრისი არაზუსტია? ყოველთვის არა. „ბურგერ კინგის“ კვლევასა და სწრაფი პაემნების კვლევას შორის მნიშვნელოვანი განსხვავება არსებობს, რომელმაც გამოიწვია შედეგებში ასეთი სხვაობა. „ბურგერ კინგის“ კვლევაში პოტენციური პარტნიორები წარმოდგენილნი იყვნენ, როგორც მაღალი ან დაბალი სტატუსის მქონენი. სწრაფი პაემნების ჯვლევაში ექსპერიმენტატორი არ მანიპულირებდა სტატუსით. ყველა მონაწილე კოლეჯის სტუდენტი იყო. აქედან გამომდინარე, არ იყო მოსალოდნელი, რომ მათგან რომელიმეს ემუშავა „ბურგერ კინგის“ ლამის ცვლაში. როცა პოტენციური პარტნიორებიდან ყველას საშუალო ან მაღალი სტატუსი აქვს, მაშინ ფიზიკური მიმზიდველობა იქნება ძირითადი ფაქტორი პარტნიორის არჩევისას, ასეთ შემთხვევაში, ქალებსაც ისევე აინტერესებთ ფიზიკური მიმზიდველობა, როგორც მამაკაცებს. ისეთ სიტუაციებში კი, როდესაც ეკონომიკური სტატუსი ძალიან იცვლება, ევოლუციური თვალსაზრისი მართლდება ხოლმე; პოტენციური პარტნიორის სოციალური და ეკონომიკური სტატუსი ქალებისთვის უფრო მეტად მნიშვნელოვანი ხდება, ვიდრე მამაკაცებისთვის.

როგორც უკვე ვნახეთ, ზოგიერთ სიტუაციაში ფიზიკური მიმზიდველობა ნაკლებად მნიშვნელოვანია, ვიდრე სხვა ფაქტორები, მაგალითად სიმდიდრე და სტატუსი, მიუხედავად ამისა, ფიზიკური მიმზიდველობა მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სხვა ადამიანების შეფასების პროცესში; მიმზიდველობის საშუალებით

პაკვიძლია კიწინასწარმეტყველოთ, მოუნდებათ თუ არა სხვა ადამიანებს მათთან პაემანზე წასვლა. ამას გარდა, მიმზიდველობა გავლენას ახდენს უამრავ სხვა თვისებაზე. მაკალილაძე ერთ კვლევაში კარენ დიონი და მისი კოლეგები კოლეჯის სტუდენტებს სამი მათი თანატოლის სურათებს უჩვენებდნენ. ფოტოები სპეციალურად იყო შეირჩეული მიმზიდველობის სხვადასხვა დონის მიხედვით; ერთი იყო მიმზიდველი, მეორე საშუალო, მესამე კი არამიმზიდველი. ცდის პირებს თხოვდნენ, ამ ფოტოებზე გამოსახული ადამიანები შეეფასებინათ 27 პიროვნული თვისების მიხედვით და ეწინასწარმეტყველათ მათი მომავალი ბედნიერება. ფიზიკურად მიმზიდველ ადამიანებს ბევრად უფრო სასურველი თვისებები მიაწერეს და უკეთესი მომავალი უწინასწარმეტყველეს. ექსპერიმენტის შედეგი არ იცვლებოდა იმის მიხედვით, ვინ იყო შემფასებელი, შედეგები იგივე რჩებოდა, როცა მამაკაცები აფასებდნენ მამაკაცებს, მამაკაცები ქალებს, ქალები მამაკაცებს და ქალები ქალებს.

თქვენთვის მოულოდნელი იყო იმის გაგება, რომ ადამიანთა უმრავლესობისთვის ფიზიკურ სილამაზეს თან სდევს შესაბამისი პიროვნული თვისებები? ალბათ არა. ლამაზი სახის მოწონება ბუნებრივია; ჩვილ ბავშვებსაც კი სიმეტრიული სახეები ურჩევიათ ასიმეტრიულს. კულტურული ნორმები კი კიდევ უფრო განამტკიცებს ამ არჩევანს. ადრეული ბავშვობის გამოცდილებიდან ჩვენ ვიცით, რომ სილამაზე სიკარგესთან ასოცირდება. უოლტ დისნეის ფილმები და საბავშვო წიგნების ილუსტრაციები გვასწავლიან, რომ ფიფქიას, კონკიას და მძინარე მზეთუნახავის მსგავსი ნაზი და მომხიბლავი პერსონაჟები – ისევე, როგორც მათი რჩეული პრინცები, – ძალიან გვანან ერთმანეთს. ყველა მათგანს აქვს სწორი ნაკვთები, პატარა, კოხტა ცხვირი, დიდი თვალები, მკვეთრად მოხაზული ტუჩები, ნაზი კანი, თხელი და მოხდენილი ტანი. ისინი ძალიან გვანან თოჯინა ბარბის და კენს. სამაგიეროდ, როგორ არიან დახატული ბოროტი დედინაცვლები, ნახევარ-დები, დევები, ტროლები, ბოროტი დედოფლები?

ტელევიზიაც ინარჩუნებს ამ კულტურულ სტანდარტებს; რამდენიმე გამონაკლისის თუ არ მივიღებთ მხედველობაში, პოპულარული სატელევიზიო შოუებისა და სერიალების მთავარი როლის შემსრულებელ მსახიობებს საგანგებოდ ირჩევენ სილამაზის ამერიკული სტერეოტიპის მიხედვით. ასევე ხდება რეკლამებშიც. ნებისმიერი ადამიანი, ვინც ხშირად უყურებს ტელევიზორს, მუდმივად განიცდის პროპაგანდის გავლენას, რომლის მიზანიცაა ბოთლში მოთავსებული სილამაზის გაყიდვა. შამპუნები, კანის ლოსიონები, დეზოდორები, კბილის პასტები და სავარჯიშო მოწყობილობები იყიდება ისეთი შინაარსის რეკლამებით, რომ ამ პროდუქტებს შეუძლია გავგალამაზოს, სასურველი და ძალიან წარმატებული გაგვხადოს. ამგვარი რეკლამების ჩვენებას ნამდვილად აქვს გავლენა. მაგალითად, ერთ ექსპერიმენტში 16-დან 18 წლამდე ახალგაზრდა ქალებს სისტემატურად აჩვენებდნენ 15 სატელევიზიო რეკლამას, რომლებშიც კოსმეტიკურ საშუალებათა მოქმედებას აქებდნენ. გარკვეული დროის შემდეგ ამ ახალგაზრდა ქალებს სთხოვეს 10 თვისება დაეღაგებინათ მნიშვნელობის მიხედვით. ამ თვისებებს შორის იყო სექსუალურობა, ინტელექტი, ლამაზი სახე და შრომისმოყვარეობა. ამ ახალგაზრდა ქალებმა, რომლებსაც

რეკლამები ჰქონდათ ნანახი, გაცილებით უფრო მნიშვნელოვნად ჩათვალეს სილამა-ხესთან დაკავშირებული თვისებები, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის წევრებმა.

ბავშვები საბავშვო ბაღიდანვე რეაგირებენ თანატოლთა ფიზიკურ მიმზიდველობაზე. ერთ ექსპერიმენტში კარენ დიონმა და ელენ ბერშიდმა რამდენიმე დამოუკიდებელ შემფასებელს სთხოვეს ბალის ბავშვების მიმზიდველობის შეფასება. შემდეგ მათ დაადგინეს, თვად ბავშვებში ვის ვინ მოსწონდა. მათ აღმოაჩინეს, რომ მიმზიდველობა ძალიან მნიშვნელოვანია, განსაკუთრებით ბიჭების მიმართ: კარგი გარეგნობის ბიჭები გაცილებით უფრო მოსწონდათ, ვიდრე არამიმზიდველი ბიჭები. თანაც, ულამაზო ბიჭებს უფრო აგრესიულად თვლიდნენ, ვიდრე მათ ლამაზ თანატოლებს¹, როცა ბავშვებს თხოვდნენ დაესახელებინათ ის თანაჯგუფელი, რომელიც მათ „აშინებდა“, ისინი ულამაზო ბავშვებს ასახელებდნენ. რასაკვირველია, ისეც შეიძლება ხდებოდეს, რომ ნაკლებად მიმზიდველი ბავშვები სინამდვილეში უფრო მეტად აგრესიულად იქცეოდნენ. ამ კვლევის ავტორებს ბალის ბავშვების ქცევაზე არ უწარმოებიათ დაკვირვება, ამიტომ ამ ჰიპოთეზას ვერ შეამოწმებდნენ.

თუმცა, ჩვენ გვაქვს სხვა მონაცემები, როცა ლამაზ ბავშვებს ნაკლებად ადანაშაულებენ ხოლმე, მაშინაც კი, როცა ეს ბავშვები ნამდვილად ცუდად იქცევიან. ეს კარენ დიონმა დაადგინა შემდეგი ექსპერიმენტით. დიონმა რამდენიმე ქალს სთხოვა, შეეფასებინა მასწავლებლის მიერ დაწერილი კლასში მკაცრი დისციპლინური დარღვევების შემთხვევების აღწერა. ამ აღწერას ახლდა იმ ბავშვის ფოტოსურათი, რომელმაც გამოიწვია მთელი ეს უწყესრიგობა. ზოგიერთ შემთხვევაში ლამაზი გოგო ან ბიჭი იყო გამოსახული; სხვა შემთხვევებში ფოტოზე ნაკლებად მიმზიდველი გოგო ან ბიჭი იყო. ქალები უფრო მეტად ადანაშაულებდნენ ნაკლებად მიმზიდველ ბავშვებს და თვლიდნენ, რომ ეს ბავშვი ხშირად იმეორებს მსგავს ინციდენტებს. მაგრამ, როცა ფოტოზე კარგი გარეგნობის ბავშვი იყო აღბეჭდილი, ისინი საპატიო მიზეზს უძებნიდნენ ცუდ საქციელს. როგორც ერთმა ქალმა თქვა, „ის კარგად იქცევა ხოლმე, მაგრამ როგორც ნებისმიერ სხვას, მასაც შეიძლება შეეშალოს რამე. მისი უსაქციელობა... სერიოზულად არ უნდა მივიღოთ.“ როცა ულამაზო გოგონა იყო ნაჩვენები ზუსტად იმავე სიტუაციის გამომწვევად, ტიპური რესპონდენტი პასუხობდა, „ჩემი აზრით ეს ბავშვი ძალიან თავნებაა და პრობლემებს უქმნის მასწავებლებს. ის ჩხუბის მიზეზებს ეძებს თანატოლებთან... ეს ბავშვი ნამდვილი პრობლემაა.“ ამგვარად, როგორც ჩანს, მიმზიდველი ბავშვების შემთხვევაში ჩვენ გამართლების საშუალებას ვეძებთ. მათი უსაქციელობის პატიება შეიძლება, რადგან ის სიტუაციის სხვადასხვა ასპექტების მიერ გამოწვეულად ითვლება, სხვა ადამიანების დანაშაულს ან შემთხვევითობას მიეწერება. მეორე მხრივ, ნაკლებად მიმზიდველი ბავშვები ასე ადვილად ვერ გადარჩებიან; მათი დანაშაული მიეწერება მათ შინაგან თვისებებს, ჩამოყალიბებულ ცუდ პიროვნულ თვისებებს.

ალბათ, არავის გაუკვირდება თუ ვიტყვით, რომ კარგი გარეგნობა მოზარდობის პერიოდშიც ისეთივე მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, როგორც ბავშვებთან და უბროსებთან. მაგალითად, რიჩარდ ვერნერმა და მისმა კოლეგებმა დაადგინეს, რომ მეექვსეკლასელები მიმზიდველ თანაკლასელებს უფრო კომპეტენტურებად თვლიან,

ვიდრე ნაკლებად მიმზიდველ თანაკლასელებს. უფრო მეტიც, ამ კვლევაში გამოჩნდა, რომ მასწავლებლებსაც ასეთივე დასკვნები გამოაქვთ. ბრიუს ჰუნსბერგერმა და ბრენდა კავანამ აღმოაჩინეს, რომ მოსწავლეებზეც ანალოგიურ გავლენას ახდენს მათი მასწავლებლების მიმზიდველობა; კარგი გარეგნობის მასწავლებლებს თვლიან უფრო კეთილად, ბედნიერად, ნაკლებად დამსჯელად და უფრო შედეგიანად, ვიდრე ნაკლებად მიმზიდველ მასწავლებლებს.

სილამაზეს მნიშვნელოვანი გავლენის მოხდენა შეუძლია ბიზნესის სამყაროშიც. ირენ ფრიზმა და მისმა კოლეგებმა ბიზნესის ადმინისტრირების კურსდამთავრებული 700-ზე მეტი ახალგაზრდა ადამიანის მიმზიდველობა შეაფასეს და შეისწავლეს მათი კარიერის ცვლილებები სამაგისტრო ხარისხის მიღებიდან შემდეგი 10 წლის განმავლობაში. შედეგები ნათელი იყო, სიმპატიურ მამაკაცებს უფრო მაღალი საწყისი ანაზღაურება ჰქონდათ და მათი კარგი გარეგნობის მიერ მოტანილი სარგებელი დროთა განმავლობაში, როცა თანამშრომლები ახლოს ეცნობოდნენ მათ, არ მცირდებოდა. ისინი გაცილებით უფრო მეტ ხელფასს ღებულობდნენ, ვიდრე მათი ულამაზო კოლეგები ამ ათწლიანი პერიოდის განმავლობაში. ქალების შემთხვევაში მიმზიდველობას გავლენა არ მოუხდენია მათ საწყის ხელფასზე, მაგრამ მიმზიდველობამ გავლენის მოხდენა მას შემდეგ დაიწყო, როცა სამსახურის დაწყებიდან გარკვეული დრო გავიდა. მკვლევარები მიმზიდველობას ხუთბალიან სკალაზე აფასებდნენ, მათ გამოითვალეს, რომ ამ სკალის თვითოეული დანაყოფი დაახლოებით 2150 ამერიკულ დოლარს უდრიდა. ასე, რომ თუ თეორიულად დავუშვებთ, რომ 1991 წელს პლასტიკური ოპერაცია გაიკეთეთ, რომელმაც თქვენი გარეგნობა შკალის 2 დანაყოფით გააუმჯობესა, ეს წელიწადში 4300 დოლარს მოგიტანდათ!

სილამაზეს ორი მხარე გააჩნია. ჰაროლდ სიგალის და ჩემს ექსპერიმენტში ქალი წარმოდგენილი იყო ხან ფიზიკურად მიმზიდველად, ხან არამიმზიდველად. როცა არამიმზიდველი ქალი გვჭირდებოდა, ჩვენ ვიყვანდით ლამაზ ქალს და ვაციმევდით მოჩაჩულ და ულამაზო ტანსაცმელს. ვუკეთებდით ხვეული, ქერა თმის პარიკს, რომელიც მისი კანის ბუნებრივ ფერს არ უხდებოდა და მთელ მის გარეგნობას არაჯანსაღ და ულამაზო გამომეტყველებას აძლევდა. შემდეგ ამ ქალს ინტერვიუ უნდა ჩაეტარებინა კოლეჯის სტუდენტ ბიჭებთან, რომლებსაც კლინიკური ფსიქოლოგიის მაგისტრანტად ეცნობოდა. ინტერვიუს დასრულებისას იგი თითოეულ სტუდენტს ეუბნებოდა მის ვითომ და კლინიკურ დახასიათებას. სტუდენტების ნახევარმა ძალიან კარგი დახასიათება მიიღო, მეორე ნახევარმა კი ძალიან ცუდი. ჩვენ აღმოვაჩინეთ, რომ როცა შემფასებელი არამიმზიდველად გამოიყურებოდა, მამაკაცებისთვის სულერთი იყო კარგ შეფასებას მიიღებდნენ მისგან თუ ცუდს; ორივე შემთხვევაში თანაბრად აფასებდნენ ამ ქალს. იმ შემთხვევაში კი, როცა ქალი ლამაზი იყო, მათ ძალიან მოსწონდათ იგი კარგი შეფასების შემთხვევაში, მაგრამ ძალიან არ მოსწონდათ ცუდი შეფასებისას, გაცილებით მეტად არ მოსწონდათ, ვიდრე ნებისმიერ სხვა შემთხვევაში. ისიც საინტერესოა, რომ თუმცა მამაკაცებმა, რომლებიც უარყოფითად შეაფასა მომზიდველმა ქალმა, თქვეს, რომ არ მოსწონდათ იგი, მათ მაინც გამოხატეს სურვილი შემდეგ ექსპერიმენტში

მასთან მონაწილეობის მიღებისა. ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ლამაზი ქალისგან მიღებული უარყოფითი შეფასება იმდენად მნიშვნელოვანი იყო მამაკაცებისთვის, რომ მათ ახალი შესაძლებლობის ხელიდან გაშვება არ უნდოდათ, რათა მისთვის აზრი შეეცვლეინებინათ.

პაროლდ სიგალის და ნენსი ოსტროვის კიდევ ერთ ექსპერიმენტში ნაჩვენებია, რომ ადამიანები, როგორც წესი, ეხმარებიან ლამაზ ქალს, გარდა იმ შემთხვევებისა, როცა ფიქრობენ, რომ იგი თავის სილამაზეს იყენებს პირადი მიზნებისთვის. კოლეჯის სტუდენტებს სთხოვდნენ კრიმინალური ისტორიის წაკითხვას, რომელშიც ბრალდებული ამკარად დამნაშავე იყო. შემდეგ, თითოეული ცდის პირს უნდა „მისაჯა“ ბრალდებულისთვის იმ ვადით პატიმრობა, რამდენსაც საჭიროდ ჩათვლიდა თვითონ. შედეგებიდან გამომჩნდა, რომ როდესაც ეს დანაშაული არ უკავშირდებოდა გარეგნულ მიმზიდველობას (ძარცვა), ფიზიკურად მიმზიდველი ბრალდებულის შემთხვევაში გაცილებით უფრო მსუბუქი სასჯელი გამოჰქონდათ. როდესაც დანაშაული მის მიმზიდველობას უკავშირდებოდა (თაღლითობა, როცა ბრალდებულმა შუახნის უცოლო მამაკაცს ფული გამოსძალა არარსებულ კორპორაციაში ინვესტირებისთვის), სასჯელი გაცილებით უფრო მკაცრი იყო ფიზიკურად მიმზიდველი ბრალდებულის შემთხვევაში.

მოდით ერთი წუთით შევისვენოთ და ამოვისუნთქოთ. სიგალ-ოსტროვის ექსპერიმენტი თავისთავად ძალიან მნიშვნელოვანია, ვინაიდან ის ადასტურებს ფიზიკური მიმზიდველობის გავლენას გადაწყვეტილებებზე. მაგრამ, თუ ჩვენი სასამართლო სისტემის შესახებ დავფიქრდებით, რამდენად სერიოზულად უნდა მივიღოთ ეს მონაცემები? სიგალი და ოსტროვი ხომ კვალიფიციურ იურისტებზე არ ატარებდნენ ამ კვლევას; მათი ექსპერიმენტის ცდის პირები კოლეჯის სტუდენტები იყვნენ. შეგვიძლია თუ არა, ამ ექსპერიმენტის მიხედვით დავასკვნათ, რომ ჩვენი სასამართლო სისტემა იმდენად მიკერძოებულია, რომ მასზე კრიმინალების ფიზიკური მიმზიდველობა ახდენს გავლენას? მოსამართლეებიც ისევე რეაგირებენ ფიზიკურ სილამაზეზე, როგორც კოლეჯის სტუდენტები? კრის დაუნსმა და ფილიპ ლაიონსმა გადაწყვიტეს ამის გარკვევა. მათ შეისწავლეს ნამდვილი მოსამართლეების მიერ რეალურ სასამართლო პროცესებზე გამოტანილი გადაწყვეტილებები ჯარიმების და გირაოს თანხების თაობაზე, ამ კვლევაში განხილულიყო 915 ქალი და 1320 მამაკაცი, რომლებიც წვრილმანი დანაშაულისთვის ან უფრო სერიოზული, სისხლის სამართლის დანაშაულისთვის ისჯებოდნენ. ის, რაც მათ აღმოაჩინეს, ერთდროულად საინტერესოცაა და შვების მომგვრელიც. როცა საქმე წვრილმან დანაშაულებებს ეხებოდა, მოსამართლეები უფრო შემწყნარებლნი იყვნენ კარგი გარეგნობის ქალი და მამაკაცი დამნაშავეებისადმი, გაცილებით ნაკლებ ჯარიმას და გირაოს გადასახადს აკისრებდნენ მათ, ვიდრე არამიმზიდველ დამნაშავეებს. მაგრამ როცა საქმე ეხებოდა კრიმინალს, განსასჯელის ფიზიკური მიმზიდველობა გავლენას ვეღარ ახდენდა. ამგვარად, ზემოთ დასმული კითხვის პასუხი ასეთია, გამოცდილი მოსამართლეებიც კი განიცდიან გავლენას. მაგრამ როცა დანაშაული სერიოზულია, მათი სწორი მსჯელობა გადასწონის ამ შეუსაბამო ცვლადის პოტენციურ გავლენას.

ადამიანის ფიზიკური მიმზიდველობა მხოლოდ იმაზე არ ახდენს გავლენას, როგორ შევაფასებთ ადამიანს და რა გავლენას მოახდენს ის ჩვენზე. მან შეიძლება შეცვალოს ჩვენს მიერ იმ ადამიანთა აღქმაც, ვისთანაც ის ასოცირდება. ჰაროლდ სიგალის და დევიდ ლენდის ექსპერიმენტში ნაჩვენებია, რომ როდესაც მამაკაცი ლამაზი ქალების კომპანიაში იმყოფება, მას სხვანაირად აღიქვამენ, ხოლო როცა ულამაზო ქალების გარემოცვაშია, სხვანაირად. ამ კვლევაში ცდის პირები ხვდებოდნენ მამაკაცს, რომელიც ძალიან ლამაზი ქალის გვერდით იჯდა. მათ უფრო მეტად მოსწონდათ ეს კაცი, უფრო მეგობრული და თავდაჯერებული ეჩვენებოდათ, ვიდრე სხვა ცდის პირებს, რომლებიც იმავე მამაკაცს ულამაზო ქალის გვერდით ხედავდნენ.

თუ ამ კვლევებს გავითვალისწინებთ, უნდა შევეგუოთ იმ ფაქტს, რომ სილამაზე მხოლოდ ზედაპირული არაა. ჩვენ მოგვწონს ლამაზი ადამიანები და თუ ისინი ცუდად არ მოგვექცენ, გაცილებით მეტად მოგვწონს და ვაფასებთ, ვიდრე ნაკლებად მიმზიდველ ადამიანებს. მას შემდეგ, რაც ადამიანს ლამაზის ან ულამაზოს კატეგორიაში მოვაქცევთ, ჩვენ მას სხვა თვისებებსაც მივაწერთ; მაგალითად, ლამაზი ადამიანები გვგონია უფრო თბილი, სექსუალური, კარგი და სასიამოვნო, ვიდრე ულამაზოები. ორაზროვან სიტუაციებში, სადაც გაურკვეველია აურზაურის გამომწვევის ვინაობა, ლამაზ ადამიანებს გამართლებასაც უძებნიან ხოლმე. მათ უკეთ ეპყრობიან ხოლმე, ვიდრე ნაკლებად მიმზიდველ ადამიანებს და ეს „სილამაზისადმი მიკერძოებული დამოკიდებულება“ ძალიან ადრეულ ასაკში იწყება.

ამ მონაცემების დამაბნეველი ასპექტი იმაში მდგომარეობს, რომ ამგვარი უპირატესობამინიჭებული მოპყრობა უკუკავშირსაც ბადებს: ჩვენ ვიცით, რომ ადამიანების მიერ საკუთარი თავის შეფასებაზე გავლენას ახდენს, როგორ ეპყრობიან მათ. ამ ფენომენის მტკიცებულება წარმოდგენილია მარკ სნაიდერის ელიზაბეტ-დეკერ ტანკეს და ელენ ბერშიაიდის კლასიკურ ექსპერიმენტში. წარმოიდგინეთ საკუთარი თავი ამ ექსპერიმენტის მონაწილე სტუდენტი ბიჭის ადგილას: თქვენ ნებაყოფლობით მონაწილეობთ კვლევაში „როგორ ეცნობიან ადამიანები ერთმანეთს“ და თქვენ დაგაწყვილეს სტუდენტ გოგონასთან, რომელიც მეორე ოთახშია, ვითომდა იმისთვის, რომ თქვენ ორს უნდა გქონდეთ არავერბალური კომუნიკაცია“ ამ კვლევაში. თუმცა თქვენ არ დაგინახავთ თქვენი პარტნიორი, გაქვთ ინფორმაცია მის შესახებ და მისი ფოტო. როდესაც თქვენ იწყებთ ამ გოგონასთან რადიოკავშირით საუბარს, როგორ ფიქრობთ, მოახდენს თუ არა ფოტოზე აღბეჭდილი ქალის ფიზიკური მიმზიდველობა გავლენას შთაბეჭდილებაზე, რომელიც მის შესახებ შეგექმნებათ?

როგორც უკვე მიხვდით, ფოტოზე, რომელიც ცდის პირ მამაკაცს აჩვენებს, მისი რეალური პარტნიორი არაა აღბეჭდილი. ცდის პირთაგან ნახევარს ძალიან ლამაზი ქალის სურათი აჩვენებს, მეორე ნახევარს კი ძალიან ულამაზო ქალის. ფოტოს ნამდვილად ჰქონდა გავლენა. მამაკაცები, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ ლამაზ ქალს ესაუბრებოდნენ, აფასებდნენ მათ, როგორც უფრო გაწონასწორებულს, იუმორის გრძნობის და სოციალური უნარების მქონეს, ვიდრე ის მამაკაცები, ვინც ფიქრობ-

და, რომ ნაკლებად მომხიბლავ ქალს ესაუბრებოდა. ეს შედეგი არ ყოფილა გასაკვირი. გასაოცარი, აი, რა იყო: როდესაც დამოუკიდებელ დამკვირვებელს მოასმენინეს საუბრის ჩანაწერის ის ნაწილი, სადაც მხოლოდ ქალის ხმა ისმოდა (სურათის ნახვის გარეშე), მასზე უფრო მეტი შთაბეჭდილება მოახდინა ქალმა, რომლის მამაკაცი პარტნიორიც ფიქრობდა, რომ ის ფიზიკურად მიმზიდველია. მოკლედ, როდესაც მამაკაცი პარტნიორი ფიქრობდა, რომ ის ლამაზ ქალს ესაუბრებოდა, ისე ესაუბრებოდა მას, რომ საშუალებას აძლევდა მას, საუკეთესო თვისებები გამოეველინა. როდესაც დამოუკიდებელი დამკვირვებელი ამ საუბარს ისმენდა, ის აფასებდა ამ ქალს როგორც უფრო ლამაზს, უფრო თავდაჯერებულს და უფრო ენერგიულს და უფრო თბილს, ვიდრე იმ ქალს, რომელსაც მისი პარტნიორი ნაკლებად მიიჩნევდა. ამგვარად, მიმზიდველი ადამიანები საკუთარ თავს კარგ და საყვარელ ადამიანებად მიიჩნევენ, რადგან მათ მუდამ ასე ეპყრობიან. ამის საპირისპიროდ, ულამაზო ადამიანები საკუთარ თავს ცუდ და უსიმპათიო ადამიანად თვლიან, რადგან მათ მუდამ ასე ეპყრობოდნენ ბავშვობიდანვე. საბოლოო ჯამში, ადამიანები იწყებენ ისე მოქცევას, რომ მათი საქციელი შეესაბამებოდეს მათ წარმოდგენას საკუთარ თავზე, ეს კი დამოკიდებულია იმაზე, როგორ ეპყრობოდნენ მათ სხვები.

გთხოვთ, გაითვალისწინეთ, რომ ჩვენი ეს განხილვა სილამაზის შესახებ, ეხება მხოლოდ ვიზუალურ სილამაზეს. ჩვენი ვიზუალური აღქმის მექანიზმები ძალზედ კონსერვატიულ გავლენას ახდენს ჩვენს გრძნობებსა და ქცევაზე – და იმაზეც, როგორ განვსაზღვრავთ მიმზიდველობას. თუმცა, სილამაზის სხვა სახეებიც არსებობს. 1960-1970 წლებში, როცა მგრძნობიარობის გასაავარჯიშებელი ჯგუფები ძალზედ პოპულარული იყო, ბევრი ადამიანი ნებაყოფლობით მონაწილეობდა არავიზუალურ სენსორულ ექსპერიმენტებში. მაგალითად, ერთ ჯგუფში, რომელსაც მე ვხელმძღვანელობდი, 50 ადამიანი თვალბახვეული დადიოდა ოთახში და მხოლოდ შეხებით და საუბრით ეცნობოდა ერთმანეთს. ამგვარი სავარჯიშოს შესრულების შემდეგ, ჯგუფის წევრები აღნიშნავდნენ, რომ მათი პირველადი სტერეოტიპები საგრძნობლად შესუსტდა. როგორც წესი, თქვენ არ ფიქრობთ, რომ ადამიანი შეუხედავია, თუ ვერ ხედავთ მას. უფრო მეტიც, როცა ამ თამაშის მონაწილეები თვალებს ახელდნენ, ძალიან გაკვირვებულები რჩებოდნენ, მაგალითად იმის აღმოჩენისას, რომ მათ წინ მდგარი დიდცხვირა, სასაცილო გარეგნობის კაცი, სახეზე გამონაყარით, იგივე ადამიანი იყო, რომელმაც ხუთი წუთის წინ (თვალახვეულზე) განსაკუთრებული შთაბეჭდილება მოახდინა მათზე, როგორც თბილმა, ნაზმა, მგრძნობიარე და მომხიბლავმა ადამიანმა. ამ შთაბეჭდილებას ცდის პირები არასოდეს ივიწყებენ.

მსგავსება და მიმზიდველობა

ლინი მიდის წვეულებაზე და ეცნობა სიუზანს. ისინი მხოლოდ რამდენიმე წუთი საუბრობენ, მაგრამ ამ დროის განმავლობაში აღმოაჩენენ, რომ მათი შეხედულები ჯორჯ ბუმის, ჯორჯ ქლუნის, ჯორჯ ელიოტის და ინგლისის მეფე გეორგ მესამის შესახებ აბსოლუტურად ემთხვევა ერთმანეთს. ლინი ბრუნდება თავის საერთო საც-

ხოვრებელში და უყვება მეგობარს, რომ შეხვდა შესანიშნავ და ჭკვიან ქალს. დონ ბირნის და მისი კოლეგების უამრავ, კარგად გაკონტროლებულ ექსპერიმენტში გამოვლინდა, რომ როდესაც იცით ადამიანის შეხედულებები რამდენიმე საკითხის შესახებ, რაც უფრო მეტად ემთხვევა ეს შეხედულებები თქვენსას, მით უფრო მეტად მოგწონთ ეს ადამიანი.

რატომაა დათანხმება მიმზიდველი? სულ მცირე, ორი მიზეზი არსებობს ამისთვის. პირველი – ჩვენთვის აშკარაა, რომ ის ადამიანები, რომლებიც ჩვენს დამოკიდებულებებსა და შეხედულებებს იზიარებენ მნიშვნელოვანი საკითხების მიმართ, უჩვეულოდ ჭკვიანი და მოაზროვნე ადამიანები არიან. ყოველთვის კარგი და საინტერესოა ჭკვიან და მოაზროვნე ადამიანებთან ურთიერთობა. მეორე – ეს ადამიანები ჩვენი შეხედულებების სოციალური დადასტურებაა; ეს ნიშნავს, რომ ისინი გვინერგავენ განცდას, რომ მართლები ვართ. ეს ჯილდოს ნაირსახეობაა; ამგვარად, ჩვენ მოგვწონს ადამიანები, რომლებიც გვეთანხმებიან.

უფრო მეტიც, ჩვენ, ადამიანები იმდენად დარწმუნებულები ვართ დამოკიდებულებების მსგავსებასა და მოწონებას შორის კავშირში, რომ თუ ვინმე მოგვეწონა რაიმე სხვა მიზეზის გამო, ვთქვათ ჩვენ ორივეს გვიყვარს ფრინველები, ჩვენ აუცილებლად დავასკვნით, რომ მისი დამოკიდებულებები მნიშვნელოვანი საკითხების მიმართ, ჩვენსას ემთხვევა. ამგვარად, მიზეზობრიობა ორმხრივად მოქმედებს: თუ ყველა სხვა პირობა ერთნაირია, ჩვენ ის ადამიანები მოგვწონ, რომელთა დამოკიდებულებები ჩვენი მსგავსია და პირიქით. თუ ვინმე მოგვეწონს, ვთვლით, რომ მისი დამოკიდებულებები ჩვენსას ემთხვევა.

მოწონება და თვითშეფასება

კიდევ ერთი მიზეზი არსებობს, რის გამოც ჩვენ მოგვწონს ადამიანები ჩვენი მსგავსი შეხედულებებით. როდესაც ჩვენ ვიგებთ, რომ ამა თუ იმ ადამიანის აზრი ჩვენს აზრს ემთხვევა, ჩვენ გვჯერა, რომ მას ჩვენ ნამდვილად მოვეწონებით, როცა გაგვიცნობს. როგორც აღმოჩნდა, ერთერთი ძალიან მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელი იმისა, მოგვეწონება თუ არა მეორე ადამიანი, არის ის, მეორე ადამიანი ამჟღავნებს თუ არა, რომ მოგწონვართ.

გარდა ამისა, მხოლოდ იმის დაჯერება, რომ ვინმეს მოსწონხართ, იწვევს მოვლენათა ისეთ განვითარებას, რომ თქვენსა და ამ ადამიანს შორის სულ უფრო მზარდი, პოზიტიური გრძობები ყალიბდება. როგორ ხდება ეს? მაგალითისთვის, წარმოიდგინეთ, რომ მე და თქვენ წვეულებაზე საერთო მეგობარმა გაგაცნო ერთმანეთს და ხანმოკლე საუბარი გექონდა ზოგად თემებზე. რამდენიმე დღის შემდეგ თქვენ ხვდებით ჩვენს საერთო მეგობარს, რომელიც გუუბნებათ, რომ მე წვეულების შემდეგ ბევრი საქებარი რამ ვუთხარი თქვენზე. როგორ მოიქცევით, როდესაც მე კვლავ შემხვდებით სადმე? მე როგორც ვხვდები, თქვენი ცოდნა იმის შესახებ, რომ მე მომეწონეთ, თქვენც მოგაწონებთ ჩემს თავს და თქვენ ეცდებით, ისე მოიქცეთ, რომ მიმახვედროთ, რომ თქვენც მოგწონვართ. თქვენ, ალბათ, უფრო ხშირად გა-

მილიმებთ, თქვენ შესახებ უფრო მეტს მომიყვებით, მოიქცევით უფრო თბილად და გამოავლენთ მეტ დაინტერესებას, გაცილებით უკეთესად მომექცევით, ვიდრე იმ შემთხვევაში მოიქცეოდით, რომ არ გცოდნოდათ იმის შესახებ, რომ მე მომეწონეთ. რა გავლენას მოახდენს თქვენი ამგვარი მოქმედება ჩემს ქცევაზე? თქვენი თბილი და სასიამოვნო ქცევის წინაშე ჩემი მოწონება კიდევ უფრო გაიზრდება და მე, ჩემი მხრივ, ისე გამოვხატავ ამ მოწონებას, რომ კიდევ უფრო მოგაწონებთ თავს.

მაგრამ, დავუშვათ, ასე მოხდა: იქნებ ჩვენმა საერთო მეგობარმა არ თქვა სიმართლე? იქნებ, მან თავად დაასკვნა, რომ მე და თქვენ ნამდვილად მოგვეწონება ერთმანეთი, თუ ახლოს გავიცნობით ერთმანეთს და გადაწყვიტა, დაეჩქარებინა მოვლენები, სწორედ ამიტომ გითხრათ, რომ მე მომეწონეთ, თუმცა მე მსგავსი არაფერი მითქვამს? შესაძლებელია თუ არა, რომ მისმა კეთილ ზრახვებზე აგებულმა გეგმამ გაამართლოს? დიახ, რებეკა კერტისის და კიმ მილერის ექსპერიმენტის ცდის პირების შემთხვევაში, ამ სქემამ შელოცვასავით იმოქმედა! ამ მკვლევარებმა დაარწმუნეს ზოგიერთი ცდის პირი, რომ მეორე ადამიანს ისინი მოსწონს, ზოგი ცდის პირი კი დაარწმუნეს, რომ ამ ადამიანს ისინი არ მოსწონს. შემდეგში, საუბრისას, ადამიანები, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ ისინი მოსწონდათ, გაცილებით უფრო სასიამოვნოდ ურთიერთობდნენ: ისინი ყვებოდნენ საკუთარი თავის შესახებ, ხშირად ეთანხმებოდნენ, უფრო თბილად და სასიამოვნოდ ეპყრობოდნენ თანამოსაუბრეს, ვიდრე ის ადამიანები, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ ისინი არ მოსწონდათ. მეტიც, ამ საუბრის შედეგად ის ადამიანები, რომლებსაც სჯეროდათ, რომ ისინი მოსწონთ, სინამდვილეში, მართლაც უფრო მეტად მოსწონდა მეორე ადამიანს, ხოლო ის ადამიანები, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ ისინი არ მოსწონდათ, სინამდვილეშიც არ მოსწონდა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მცდარმა ინფორმაციამ საკუთარი თავი გაამართლა. იმ ადამიანთა ქცევამ, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ ისინი მოსწონდათ ან არ მოსწონდათ, გამოიწვია საპასუხო რეაქცია მათ პარტნიორებში, რომლებსაც – სინამდვილეში – ამ საუბრამდე არ გამოუხატავთ მოწონება ან არმოწონება. ჩვენს რწმენას, ჭეშმარიტი იქნება ის თუ მცდარი, დიდი როლის შესრულება შეუძლია რეალობის ფორმირებაში.

ამგვარად, თუ სხვებს ჩვენ მოვწონვართ, ჩვენც მოსიყვარულენი ვხდებით. ამას გარდა, რაც უფრო მეტია ჩვენი საკუთარ თავში დაურწმუნებლობა და დაეჭვება, მით უფრო მეტად გვიყვარდება ადამიანი, რომელსაც მოვწონვართ. ელვინ უოლსტერის (ჰატივილიდი) ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტ გოგონებთან, რომლებიც პიროვნების ტესტის პასუხს ელოდებოდნენ, მიდიოდა თავაზიანი, კარგი გარეგნობის და კარგად ჩაცმული ახალგაზრდა მამაკაცი, რომელიც, სინამდვილეში, ექსპერიმენტატორის თანამოაზრე იყო. იგი საუბარს უბამდა თითოეულ სტუდენტს, აჩვენებდა, რომ მოსწონდა იგი, და შეხვედრას სთხოვდა. ამ დროს გამოდიოდა ექსპერიმენტატორი და სტუდენტი ოთახში შეჰყავდა, რათა ტესტის შედეგები გაეცნო მისთვის. სტუდენტების ნახევარმა ძალიან დადებითი აღწერა მიიღო, ეს იმისთვის გაკეთდა, რომ მათი თვითშეფასება დროებით მაღლა აეწიათ. სხვებმა უარყოფითი შეფასებები მიიღეს, რაც იმისთვის გაკეთდა, რომ მათი თვითშეფასე-

ბა დროებით დაწეულიყო. ბოლოს სტუდენტებს სთხოვეს, შეეფასებინათ, რამდენად მოსწონდათ გარკვეული ადამიანები – მასწავლებელი, მეგობარი, „და რადგან ადგილი დაგვრჩა, ის ბიჭიც შეაფასეთ, ვისთან ერთადაც მელოდებოდით“. სტუდენტებს, რომლებმაც პიროვნების ტესტიდან უსიამოვნო ინფორმაცია მიიღეს საკუთარი თავის შესახებ, უფრო მეტად მოსწონდათ ახალი თაყვანისმცემელი, ვიდრე მათ, ვინც სასიამოვნო ინფორმაცია მიიღო. ესე იგი, ჩვენ მოგვწონს, როცა მოვწონვართ – და რაც უფრო დაურწმუნებლად ვგრძნობთ თავს, მით უფრო მოგვწონს ის ადამიანი, რომელსაც მოვწონვართ.

ამ ექსპერიმენტის ერთი დასკვნა იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანები, რომლებიც დარწმუნებული არიან საკუთარ თავში, ნაკლებად „საჭიროებენ“ სხვებს; ეს ნიშნავს, რომ ისინი იშვიათად აბამენ ურთიერთობას პირველ შემხვედრთან. ზუსტად ისე, როგორც მშვიერი ადამიანი ნებისმიერ საჭმელს მიიღებს, ხოლო მაძლარი ადამიანი უარს იტყვის უგემურ სენდვიჩზე, საკუთარ თავში დაურწმუნებელი ადამიანი იღებს თითქმის ნებისმიერს, ვინც მის მიმართ ინტერესს გამოავლენს, ხოლო საკუთარ თავში დარწმუნებული ადამიანი უფრო შერჩევითად ეკიდება ამას. უფრო მეტიც, ადამიანი, რომელიც საკუთარ თავში არაა დარწმუნებული, ნაკლებად მიმზიდველ ადამიანებსაც კი ეძებს ხოლმე, რომ მისგან უარყოფის შესაძლებლობა შეამციროს. ეს დასკვნა ექსპერიმენტულად შეამოწმეს სარა კისლერმა და რობერტა ბარალმა, მათ კოლეჯის სტუდენტი ბიჭების ერთი ნაწილი დაარწმუნეს, რომ ინტელექტის ტესტში ძალიან კარგი შედეგი აჩვენეს, ხოლო მეორე ნაწილი დაარწმუნეს, რომ ძალიან ცუდი შედეგი ჰქონდათ. ამის შემდეგ მათ შესვენება ჰქონდათ და ექსპერიმენტატორი გამოსაცდელ სტუდენტთან ერთად ყავას სვამდა. კაფეში შესვლისას ექსპერიმენტატორი „ცნობდა“ მაგიდასთან მარტო მჯდარ სტუდენტ გოგონას, მის მაგიდასთან ჯდებოდა და ცდის პირ ბიჭსაც აცნობდა. რასაკვირველია, სტუდენტი გოგო მისი თანამზრახველი იყო და ამ ადგილას განგებ იჯდა. სტუდენტ გოგონას დავალება ჰქონდა მიღებული, რომ დროის ნახევარის განმავლობაში მიმზიდველი ყოფილიყო; დროის მეორე ნახევარის განმავლობაში კი, რაც შეიძლება, უბრალოდ უნდა წარმოეჩინა თავი. მკვლევარი აკვირდებოდა ბიჭის მიერ გამოვლენილ რომანტიკულ ინტერესს – სთხოვდნენ თუ არა გოგონას კვლავ შეხვედრას, გადაიხდიდნენ თუ არა მისი ყავის საფასურს, გამოართმევდნენ თუ არა ტელეფონის ნომერს, სთხოვდნენ თუ არა მეტი ხნით დარჩენას. ისინი, ვინც საკუთარ თავში დარწმუნებულნი იყვნენ (ე. ი., ისინი, ვინც დააჯერეს, რომ ტესტი ძალიან კარგად შეასრულეს) უფრო მეტ ინტერესს იჩენდნენ „მიმზიდველი“ ქალის მიმართ; ისინი კი, ვინც აიძულეს, რომ საკუთარ თავში დარწმუნებულნი არ ყოფილიყვნენ, მეტ ინტერესს იჩენდნენ „არამიმზიდველი“ ქალისადმი.

უარყოფის და სოციალური განდევნის გავლენა

კისლერის და ბარალის ექსპერიმენტიდან გამომდინარეობს, რომ ადამიანთა უმრავლესობას ეშინია უარყოფის. მათ ეშინიათ და ამისთვის მიზეზიც აქვთ. რო-

გორც მე-6 თავში ვნახეთ, უარყოფა იწვევს აგრესიის ზრდას და ის გახდა კოლამბინის სკოლაში ატეხილი სროლების ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი. ფსიქოლოგებმა, რომლებიც უარყოფას შეისწავლიან, უამრავი სახის გავლენა გამოამყვანეს, რომლებიც ნათელს ხდის, რამდენად გვემინია ჩვენ, სოციალურ ცხოველებს, როდესაც ჩვენს ურთიერთობის, მიკუთვნებულობის და მიღების მოთხოვნილებებს საფრთხე ექმნება. რა ხდება, როცა ჩვენ სოციალურად უარგვეყოფენ? ადამიანები უარყოფას ზოგჯერ მეტაფორულად აღწერენ, როგორც ფიზიკურ ტკივილს, მაგალითად, ინგლისურ ენაში მიტოვების აღმნიშვნელი მეტაფორებია: „სიცივეში დატოვება“ ან „თავში აგურის ჩარტყმა“. ექსპერიმენტებით დადგინდა, რომ მსგავსი გამონათქვამები მხოლოდ მეტაფორული არაა, უარყოფას ფიზიკური ტკივილით განიცდიან. მაგალითად, ერთ კვლევაში ცდის პირებს სთხოვდნენ, გაეხსენებინათ სოციალური განდევნის ან სოციალური უარყოფის მაგალითები პირადი გამოცდილებიდან. მას შემდეგ, რაც მათ გაიხსენეს ასეთი შემთხვევები, მათ სთხოვეს შეეფასებინათ ოთახის ტემპერატურა. იმ ადამიანებთან შედარებით, რომლებიც სოციალურ მიკუთვნებულობას იხსენებდნენ, მათ ვინც უარყოფის ფაქტები გაიხსენა, ოთახი გაცილებით ცივი მოეჩვენათ. მეორე ექსპერიმენტში ცდის პირები კომპიუტერზე თამაშობდნენ ბურთის ტყორცნის თამაშს. როგორც თვითონ ფიქრობდნენ, მეორე ოთახში მყოფ ადამიანს ეთამაშებოდნენ (სინამდვილეში კი, კომპიუტერს ეთამაშებოდნენ). ზოგი ცდის პირის შემთხვევაში მეორე მოთამაშე რთავდა მას თამაშში – მასაც იმავე სიხშირით უგდებდა ბურთს, როგორც სხვა მოთამაშეებს, მაგრამ ზოგი ცდის პირის შემთხვევაში კი ბურთი მხოლოდ რამდენჯერმე გადაუგდეს თამაშის დასაწყისში, შემდეგ კი თამაშიდან გაიყვანეს და ბურთი აღარ გადაუტყდათ. თამაშში მიღების ან მიუღებლობის შემდეგ, ყველა ცდის პირს სთხოვდნენ შეეფასებინათ სხვადასხვა საქმელ-სასამელის სასურველობა: ცხელი სუპის, ცხელი ყავის, ვაშლის, კრეკერების და კოკა-კოლასი. ყველა ცდის პირი თანაბრად სასურველად აფასებდა ვაშლს, კრეკერებს და კოკა-კოლასს, მაგრამ ის ცდის პირები ვინც თამაშიდან განდევნეს, ცხელ სუპსა და ცხელ ყავას გაცილებით უფრო სასურველად აფასებდნენ, ვიდრე საკონტროლო ჯგუფის წევრები. როგორც ჩანს, სოციალური განდევნის ერთერთი სიმპტომი სიცივის ფიზიკური შეგრძნებაა.

სხვა ექსპერიმენტებში გამოვლინდა სოციალური უარყოფის ფიზიოლოგიური სიმპტომები, როგორიცაა გულისცემის შენელება – რაც ფიზიოლოგიურად ასოცირდება ფიზიკური საფრთხისთვის მზაობასთან – და თავის ტვინის იმ სფეროების გააქტიურება, რომლებიც ფიზიკურ ტკივილთანაა დაკავშირებული. ერთ ექსპერიმენტში ცდის პირები ბურთს თამაშებოდნენ, ამ დროს კი მათ ტვინს ფუნქციონალური მაგნიტურ-რეზონანსული ტომოგრაფიით იკვლევდნენ. იმ ცდის პირებში, რომლებიც განდევნეს თამაშიდან, გაზრდილი იყო აქტიურობა თავის ტვინის სარტყლისებრი ქერქის წინა ნაწილსა და მარჯვენა წინა ინსულაში, ანუ ტვინის იმ ადგილებში, რომლებიც ტკივილის განცდაში იღებს მონაწილეობას. თუმცა, თუ თამაშის დაწყებამდე ტაილენოლს მივცემთ ცდის პირებს, ტვინის ამ სფეროებში აქტივობის გაზრდა აღარ შეინიშნება.

თუ სოციალურ უარყოფას ფიზიკური სიმპტომების გამოწვევა შეუძლია, სოციალური კონტაქტი ხომ არ შეამცირებს ამ სიმპტომებს? აშკარად ასეა. ჯეიმს კოანმა და მისმა კოლეგებმა ჩაატარეს ექსპერიმენტი, მათ ფუნქციონალური მაგნიტურ-რეზონანსული ტომოგრაფია ჩაუტარეს ბედნიერ ქორწინებაში მყოფ ქალებს, რომლებიც ექსპერიმენტულ პირობებში ელოდებოდნენ მსუბუქ ელექტროშოკს იდაყვის არეში. როგორც ტომოგრაფიამ აჩვენა, ქალები ძალიან დაძაბულები იყვნენ. ტვინის იმ სფეროებში, რომლებიც პასუხისმგებელია ფიზიკურ ტკივილზე, უარყოფითი ემოციების რეგულაციაზე და ტკივილის მოლოდინზე, გაზრდილი იყო აქტივობა. ზოგი მათგანი ქმართან ერთად იყო მოსული. ქმრებს ნება დართეს ტომოგრაფიის აპარატთან მისულიყვნენ და ხელი ჩაეკიდათ ცოლისთვის, რომელიც ელექტროშოკს ელოდა. ამ ქალების შემთხვევაში, ტკივილის მოლოდინის ნერვული აქტივობა მკვეთრად დაეცა. ქალებში, რომელთაც უცხო ადამიანისთვის ქონდათ ხელი ჩაკიდებული, ნერვული აქტივობა შემცირდა, მაგრამ არა ისე ძლიერად, როგორც ქმრისთვის ხელის ჩაკიდების დროს ხდებოდა. ფიზიკური კონტაქტი და ურთიერთობა სასარგებლოა ფიზიოლოგიურადაც და ფსიქოლოგიურადაც. პოზიტიური სოციალური კონტაქტები მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს ფიზიოლოგიურ კეთილდღეობას, რაც დასტურდება იმ ფაქტით, რომ მეტი პოზიტიური სოციალური კონტაქტების მქონე ადამიანები უფრო ბედნიერები არიან და უფრო დიდხანს ცოცხლობენ.

სოციალური განდევნის და მიღების კვლევები გამოჰკვეთს, რომ ადამიანები ძალიან სოციალურნი ვართ. ჩვენი ტვინი სოციალურ საფრთხესაც ზუსტად ისევე სერიოზულად აღიქვამს, როგორც ფიზიკურ საფრთხეს. ეს ალბათ იმ ფაქტის გამო ხდება, რომ ჩვენი სახეობის ევოლუციის განმავლობაში ჯგუფზე დაყრდნობა გადარჩენის საწინდარი იყო. თუ ჯგუფი უარყოფდა, შენი გადარჩენის და გამრავლების უნარი საფრთხის წინაშე დგებოდა. მხოლოდ ის ადამიანები, რომლებიც სერიოზულად ეკიდებოდნენ ჯგუფში მიღება-განდევნის საკითხებს, გადასცემდნენ საკუთარ გენებს მომავალ თაობას. ამიტომაა, რომ ჩვენ მწვავედ განვიცდით უარყოფის მცირედ შემთხვევებსაც კი.

როი ბაუმაისტერი და მისი კოლეგები სხვადასხვა გზებით აჩვენებენ, რომ სოციალური განდევნის გამოცდილებას შეუძლია გავლენის მოხდენა როგორც ჩვენს გრძნობებზე, ისე აზრებსა და ქცევაზე. ერთ ექსპერიმენტში კოლეჯის სტუდენტები პიროვნების ტიპის დასადგენ ტესტს ავსებდნენ, რის შემდეგაც ფიქტიურ პასუხებს იღებდნენ საკუთარი ქულების შესახებ. შემთხვევითი შერჩევით, ზოგიერთს შეხვდა პასუხი, რომ მათი პიროვნული თვისებების გამო მომავალში ძალიან ბევრ ადამიანს მოეწონება. სხვებმა მიიღეს პასუხი, რომ მათი პიროვნული თვისებების გამო მომავალში ხშირად იქნებიან უარყოფილნი და სავარაუდოდ, მარტოობაში დაასრულებენ სიცოცხლეს. მესამე ჯგუფმაც ცუდი პასუხი მიიღო, მაგრამ სრულიად სხვაგვარი. მათ უთხრეს, რომ მათი პიროვნული თვისებების გამო, უბედური შემთხვევისკენ არიან მიდრეკილნი, ამიტომ მომავალში მათ ხშირად ელოდებათ მოტეხილობები და საავადმყოფოებში წოლა. ამის შემ-

დეგ, ყველა სტუდენტს ჩაუტარდა სტანდარტული IQ ტესტი. შედეგები წარმოადგენს გაფრთხილებას სტუდენტებისთვის: ნუ აურევთ ერთმანეთში სასიყვარულო და სასწავლო სფეროებს! იმ ახალგაზრდებმა, რომლებსაც მომავალში სოციალური უარყოფა უწინასწარმეტყველეს, გაცილებით უფრო დაბალი შედეგი მიიღეს IQ ტესტში, ვიდრე დანარჩენი ორი ჯგუფის წევრებმა. ეს ექსპერიმენტი აჩვენებს, რომ სოციალურ ცხოველებში უარყოფის *მოლოდინი* კი დიდ გავლენას ახდენს ინტელექტუალურ შესაძლებლობებზე. ამის მსგავსი ექსპერიმენტებით ბაუმაისტერმა და მისმა კოლეგებმა დაადგინეს, რომ როდესაც ადამიანები ელიან სოციალურ უარყოფას, ისინი უფრო ხშირად ირჩევენ არაჯანსაღ საჯვებს და უარს ამბობენ *ჯანსაღზე* (ნამცხვრებს ეძალებიან!), აყოვნებენ გადაწყვეტილების მიღებას ან იღებენ იმპულსურ და სულელურ გადაწყვეტილებებს.

შეფასების მატება და კლება

ჩვენ ვნახეთ, რომ თუ სხვა ადამიანს მოეწონვართ, დიდია ალბათობა იმისა, რომ ჩვენც მოგვეწონოს ის, ასევე ვნახეთ, რომ სოციალური განდევნა მტკივნეულია. მოდით, უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ ეს დამოკიდებულება. წარმოიდგინეთ, რომ წვეულებაზე გაიცანით ქალი და ჩართული ხართ მასთან საუბარში. ცოტა ხნის შემდეგ მოიბოდიშეთ და ჭიქის შესაყებად გახვედით. როცა ბრუნდებით, ის ზურგშექცევით დგას და სხვა ადამიანთან საუბარშია გართული – თქვენს შესახებ უყვება. ბუნებრივია, თქვენ მოსასმენად შეჩერდებით. აშკარაა, რომ მისი ნათქვამი გავლენას მოახდენს თქვენს დამოკიდებულებაზე მისდამი. ცხადია, მას ფარული მოტივები არ გააჩნია; ისიც კი არ იცის, რომ მისი საუბარი გესმით. ამგვარად, თუ ის ეტყვის თანამოსაუბრეს, რომ მასზე შთაბეჭდილება მოახდინეთ, რომ მოსწონხართ, რომ თქვენ ხართ ჭკვიანი, მომხიბლავი, თავაზიანი, პატიოსანი და შესანიშნავი პიროვნება, ჩემი აზრით, ეს სიტყვები გაზრდის თქვენს მიერ მოწონებას. მეორე მხრივ, თუ ის იტყვის, რომ მასზე ვერ მოახდინეთ შთაბეჭდილება, რომ არ მოეწონეთ, რომ თქვენ ხართ მოსაწყენი, არაგულწრფელი, სულელი და ვულგარული ადამიანი, ჩემი აზრით, ეს სიტყვები შეამცირებს თქვენს მიერ მოწონებას.

აქამდე ყველაფერი გასაგებია. თუმცა, მე ვფიქრობ, ეს მაინცდამაინც საინტერესო არ ყოფილა თქვენთვის. თქვენ ხომ ყოველთვის იცოდით, რომ რაც უფრო მეტ კარგს იტყვიან ჩვენზე, მით უფრო მოგვეწონს ამ სიტყვების მთქმელი (თუ ის ჩვენით მანიპულირებას არ ცდილობს), და რაც უფრო მეტ ცუდს ვიგებთ საკუთარ თავზე, მით უფრო მეტად არ მოგვეწონს ადამიანი, რომელიც ამას ამბობს. ეს ყველამ იცის, მაგრამ ეს ყოველთვის ასე არ ხდება. წარმოიდგინეთ, რომ 7 წვეულებას ესწრებით თანმიმდევრობით და, სასწაულებრივად, ერთი და იგივე რამ მეორდება ყოველ ჯერზე. თქვენ რამდენიმე წუთით ესაუბრები ქალს, გადიხართ და როცა ბრუნდებით, თქვენზე ლაპარაკობს. ეს ყოველთვის ერთი და იგივე ადამიანია. მისი აზრი თქვენს შესახებ შეიძლება უცვლელი დარჩეს თქვენთან შეიძლება შეხვედრის მერეც, ან შეიძლება შეიცვალოს. არსებობს ოთხი შესაძლებლობა, რომლებიც მე

მანტირებს: 1) ეს ადამიანი ყოველთვის კარგს საუბრობს თქვენზე შვიდივე შემთხვევაში. 2) თქვენ იგებთ, რომ ძალიან უარყოფითად გახასიათებთ შვიდივე შემთხვევაში. 3) მისი პირველი ორი შეფასება უარყოფითია, მაგრამ შემდეგ თანდათანობით დადებითი ხდება და ბოლოს ძალიან კარგად გახასიათებთ. 4) მისი პირველი ორი შეფასება დადებითია, მაგრამ შემდეგ თანდათანობით უარყოფითი ხდება და ბოლოს ძალიან ცუდად გახასიათებთ. აქედან რომელ სიტუაციაში იქნება ეს ადამიანი ყველაზე მეტად მიმზიდველი თქვენთვის?

მოწონების მარტივი, ჯილდო-დანახარჯის, თეორიის თანახმად, ყველაზე მეტად პირველ სიტუაციაში უნდა მოგეწონოთ ეს ადამიანი, როდესაც ყოველთვის დადებითად გახასიათებთ, ყველაზე ნაკლებად კი მეორე სიტუაციაში უნდა მოგეწონოთ, როდესაც ყოველთვის უარყოფითად გახასიათებთ. თითქოსდა, ეს აშკარაა. პოზიტიური დამოკიდებულება ჯილდოს ნიშნავს და რაც მეტი იქნება, მით უკეთესი; ნეგატიური დამოკიდებულება სასჯელს ნიშნავს და რაც მეტია, მით უარესი.

რამდენიმე წლის წინ მე ჩამოვაყალიბე ინტერპერსონალური მიმზიდველობის თეორია, რომელსაც **მატება-კლების თეორია** ვუწოდებ, ამ თეორიის თანახმად, სრულიად განსხვავებული ვარაუდი გვექნება. ჩემი თეორია მარტივია. მეორე ადამიანის დადებითი და დამაჯილდოებელი ქცევის ზრდას გაცილებით მეტი გავლენა აქვს, ვიდრე იმავე ადამიანის მუდმივად დამაჯილდოებელ ქცევას. ამგვარად, თუ მოწონებას ჯილდოდ ჩავთვლით, ადამიანი, რომელსაც თანდათან უფრო მოგწონვართ, ჩვენც უფრო მეტად მოგვეწონება, ვიდრე ის ადამიანი, რომელსაც მუდამ მოგწონდით. ეს ასე იქნება მაშინაც კი, როდესაც ამ მეორე ადამიანისგან მიღებული ჯილდოს რაოდენობა მეტია. ზუსტად ასევე, პოზიტიური ქცევის კლებას გაცილებით მეტი გავლენა აქვს, ვიდრე მუდმივად ნეგატიურ ქცევას. ამგვარად, ადამიანი, რომლის მიერ ჩვენი შეფასება დროთა განმავლობაში უარესდება, გაცილებით ნაკლებად მოგვეწონს, ვიდრე ის ადამიანი, რომელიც ყოველთვის უარყოფითად გვაფასებდა. ზემოთგანხილულ წვეულებას რომ დავუბრუნდეთ, მე ვიწინასწარმეტყველებდი, რომ თქვენ ყველაზე მეტად მოგეწონებოდათ ადამიანი, რომლის შეფასებებიც მატულობს (ის იწყებს იმით, რომ არ მოსწონხართ და თანდათანობით ზრდის მოწონებას), ყველაზე ნაკლებად კი, ის ადამიანი მოგეწონებოდათ, რომლის შეფასებაც კლებულობს (ის იწყებს იმით, რომ მოსწონხართ და თანდათანობით ეს მოწონება მცირდება).

ჩემი თეორიის შესამოწმებლად მე მჭირდებოდა წვეულების სიტუაციის ექსპერიმენტული ანალოგი, მაგრამ კონტროლის შესანარჩუნებლად აუცილებელი იყო რამდენიმე მოვლენის ერთ ხანგრძლივ სესიად გაერთიანება. ამგვარ ექსპერიმენტში მნიშვნელოვანია ცდის პირი აბსოლუტურად იყოს დარწმუნებული, რომ შემფასებელმა არ იცის რომ მისი საუბარი ესმით. ეს ამცირებს ალბათობას, რომ ცდის პირს ეჭვი შეეპარება შემფასებლის გულწრფელობაში. ექსპერიმენტატორისთვის ასეთი სიტუაციის მოწყობა ძნელია. ძირითად პრობლემას წარმოადგენს დამაჯერებელი სიტუაციის შექმნა: როგორ უნდა მოვაწყო ისე, რომ შედარებით ხანმოკლე პერიოდის განმავლობაში ცდის პირი 1) ურთიერთობას ამყარებდეს წინასწარ

მომზადებულ ადამიანთან, 2) შემთხვევით ისმენდეს, როგორ აფასებს მას ეს ადამიანი სხვასთან საუბარში, 3) კიდევ ერთხელ საუბრობდეს ამ ადამიანთან, 4) კიდევ ერთხელ ისმენდეს, 5) კიდევ საუბრობდეს, 6) კიდევ ისმენდეს და ა.შ. რამდენჯერმე. ძნელია მოიფიქრო საბაბი, რომელიც ცდის პირებს ექს არ შეატანინებს მათი შემფასებლის გულწრფელობაში. დარვინ ლინდერთან ერთად მე მოვიფიქრე ასეთი სიტუაცია. ამ პრობლემების მოსაგვარებლად ჩახლართული გეგმა გვეკონდა, რომელიც ექსპერიმენტის პროცესის კულისებში შეხედვას გულისხმობდა. დეტალურად აღვწერ ამ ექსპერიმენტს და იმედი მაქვს, რომ ამით უკეთეს წარმოდგენას შეგიქმნით იმ სირთულეებსა თუ მღელვარებებზე, რაც სოციალურ ფსიქოლოგიაში ექსპერიმენტებზე ჩატარებას სდევს თან.

„როდესაც ცდის პირი (კოლეჯის სტუდენტი გოგონა) მოვიდა, ექსპერიმენტატორი მიესალმა მას და შეიყვანა დაკვირვებისთვის განკუთვნილ ოთახში, რომელსაც ცალმხრივი ფანჯარა და ხმის გამაძლიერებელი სისტემა აერთებდა მთავარი ექსპერიმენტის ოთახთან. ექსპერიმენტატორმა უთხრა, რომ მეორე გოგონაც უნდა მოსულიყო იმავე საათზე: ერთი მათგანი იქნებოდა ცდის პირი, მეორე კი დაეხმარებოდა ექსპერიმენტის ჩატარებაში. რადგან იგი პირველი მოვიდა, დამხმარე ის იქნებოდა. ექსპერიმენტატორმა სთხოვა მოეცადა და თვითონ გავიდა მეორე გოგონას დასახვედრად. რამდენიმე წუთის შემდეგ, ცდის პირი ცალმხრივი ფანჯრიდან ხედავს, როგორ შედის ექსპერიმენტატორი მეორე სტუდენტ გოგონასთან (მის თანამზრახველთან) ერთად ოთახში. ექსპერიმენტატორი ეუბნება თანამზრახველს, რომ ცოტა ხანში დაბრუნდება და ექსპერიმენტს აუხსნის მას. შემდეგ იგი გამოდის დაკვირვების ოთახში და ინსტრუქციას უხსნის რეალურ ცდის პირს (რომელსაც ამ სიტუაციაში საკუთარი თავი მიაჩნია თანამზრახველად). ექსპერიმენტატორი ეუბნება, რომ იგი უნდა დაეხმაროს ვერბალური განპირობების ექსპერიმენტის ჩატარებაში მეორე სტუდენტთან; ამ ექსპერიმენტის განმავლობაში ის დააჯილდოებდა მეორე სტუდენტს საუბარში გარკვეული სიტყვების გამოყენებისთვის. მან უთხრა ცდის პირს, რომ ეს ჯილდო გაზრდის მეორე გოგონას მიერ ამ სიტყვების გამოყენების სიხშირეს. მან თქვა, რომ „მე მაინტერესებს არამხოლოდ იმ სიტყვების რაოდენობის გაზრდა, რომლებსაც დაჯილდოებ, ეს უკვე გაკეთებულია. ამ ექსპერიმენტით მე მინდა ვნახო, დაჯილდოებისას ხშირად გამეორებული სიტყვები მხოლოდ იმ ადამიანთან საუბარში მეორდება თუ არა, რომელიც აჯილდოებს. კერძოდ, მაინტერესებს გაიმეორებს თუ არა ამ სიტყვებს სხვა ადამიანთან საუბარში, რომელსაც არ დაუჯილდოებია ამ სიტყვების გამოყენებისთვის.“ ექსპერიმენტატორმა უთხრა, რომ მეორე გოგონას მიერ მრავლობითი არსებითი სახელების გამოყენებას დააჯილდოებდა, კერძოდ იგი იტყოდა „ჰოო, ჰო“, როდესაც მეორე გოგონა მრავლობით არსებით სახელს იტყოდა. „მნიშვნელოვანია გავიგოთ, გააგრძელებს თუ არა იგი მრავლობითი არსებითი სახელებით საუბარს შენთან, მიუხედავად იმისა, რომ შენ არ დააჯილდოებ ამისთვის“. რეალურ ცდის პირს ორი რამ დაევალა: 1) მოესმინა და ჩაეწერა მრავლობითი არსებითი სახელების რაოდენობა, რომლებსაც მეორე გოგონა ექსპერიმენტატორთან საუბრისას იყენებდა 2) ესაუბრა მეორე გო-

გონასთან (ამ საუბარში მრავლობითი არსებითი სახელები არ დაჯილდოვდებოდა), ამ საუბარს კი ექსპერიმენტატორი მოისმენდა და დაადგენდა მოხდა თუ არა გენერალიზაცია. ექსპერიმენტატორმა უთხრა ცდის პირს, რომ ისინი მორიგეობით გაესაუბრებიან მეორე გოგონას (ჯერ ცდის პირი, შემდეგ ექსპერიმენტატორი, შემდეგ ისევ ცდის პირი) და ასე გააგრძელებენ შვიდი სესიის განმავლობაში.

ექსპერიმენტატორმა აუხსნა ცდის პირს, რომ მეორე გოგონამ არ უნდა იცოდეს ექსპერიმენტის მიზანი, თორემ ეს გავლენას მოახდენს მის შედეგზე. მან აუხსნა, რომ ამის მისაღწევად მეორე გოგონას მოტყუებაა საჭირო. მან ასევე თქვა, რომ წუხდა ამ ტყუილის გამო და რომ „ცდის პირისთვის“ უნდა ეთქვა, რომ ექსპერიმენტი ინტერპერსონალურ მიმზიდველობას ეხება. („ნუ იცინი, ზოგ ფსიქოლოგს მართლა აინტერესებს მსგავსი რამეები“). მეორე გოგონასთვის უნდა ეთქვათ, რომ მას ექნებოდა შვიდი ხანმოკლე საუბარი ცდის პირთან, და ამ საუბრებს შორის მასაც და ცდის პირსაც გამოკითხავდნენ, რათა გაარკვიონ, რა შთაბეჭდილებები ჩამოუყალიბდათ ერთმანეთის შესახებ. მისთვის უნდა ეთქვათ, რომ თავად მას ექსპერიმენტატორი გამოკითხავდა, ცდის პირს კი მეორე ოთახში მყოფი ასისტენტი. ექსპერიმენტატორმა აუხსნა ცდის პირს, რომ ეს მოგონილი ამბავი დაეხმარებოდათ ექსპერიმენტის ჩატარებაში, რადგან მეორე გოგონასთვის ეს იქნებოდა ექსპერიმენტის პროცედურის სარწმუნო ახსნა.

ძირითადი ცვლადი იმ შვიდი საუბრის განმავლობაში ჩნდებოდა, რომელიც ექსპერიმენტატორს თავის ნამდვილ თანამზრახველთან ჰქონდა. ამ საუბრების განმავლობაში ცდის პირი დაკვირვების ოთახში იმყოფებოდა, უსმენდა საუბარს და გულმოდგინედ ითვლიდა მეორე გოგონას მიერ საუბრისას გამოყენებული მრავლობითი არსებითი სახელების რაოდენობას. რადგან მას უთხრეს, რომ მეორე გოგონას აზრით, ექსპერიმენტი ადამიანების შესახებ შთაბეჭდილებებს ეხებოდა, მას ძალიან ბუნებრივად ეჩვენებოდა, რომ ექსპერიმენტატორი ცდის პირის შესახებ შთაბეჭდილებების შესახებ უსვამდა შეკითხვებს. ამგვარად, ცდის პირმა შვიდჯერ მოისმინა საკუთარი თავის შესახებ გამოთქმული აზრი.“

აქვე აღვნიშნავ, რომ რადგან გამოგონილ მიზეზად ნამდვილი მიზეზი, ანუ „ინტერპერსონალური მიმზიდველობა“ დავასახელებთ, შევძელით მიზნის მიღწევა ექვსის გამოწვევის გარეშე. 84 ცდის პირიდან მხოლოდ 4-ს შეეპარა ექვი ექსპერიმენტის პროცესში.

ოთხი ძირითადი ექსპერიმენტული სიტუაცია გვექონდა: 1) პოზიტიური – როდესაც ყველა შეფასება ძალიან დადებითი იყო; 2) ნეგატიური – ყველა შეფასება ძალიან უარყოფითი იყო; 3) მატება – პირველი რამდენიმე შეფასება იყო უარყოფითი, შემდეგ თანდათან დადებითი ხდებოდა და ბოლო შეფასებები ძალიან დადებითი იყო; 4) კლება – პირველი რამდენიმე შეფასება იყო დადებითი, შემდეგ თანდათან უარყოფითი ხდებოდა და ბოლო შეფასებები ძალიან უარყოფითი იყო.

შედეგებმა დაადასტურა ჩვენი ვარაუდი: ექსპერიმენტის შემდგომ ინტერვიუში გამოჩნდა, რომ იმ ცდის პირებს, რომლებიც მატების სიტუაციაში იმყოფებოდნენ, უფრო მეტად მოსწონდათ მეორე გოგონა, ვიდრე პოზიტიურ სიტუაციაში მყოფ

ცდის პირებს. ზუსტად ასევე, კლების პოზიციაში მყოფ ცდის პირებს უფრო მეტად არ მოსწონდათ მეორე გოგონა, ვიდრე ნეგატიურ სიტუაციაში მყოფ ცდის პირებს. გაიხსენეთ, რომ ჯილდო-დანაკარგის თეორიის მიხედვით ჯილდოების და სასჯელების ალგებრული ჯამი უნდა გაგვეთვალისწინებინა და, შესაბამისად, სრულიად სხვაგვარ პასუხებს მივიღებდით. შედეგები ჩვენს ძირითად თეორიულ დაშვებას სავსებით ემთხვევა: მატებას მეტი გავლენა აქვს მოწონებაზე, ვიდრე პოზიტიურ მოვლენათა თანმიმდევრობას, კლებას კი მეტი გავლენა აქვს, ვიდრე ნეგატიურ მოვლენათა თანმიმდევრობას. ალბათ, რაღაც ამგვარს გულისხმობდა ფილოსოფოსი ბარუხ დე სპინოზა, როცა დაახლოებით 300 წლის წინათ ამას წერდა:

„სიძულვილი, როდესაც მას მთლიანად ამარცხებს სიყვარული, გადაიქცევა სიყვარულად და ეს სიყვარული გაცილებით უფრო ძლიერია, ვიდრე ის, რომელსაც სიძულვილი არ უსწრებდა წინ. რადგან იგი, ვინც შეიყვარებს სიძულვილისა და ტკივილის განცდების გარეშე, სიამოვნებას პოუვებს სიყვარულში. სიძულვილის ყოფილი ობიექტის შეყვარებისას სიყვარულის ამ სიამოვნებას ემატება სიძულვილისა და ტკივილისაგან გათავისუფლების შვებით მოგვრილი სიამოვნებაც.“

იმისათვის, რომ მატება-კლების თეორიამ იმუშაოს, ორი მნიშვნელოვანი პირობის განხორციელებაა საჭირო. პირველი, მატებას და კლებას პოზიტიური ან ნეგატიური მოვლენების ნებისმიერი თანმიმდევრობა არ იწვევს; უნდა არსებობდეს შინაგანი წესრიგი, რომელიც დამოკიდებულების ცვლაზე მიანიშნებს. ესე იგი, თუ თქვენ იტყვიტ, რომ მე სულელი და არაგულწრფელი გგონივართ, შემდეგ კი იტყვიტ, რომ მე ვარ გულუხვი და სპორტული აღნაგობის, ჩემი განმარტების თანახმად – და სპინოზასეულითაც – ეს არ ნიშნავს მატებას. მეორე მხრივ, თუ თქვენ იტყვიტ, რომ მე სულელი და არაგულწრფელი ვარ, შემდეგ კი იტყვიტ, რომ აზრი შეიცვალეთ – ახლა თვლიტ, რომ მე ჭკვიანი და გულწრფელი ვარ – ეს ნამდვილად მატებაა, რადგან გულისხმობს შეცვლას, უარყოფითი დამოკიდებულების საწინააღმდეგოდ დადებითის გაჩენას. დევიდ მეტიმ და მისმა კოლეგებმა ჩაატარეს ექსპერიმენტი, რომელმაც დაადასტურა ამ განსხვავების არსებობა. მატების ეფექტი მხოლოდ მაშინ ხდებოდა, როდესაც აშკარად ჩანდა დამოკიდებულების ცვლილება. მეორე, დამოკიდებულების ცვლილება თანდათანობით უნდა იყოს. ამის მიზეზიც აშკარად უნდა ჩანდეს: უცაბედ და უმიზეზო ცვლილებაზე ადამიანები დაბნეულობით და ეჭვით რეაგირებენ, განსაკუთრებით, თუ ეს ცვლილება უმნიშვნელო მიზეზის გამო ხდება. თუ მერი სამი შეხვედრის შემდეგ ფიქრობს, რომ სემი სულელია, მაგრამ მეოთხე შეხვედრის შემდეგ ჩათვლის, რომ ის ძალიან ჭკვიანია, ასეთი მკვეთრი შემობრუნება სემს ეჭვს უჩენს. მეორე მხრივ, თანდათანობით ცვლა გასაგები ჩანს; ის ეჭვებს არ აჩენს და ამგვარად აძლიერებს ადამიანის მიერ მისი შემფასებლის მოწონებას.

კომუნალური ურთიერთობების გარკვევა. დავუშვათ, თქვენ მეგობართან ერთად ერთ ბინაში ცხოვრობთ; პირობითად მას სემი დავარქვათ. სემი თითქმის არასოდეს რეცხავს ჭურჭელს, არ ყრის ნაგავს, არ ალაგებს ოთახს. თუ დალაგებული სახლი გინდათ, თავად უნდა მიხედოთ საქმეს. მე ვფიქრობ, გარკვეული ხნის შემ-

დეგ თქვენ მოგწყინდებათ ეს სიტუაცია და გაბრაზდებით. ასეა, მაგრამ წარმოიდგინეთ, რომ სემი თქვენთვის ძალიან ძვირფასი მეგობარია. კიდევ იგრძნობთ წყენას? შეიძლება, მაგრამ შეიძლება არც. ეს დამოკიდებულია იმაზე, რას ნიშნავს თქვენთვის „ძალიან ძვირფასი“.

მარგარეტ კლარკმა და ჯადსონ მილსმა დაადგინეს მნიშვნელოვანი განსხვავების არსებობა გაცვლით ურთიერთობებსა და კომუნალურ ურთიერთობებს შორის. **გაცვლით ურთიერთობებში** ადამიანები ზრუნავენ იმაზე, რომ, გარკვეული აზრით, თანასწორობა იქნას მიღწეული, რომ სამართლიანად განაწილდეს ჯილდო და დანახარჯი პარტნიორებს შორის. თუ ამგვარ ურთიერთობაში დამყარდა უთანასწორობა, ორივე ადამიანი უბედური ხდება; ერთი თავს გაბრაზებულად და დეპრესიულად გრძნობს, მეორეს კი დანაშაულის განცდა აქვს. ამის საპირისპიროდ, **კომუნალურ ურთიერთობებში** არცერთი პარტნიორი არ ითვლის, ვინ რას აკეთებს და რას იღებს ამისთვის. ადამიანი ყველაფერს გააკეთებს, თუ მეორეს დასჭირდა და მეორე ადამიანისგანაც იღებს ასეთსავე მზრუნველობას საჭიროების შემთხვევაში.

კომუნალურ ურთიერთობაში ადამიანები საერთოდ არ ზრუნავენ თანასწორობის მიღწევაზე, ისინი არ არიან დაძაბული და სჯერათ, რომ ხანგრძლივ პერსპექტივაში თანასწორობის მსგავსი რარაც თავისთავად დამყარდება. რაც უფრო ახლო და ინტიმურია ურთიერთობა, მით უფრო კომუნალური ხდება იგი. კლარკი და მილსი ვარაუდობენ, რომ საქორწინო ხელშეკრულებები, რომელშიც ახალდაქორწინებულები აზუსტებენ, რას მოელიან ერთმანეთისგან, უფრო შეასუსტებს, ვიდრე გააძლიერებს მათ გრძნობებს ერთმანეთის მიმართ.

ამ საკითხების მეცნიერულად შესწავლა რთულია. და მაინც, კლარკმა და მილსმა დევიდ კორკორანთან ერთად რამდენიმე ექსპერიმენტი ჩაატარეს, რომლებშიც ამ მნიშვნელოვანი განსხვავების არსის გამოვლენა მოხერხდა. მაგალითად, ერთ ექსპერიმენტში ყველა ცდის პირი დააწყვილეს ან ძალიან ახლო მეგობართან, ან უცნობ ადამიანთან. დაწყვილების შემდეგ პარტნიორი მეორე ოთახში გაიყვანეს რთული სამუშაოს შესასრულებლად. ცდის პირთა ნახევარს უთხრეს, რომ თუ მათ პარტნიორს დახმარება დასჭირდებოდა, ჩამრთველს დააჭერდა და მათ ოთახში სასიგნალო ნათურა აინთებოდა. მეორე ნახევარს კი უთხრეს, რომ ეს სიგნალი მიანიშნებდა, რომ მათი პარტნიორი კარგად ართმევდა თავს სამუშაოს, **არ სჭირდებოდა** დახმარება და მალე დაასრულებდა სამუშაოს, რომლის შესრულებისთვის ჯილდოსაც ორივე განაწილებდნენ. ექსპერიმენტატორები აკვირდებოდნენ, რამდენად ხშირად შეხედავდნენ ცდის პირები ნათურას, რომ შეემოწმებინათ, სიგნალს ხომ არ აძლევდა მათი პარტნიორი. როდესაც პარტნიორი უცხო იყო (გაცვლითი ურთიერთობა), ისინი უფრო მეტ დროს უთმობდნენ ნათურის ყურებას მაშინ, როდესაც ნათურის ანთება ჯილდოს მიღებას ნიშნავდა; როდესაც პარტნიორი ახლო მეგობარი იყო (კომუნალური ურთიერთობა), ისინი უფრო მეტ დროს უთმობდნენ ნათურის ყურებას მაშინ, როდესაც ნათურის ანთება ნიშნავდა, რომ პარტნიორი დახმარებას საჭიროებს. მოკლედ, ასეთ მარტივ ექსპერიმენტულ პირობებშიც კი

გამომჟღავნდა, რომ კომუნალურ ურთიერთობებში მყოფი ადამიანები მზად არიან, გამოადგენენ პარტნიორს საჭიროების შემთხვევაში.

სიყვარული და ინტიმურობა

აქამდე ჩვენი განხილვა ძირითადად იმ ფაქტორებს შეეხებოდა, რომლებიც გავლენას ახდენენ მოწონებასა ან არმოწონებაზე ნაცნობობის ადრეულ ეტაპებზე. პირველი შთაბეჭდილებები ხშირად ნარჩუნდება ხანგრძლივად და ისინი, მართლაც, ძალიან მნიშვნელოვანია.

კომუნალური ურთიერთობების შესახებ მსჯელობის დაწყებით კი ჩვენ უფრო რთულ რეალობას ვუახლოვდებით. ჩვენ ვიწყებთ ახლო ურთიერთობების თემის განხილვას და განსაკუთრებულ ყურადღებას მივაქცევთ იმ რთულ და განსაკუთრებულ განცდას, რომელსაც სიყვარულს ვუწოდებთ.

რა ვიცი სიყვარულის შესახებ? როდესაც თინეიჯერი ვიყავი, მე და ჩემი მეგობრები ვიზიარებდით რომანტიკულ მოსაზრებას, რომ ჭეშმარიტი სიყვარული ერთადერთია და მასთან ერთად უნდა გაატარო მთელი ცხოვრება ვნებიან და რომანტიკულ სიტკბობებში. ამ რწმენას გვიმყარებდა იმდროინდელი პოპულარული სიმღერები. ამგვარად, მე ვიცოდი, რომ „ერთ ჯადოსნურ საღამოს“ „უცხო ქალს შევნიშნავდი ზღვა ხალხში“ და „რომ ვიპოვიდი, უკვე აღარასოდეს დავთმობდი“. მერე მე ვიცეკვებდი მასთან, ჩავიხუტებდი და ყურში ჩავჩურჩულებდი „ჩვენ ერთმანეთისთვის ვართ შექმნილნი; ანგელოზებმა მომივიღინეს შენი თავი, მხოლოდ ჩემი იქნები“.

მე და ჩემი მეგობრები არ ვყოფილვართ გამონაკლისები; ბევრი ახალგაზრდა ფიქრობდა ასე იმ დროს და ბევრი ფიქრობს ასე ახლაც. როცა ასეთი შეხედულება გაქვს, შენი ძირითადი ამოცანაა, იპოვო ის ადამიანი რომელიც შენთვისაა შექმნილი. მაგრამ, აბა კარგად დაფიქრდით: დედამიწაზე ექვს მილიარდზე მეტი ადამიანი ცხოვრობს. შანსი იმისა, რომ შეხვდები „ერთადერთ ჭეშმარიტ სიყვარულს“, „ვისთვისაც განგებამ გშობა“, ძალიან მცირეა. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ ცხოვრობთ ფარგოში, ჩრდილოეთ დაკოტაში, თქვენი ჭეშმარიტი სიყვარული კი იაზუში, მისისიპის შტატში (ან კიდევ უფრო პრობლემატური რომ იყოს სიტუაცია, სოფიაში, ბულგარეთში). შანსი თითქმის ნულოვანია, რომ თქვენ ოდესმე შეხვდებით ერთმანეთს. და მაინც, თუ მთელი ამ ალბათობის მიუხედავად, ერთ ჯადოსნურ საღამოს თქვენი თვალები მაინც შეამჩნევენ ერთმანეთს ზღვა ხალხში, როგორ მიხვდებით, რომ ეს ნამდვილად სიყვარულია და არა წარმავალი გატაცება?

ვინ უყვარდებათ ადამიანებს და როგორ? როგორც ჩანს, ადამიანებს ერთმანეთი იმავე მიზეზების გამო უყვარდებათ, რა მიზეზების გამოც მოსწონთ. საკმაო რაოდენობის კვლევები ადასტურებს, რომ ძირითადი ფაქტორი **სიახლოვეა**. ეს კვლევები ანადგურებს რომანტიკულ მითს, თითქოს არსებობს ერთადერთი ადამიანი (დავუშვათ, იაზუში მცხოვრები!), რომელიც ელოდება თავისი ერთადერთი ჭეშმარიტი სიყვარულის გამოჩენას. ფაქტია, რომ იმ ადამიანებს უფრო ხშირად უყვარ-

დებით ერთმანეთი, რომლებიც ერთმანეთთან ახლოს ცხოვრობენ ან მუშაობენ. მოსალოდნელია, რომ შეგიყვარდეთ ის ადამიანი, ვინც გეოგრაფიული მდებარეობით ყველაზე ახლოსაა თქვენთან. უხსოვარი დროიდან დღემდე ადამიანებს უყვარდებოდათ და უყვარდებოდათ მეზობელ გამოქვაბულში ან მეზობელ სახლში მცხოვრები ადამიანი, ვისთან ერთადაც სწავლობენ, ან ვისთან ერთადაც მუშაობენ მაღაზიაში, ოფისისა თუ ქარხანაში. მეორე, ძალიან მნიშვნელოვანი ფაქტორია **მსგავსება**. ადამიანთა უმეტესობას უყვარდება ისეთი ვინმე, ვინც ბევრი რამით ჰგავს მას: ჩვენ გვიყვარდება ადამიანები, რომლებიც გარეგნულად გვგვანან, აქვთ ჩვენი მსგავსი ღირებულებები, დამოკიდებულებები, რწმენა და პიროვნული თვისებები. ეს ძირითადი პრინციპი უდევს საფუძვლად ისეთი ვებ-გვერდების მუშაობას, როგორცაა: match.com, JDate, eHarmony და სხვა.

სიყვარულის განმარტება. მოწონებას და სიყვარულს ერთი და იგივე ძირითადი ფაქტორები იწვევს. ნიშნავს თუ არა ეს, რომ სიყვარული მოწონების უფრო ძლიერი ვერსიაა და სხვა არაფერი? არის რამე განსაკუთრებული სიყვარულში? სხვადასხვა ტიპის სიყვარული არსებობს თუ მხოლოდ ერთი?

პოეტები და ფილოსოფოსები ამ კითხვაზე პასუხის გაცემას საუკუნეების განმავლობაში ცდილობენ, მიუხედავად ამისა, ჯერ არაა მოძებნილი პასუხი, რომელსაც ყველა დაეთანხმებოდა. სიყვარულის განმარტების ასეთი სირთულე, ნაწილობრივ მაინც, იმ ფაქტითაა გამოწვეული, რომ სიყვარული ერთიანი, ერთგანზომილებიანი მდგობარეობა კი არა, არამედ რთული, მრავალასპექტიანი ფენომენია, რომელსაც სხვადასხვა ტიპის ურთიერთობებში განიცდიან. მართლაცდა, სიტყვას სიყვარული ისეთი განსხვავებული ურთიერთობების აღსაწერად ვიყენებთ, როგორცაა თინეიჯერების ვნებიანი ურთიერთობა (რომეოს და ჯულიეტას მსგავსი), უფრო მოზრდილების სასიყვარულო ტანჯვა, ათწლეულების განმავლობაში ერთად მცხოვრები წყვილის და ახლო მეგობრების ურთიერთობები.

ელეინ ჰატფილდმა და რიჩარდ რეპსონმა განასხვავეს სიყვარულის ორი ძირითადი ტიპი: ვნებიანი და მეგობრული. **ვნებიან სიყვარულს** ახასიათებს ძლიერი ემოციები, სექსუალური ლტოლვა და გამუდმებით ფიქრი შეყვარებულზე. მისი დასაწყისი, ჩვეულებრივ, სწრაფია და არა თანდათანობითი. სამწუხაროდ, მისი ცეცხლოვანი ინტენსიურობა დროთა განმავლობაში აუცილებლად ნელდება. ზოგიერთ ურთიერთობაში ვნებიანი სიყვარულით იწყება **მეგობრული სიყვარულის განვითარება** – უფრო ზომიერი და სტაბილური განცდის, რომელსაც ახასიათებს ორმხრივი ნდობა, ერთმანეთის იმედი და სითბო. რომანტიკული ვნების ხანმოკლე ინტენსიურობისგან განსხვავებით, მეგობრული სიყვარული, როგორც წესი, ხანგრძლივად გრძელდება და დროთა განმავლობაში ღრმავდება.

რობერტ შტერნბერგმა და მისმა კოლეგებმა მესამე ელემენტი დაუმატეს თეორიას, რომელსაც მათ **სიყვარულის სამკუთხედი** უწოდეს. შტერნბერგის აზრით, არსებობს სიყვარულის სამი ინგრედიენტი, ესენია: ვნება (ეიფორია და სექსობრივი აღგზნება), ინტიმურობა (ნებისმიერ თემაზე თავისუფად საუბარი, სიახლოვის განცდა და გაგება) და ვალდებულება (ერთად ყოფნის საჭიროება, ერთგულების გან-

ცდა). სიყვარული შეიძლება შედგებოდეს მხოლოდ ერთი კომპონენტისგან ან ამ სამი ნაწილის ნებისმიერი ნაწილისგან. მაგალითად, ადამიანი შეიძლება გრძნობდეს ძლიერ ვნებას და ფიზიკურ მიზიდულობას (უბრალო გატაცება), მაგრამ არ განიცდიდეს ჭეშმარიტ ინტიმურობას. რომანტიულ ფილმებში სასიყვარულო ურთიერთობები აღწერილია, როგორც ვნებიანი კავშირი, ფილმი კი, ჩვეულებრივ, მთავრდება იმით, რომ ღრმად და ვნებიანად შეყვარებული ახალგაზრდა წყვილი დაქორწინებას გადაწყვეტს. თუმცა, შეიძლება ეს არ იყოს საუკეთესო მომენტი მსგავსი გადაწყვეტილების მისაღებად. როგორც რთი ბაუმაისტერი ამბობს, ვნებიანი სიყვარული არის შეცვლილი ცნობიერების მდგომარეობა, დაახლოებით ისეთი, როგორსაც **ჩვევს** მარიხუანა ან ალკოჰოლი. მიუხედავად იმისა, რომ ეს მდგომარეობა ამაღლებებელია, ის სულაც არაა საუკეთესო მდგომარეობა ხანგრძლივი და მდგრადი შედეგების მქონე გადაწყვეტილების მისაღებად.

შტერნბერგის თანახმად, ურთიერთობის განვითარების პროცესში, ვნება შეიძლება გადაიზარდოს ვნებისა და ინტიმურობის კომბინაციაში, რასაც იგი **რომანტიულ სიყვარულს** უწოდებს. შემდეგ, როდესაც ურთიერთობა კიდევ უფრო მწიფდება, ის მეგობრული ხდება; შტერნბერგი ამ ტერმინს იყენებს ისეთი სიყვარულის აღსაწერად, რომელსაც ინტიმურობის და ვალდებულების კომბინაცია ახასიათებს, ჭარბი ვნების გარეშე. შტერნბერგის სისტემაში, ბოლო ეტაპია **სრულყოფილი სიყვარული** – სამივე ამ კომპონენტის ნაერთი. თუმცა ეს მხოლოდ ძალიან იშვიათად მიიღწევა. ამ სამკუთხედის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ როცა მოსიყვარულე წყვილი ძალიან შეერჩევა ერთმანეთს, არსებობს დიდი ალბათობა, რომ ვნება გახდება რუტინის მსხვერპლი და ისინი შეიძლება დარჩნენ მეგობრული სიყვარულის მდგომარეობაში. ეს არაა ძალიან ცუდი ეტაპი დასარჩენად, მაგრამ ვერ უახლოვდება იდეალს – სრულყოფილ სიყვარულს.

მატება-კლების თეორია ახლო ურთიერთობების შესახებ. ვნებიანი სასიყვარულო ურთიერთობის გაძლიერება-შესუსტებასთან შედარებით, მეგობრული ურთიერთობის მყარი და მოზომილი რიტმი საკუთარ, განსხვავებული ტიპის ჯილდოებს გულისხმობს. ხანგრძლივი და წარმატებული ურთიერთობა შეიცავს ემოციურ დაცულობას და კომფორტს იმის გამო, რომ მიღებული ხართ ისეთი ადამიანის მიერ, რომელმაც იცის თქვენი ძლიერი მხარეების და ნაკლის შესახებ.

გარდა ამ სარგებლობისა, ხანგრძლივ, ახლო, კომუნალურ ურთიერთობას პოტენციური ბნელი მხარეებიც აქვს. სიტუაციის მთელი ირონიულობა კარგადაა დაჭერილი კლასიკური ბალადის სიტყვებში „ვინც გიყვარს, მას მუდამ ტკივილს აყენებ“. რატომაა ეს ასე? გაიხსენეთ ერთი უცნაური ფაქტი, რომელიც მატება-კლების თეორიაზე მსჯელობისას ერთხელ უკვე ვახსენეთ. ჩვენ გაცილებით მეტ ჯილდოს ვიღებთ, როდესაც ადამიანის ნეგატიური დამოკიდებულება ჩვენს მიმართ თანდათან იცვლება პოზიტიურით, ვიდრე მაშინ, როდესაც მისი დამოკიდებულება ჩვენს მიმართ მუდამ პოზიტიური იყო. და პირიქით, გაცილებით უფრო მტკივნეულია, როდესაც ადამიანი, რომელიც ადრე დადებითად გვაფასებდა, დამოკიდებულებას თანდათან იცვლის და უარყოფითად გვაფასებს, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როდესაც

ეს ადამიანი მუდამ უარყოფითი აზრის იყო ჩვენზე. თუმცა, მატება-კლების თეორიის კვლევებით შემოწმებამ დაადგინა, რომ ეს ყველაფერი მხოლოდ ხანმოკლე ურთიერთობებს ეხება, მაინც საინტერესო იქნება ამ დასკვნების შემოწმება ხანგრძლივი ურთიერთობების შემთხვევებშიც.

შესაძლებელია, რომ ხანგრძლივი პარტნიორისგან გარკვეული რაოდენობით ჯილდოს მიღების შემდეგ ამ ადამიანს უკვე აღარ შეუძლია ისეთი ძლიერმოქმედი ჯილდოს მოცემა, როგორც უცხოს. ჩვენ ვიცით, რომ მატება მნიშვნელოვანია; მაგრამ შეყვარებულთან ან მეუღლესთან ხანგრძლივი ურთიერთობის შემდეგ უკვე მეტი მატება შეუძლებელია. სხვაგვარად რომ შევხედოთ ამ ამბავს, დავუშვათ, ჩვენ მივეჩვიეთ, რომ მეუღლისგან ვიღებთ სიყვარულს, მხარდაჭერას, შექებას, მისი ასეთი ქცევა უკვე აღარ წარმოადგენს ამ ადამიანის მიერ ჩვენი შეფასების მატებას. ამის გამო, საყვარელ ადამიანს დიდი პოტენციალი აქვს, რომ გვატკინოს. რაც უფრო ახლო ურთიერთობა გვაკავშირებს და რაც უფრო ხანგრძლივად ვიღებდით მისგან დადებით შეფასებას და ჯილდოს, მით უფრო გამანადგურებელია ჩვენთვის მისი დადებითი შეფასების დაკარგვა. ამგვარად, ხანგრძლივი სიყვარულის მერე ადამიანს უფრო მეტად შეუძლია, ატკინოს საყვარელ ადამიანს, მაგრამ თითქმის არ შეუძლია მნიშვნელოვანი ჯილდოს შეთავაზება მისთვის.

ერთი მაგალითი დაგვეხმარება ამის გაგებაში. ქორწინების 20 წლის შემდეგ მოყვარული ცოლ-ქმარი ემზადება ოფიციალურ სადილზე წასასვლელად. ქმარი კომპლიმენტს ეუბნება ცოლს: „ძვირფასო, შესანიშნავად გამოიყურები.“ ცოლს ეს მისი სიტყვები, სიამოვნებს, მაგრამ აღფრთოვანებას ვეღარ იწვევს მასში. მან უკვე იცის, რომ ქმარი მას მომხიბლავ ქალად თვლის; უკვე მეათასედ ესმის ეს ფრაზა და ამიტომ მას თავბრუდამხვევი გავლენა ვეღარ ექნება. მეორე მხრივ, თუ მოყვარული ქმარი (რომელიც წარსულში მუდამ კომპლიმენტებით ავსებდა მას) ეტყობა, რომ ის აღარ გამოიყურება ადრინდელივით ლამაზად და აღარ მოსწონს მისი გარეგნობა, ეს დიდ ტკივილს მიაყენებდა ცოლს, რადგან მის მიმართ არსებული დადებითი განცდის კლება აღიქმებოდა.

მაშასადამე, ის აუცილებლად განწირულია მოწყენილობისთვის ან ტკივილისთვის? არა, რადგან გარშემო სხვა ადამიანებიც არსებობენ. დავუშვათ, ჩვენი მოყვარული ცოლ-ქმარი მივიდა წვეულებაზე, სადაც სრულიად უცნობმა მამაკაცმა საუბარი გაუბა ცოლს. გარკვეული დროის შემდეგ უცნობმა თბილად და ინტერესით შეხედა მას და გულწრფელად უთხრა ქათინაური, რომ ჭკვიანი და მომხიბლავია. როგორც ვხვდები, ეს კომპლიმენტი ვერ იქნება მისთვის მოსაწყენი. ეს ნამდვილად წარმოადგენს მატების შემთხვევას – თავს უკეთ იგრძნობს – და ამის გამო მისი დადებითი განწყობა ამ უცნობის მიმართ გაიზრდება.

ამ მსჯელობას არსებული კვლევებიც უჭერს მხარს. მაგალითად, ო. ჯ. ჰარვეიმ აღმოჩინა, რომ ადამიანები უფრო დადებითად რეაგირებენ, როდესაც სრულიად უცნობები აფასებენ მათ პოზიტიურად, ვიდრე მაშინ, როცა ამას მეგობრები აკეთებენ. სამაგიეროდ, ისინი გაცილებით ნეგატიურად რეაგირებენ, როდესაც მეგობრები აფასებენ მათ ნეგატიურად, ვიდრე მაშინ, როცა ამას სრულიად უცნობები აკეთებენ.

ბენ. ამას გარდა, რამდენიმე ექსპერიმენტით დადასტურდა, რომ უცნობებს უფრო მეტი გავლენის მოხდენა შეუძლიათ პატარა ბავშვების ქცევაზე, ვიდრე მშობლებს ან კარგად ნაცნობ უფროსებს. ბავშვების უმეტესობა მიჩვეულია მშობლებისგან და ნაცნობებისგან შექებას. აქედან გამომდინარე, კიდევ ერთი შექება მათი მხრიდან ბევრს არაფერს მატებს. ხოლო უცნობების მიერ შექება მატებაა, ამიტომ, მატება-კლების თეორიის თანახმად, კიდევ უფრო პოზიტიური ქცევის გამომწვევია. ეს შედეგები და ამგვარი მსჯელობა საკმაოდ მკაცრ ფერებში გვიხატავს ადამიანის მდგომარეობას; თითქოს, ჩვენ მუდამ ვეძებთ უცნობებისგან მოწონებას, ამავდროულად, ყველაზე ახლო მეგობრები და შეყვარებულები ტკივილს გვაყენებენ. ვიდრე ამ დასკვნას შრვილებდეთ, რამდენიმე ეტაპით უკან დავიხიოთ და ვნახოთ, რა გავლენა აქვს მატებას ან კლებას იმაზე, როგორ რეაგირებენ ადამიანები ახლო მეგობრებსა და უცნობებზე. ერთი კვლევა კარგად აღწერს ამას. ჯონ ფლოიდმა ბავშვები წყვილებად დაყო, თანაც წყვილებში ისე იყვნენ გადანაწილებული, რომ ზოგი ბავშვი ახლო მეგობართან ერთად ხვდებოდა წყვილში, ზოგი კი სრულიად უცნობთან. ყოველი წყვილიდან თითო ბავშვს მისცეს თამაშის უფლება, ამ თამაშში მას რამდენიმე პატარა სათამაშოს მოგება შეეძლო. ბავშვებს უთხრეს, რომ ეს სათამაშოები მეწყვილისთვის უნდა გაენაწილებინათ. ექსპერიმენტატორი მანიპულირებდა იმით, იმეტიებდა თუ არა ბავშვი სათამაშოებს. ზოგ ბავშვს უთხრეს, რომ მეგობარი (ან უცხო) მას გულუხვად ექცეოდა, ზოგს კი უთხრეს, რომ მეგობარი (ან უცხო) ძუნწობდა. შემდეგ თითოეულ „მიმღებ“ ბავშვს მისცეს რამდენიმე სათამაშო და უთხრეს, რომ გაენაწილებინა მეწყვილისთვის. როგორც მოსალოდნელი იყო, ბავშვები ყველაზე მეტ გულუხვობას იჩენდნენ მეტება-კლების პირობებში – ესე იგი, ისინი მეტ სათამაშოს აძლევდნენ გულუხვ უცხოებს და ძუნწ მეგობრებს. ანუ, ისინი შედარებით სიძუნწეს იჩენდნენ ძუნწი უცხოების მიმართ (რატომაც არა? უცხოები ისე იქცეოდნენ, როგორი ქცევაც მათგან მოსალოდნელი იყო) და გულუხვი მეგობრების მიმართ („აჰა, ჩემს მეგობარს მოეწონვარ; რა არის ამაში ახალი?“). მაგრამ როცა სიტუაცია ისეთი იყო, რომ მათ შეეძლოთ ახალი მეგობრის შეძენა (გულუხვი უცხო), ისინი გულუხვად იქცეოდნენ; ასევე, როცა ფიქრობდნენ, რომ შეეძლოთ, დაეკარგათ მეგობარი (ძუნწი მეგობარი), ისინი მაშინაც გულუხვად იქცეოდნენ. თუმცა, მართალია, რომ „ვინც გიყვარს, მას მუდამ ტკივილს აყენებ“, ადამიანი, რომელსაც ეტკინა, სიკეთით პასუხობს და ამგვარად ცდილობს, რომ აღადგინოს პოზიტიური ურთიერთობა. ეს გვაპარაუდებინებს, და ამავდროულად გვამშვიდებს კიდევ, რომ ადამიანებს აქვთ მიდრეკილება, შეინარჩუნონ ურთიერთობების სტაბილურობა.

ამ სტრიქონების აზრს ჯერ კიდევ ჩვ. წ-ალ-მდე 46 წელს დადასტურებდა ციცერონი და 1990 წელს ჯონ ჰარვეი. ორივე მათგანი ეთანხმება აზრს, რომ კომუნალურ ურთიერთობაში ტკივილის განცდას და კონფლიქტს შეუძლია წარმოქმნას ჯანსაღი და ამაღლებველი ახალი გავება. როგორ გაჩნდება ეს გავება? მივხვდებით, თუ უკვე ნახსენები მოყვარული ცოლ-ქმრის შემთხვევას სხვაგვარად განვიხილავთ. ქმარს ნამდვილად შეუძლია, დიდი ტკივილი მიაყენოს ცოლს, თუ მას გააკრიტიკებს, მაგრამ იმის გამო, რომ მათი ურთიერთობა ასეთი მნიშვნელოვან-

ნია, ცოლი ყურადღებით მოუსმენს და მიიღებს ამ კრიტიკას, შემდეგ კი ეცდება, რაიმე შეცვალოს, რომ მისი ინტერესი ხელახლა მიიპყროს. საპირისპიროც მართალია: ცოლს რომ შეცვლოდა ასე მოულოდნელად აზრი ქმარზე, ქმარიც ყურადღებით მოუსმენდა და იმოქმედებდა, რომ მისი მოწონება ხელახლა მოეპოვებინა. ურთიერთობა შემოქმედებითი ხდება და მანამდე იზრდება, ვიდრე ორივე პარტნიორი არ გადაჭრის კონფლიქტს – არა მიჩქმალვით, ვითომ არაფერი მომხდარა, არამედ მცდელობით, რომ შემოქმედებითად შეცვალონ და განავითარონ ურთიერთობა. ამ პროცესში სინამდვილეს ენიჭება დიდი მნიშვნელობა.

მოდით, ეს მსჯელობა კიდევ ერთი ნაბიჯით წინ წავიყვანოთ, ჩემი აზრით, რაც უფრო გულწრფელი და ნამდვილია ურთიერთობა, ნაკლებადაა მოსალოდნელი, რომ მოსაწყენ და მომაკვდინებელ ჩიხში შევიდეს, როგორც ეს ჩვენი მაგალითის ცოლ-ქმარს დაემართა. მე ვვარაუდობ, რომ ახლო ურთიერთობა, რომელშიც პარტნიორები ვერ უზრუნველყოფენ ერთმანეთს შეფასების მატებით, ისეთი ურთიერთობებია, რომლებშიც პარტნიორები ღია და გულწრფელი არ არიან ერთმანეთთან. ასეთ ურთიერთობაში ადამიანები წყენას გულში ინახავენ და უარყოფით ემოციებს მალავენ. ეს მთავრდება ჩიხში შესული ურთიერთობით, რაც სტაბილური და პოზიტიური ჩანს, მაგრამ ხასიათის მცირე ცვლილებამაც კი შეიძლება დაანგრის.

ღია, გულწრფელ და ნამდვილ ურთიერთობაში, როდესაც ადამიანებს შეუძლიათ საკუთარი ჭეშმარიტი გრძნობების და შთაბეჭდილებების გაზიარება (ნეგატიურისაც კი), ამგვარი ჩიხი არ არსებობს. ამის ნაცვლად, ურთიერთობაში ხასიათის მუდმივი ცვლილებებია ძლიერი ურთიერთპატივისცემის ფონზე. ამ მოსაზრებებს ამყარებს კვლევა, რომელშიც დადგინდა, რომ ცოლ-ქმარს, რომლებიც კონფლიქტების მოგვარების ინტიმურ, არააგრესიულ, მაგრამ პირდაპირ მეთოდებს იყენებენ, ქორწინებით კმაყოფილების უფრო მაღალი დონე აქვთ. ამგვარ ურთიერთობებში პარტნიორები უფრო ახლოს არიან მეტება-კლების ექსპერიმენტის მატების მდგომარეობასთან. ასევე, საკუთარი თავის შესახებ ინტიმური და მნიშვნელოვანი ასპექტების გაზიარება – როგორც დადებითის, ისე უარყოფითის – სასარგებლოა ახლო ურთიერთობის განვითარებისათვის. ესე იგი, როდესაც ყველა სხვა პირობა თანაბარია, ჩვენ მას შემდეგ უფრო მოგვწონს ადამიანი, როდესაც მას საკუთარი თავის შესახებ რამე მნიშვნელოვანს ვუმხელთ – თუნდაც ეს რაღაც ცუდი იყოს. გარდა ამისა, ახლო ურთიერთობებში მყოფი ადამიანების კვლევებით დასტურდება, რომ ჩვენ მაშინ უფრო მოგვწონს სხვა ადამიანები, როდესაც ისინი პატივს გვცემენ და რაიმე ინტიმურს და ნეგატიურს გვიმჟღავნებენ საკუთარი თავის შესახებ.

ამგვარად, ურთიერთობის გამყარებას ხელს უწყობს გულახდილობა. ადამიანებს, რომლებიც მხარს უჭერენ ერთმანეთს გასაჭირისა და სტრესის მომენტებში, როგორც წესი, უფრო ჯანსაღი ურთიერთობა აქვთ. მაგრამ რა ხდება მაშინ, როცა ყველაფერი რიგზეა? როგორც ჩანს, ახლო ურთიერთობაში ბედნიერების ყველაზე კარგი ინდიკატორია თითოეული პარტნიორის უნარი, რეაგირება მოახდინოს და მხარი დაუჭიროს მეორეს, როცა ეს მეორე წარმატებულია. შელი გეიბლმა და მისმა კოლეგებმა დაადგინეს, რომ ის ადამიანები, რომლებიც პოზიტიურ რეაქციას

იღებდნენ რომანტიკული პარტნიორისგან, როდესაც საკუთარი წარმატების შესახებ უყვებოდნენ მას, რამდენიმე თვის შემდეგაც კი უფრო ბედნიერები იყვნენ ამ ურთიერთობით, ვიდრე ის ადამიანები, რომელთა პარტნიორებიც ნაკლები ენთუზიაზმით რეაგირებდნენ ამაზე. ეს გასაგებიცაა. ბევრ ურთიერთობაშია ხოლმე პარტნიორის წარმატება შერეული ემოციების მომტანი – სიხარულს შური შეიძლება შეერიოს. გეიბლის კვლევა ადგენს, რომ წყვილი მაშინ უფრო ბედნიერია, როდესაც ნებისმიერ შურს ბევრად გადასწონის ერთმანეთის წარმატებით გამოწვეული სიხარული.

ეს ქვეთავი რომ შევაჯამოთ, როგორც აქ მოყვანილი მონაცემებიდან ჩანს, რაც უფრო ინტიმური ხდება ურთიერთობა, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ხდება სინამდვილე – ანუ ჩვენი უნარი, უარი ვთქვათ კარგი შთაბეჭდილების მოხდენის მცდელობაზე და დავიწყოთ საკუთარი თავის შესახებ ინფორმაციის გულწრფელად გამჟღავნება, თუნდაც ეს ინფორმაცია ჩვენთვის არასახარბიელო იყოს. გარდა ამისა, სინამდვილე გულისხმობს მზაობას, სხვადასხვა სიტუაციებში შესაბამისი გრძნობებით სავსე ურთიერთობა გვექონდეს ჩვენს მეგობრებთან და საყვარელ ადამიანებთან, ამგვარად გამოვხატოთ მზრუნველობა მათადმი. მოყვარული ცოლ-ქმრის ამბავს რომ დავუბრუნდეთ, კვლევის მონაცემებიდან გამომდინარეობს, რომ თუ ორ ადამიანს ნამდვილად უყვართ ერთმანეთი, მათ უფრო მეტი კმაყოფილების და სიამოვნების მომტანი ურთიერთობა ექნებათ უფრო ხანგრძლივად, თუ ისინი ერთმანეთის და საკუთარი თავის მიმართ არსებულ პოზიტიურ და ნეგატიურ გრძნობებს თავისუფლად გამოხატავენ.

ინტიმურობა, სინამდვილე და კომუნიკაცია

საყვარელ ადამიანებთან გულწრფელ კომუნიკაციას სასარგებლო შედეგები მოაქვს, მაგრამ თავად პროცესი არც ისე ადვილია, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს. გულწრფელი კომუნიკაცია მოიცავს ნეგატიური გრძნობების გაზიარებას და უსიამოვნო თემებზე საუბარს; ამგვარი საუბარი ჩვენ უფრო მოწყვლადს გვხდის, ამიტომაც ადამიანთა უმრავლესობა თავს არიდებს მას, თუნდაც ყველაზე უფრო საყვარელ ადამიანებთან ურთიერთობისას. როგორ შეიძლება ამის მიღწევა რეალურ სიტუაციაში? თუ შეძლებთ, წარმოიდგინეთ ამგვარი ვითარება:

ფილ და ელის ჰენშოუ ჭურჭელს რეცხავენ. მათ სადილზე მეგობრები ჰყავდათ დაპატიჟებული, ისინი უკვე გაემგზავრნენ და ფილი და ელისი აწესრიგებენ სახლს. სალამოს განმავლობაში ელისი, ჩვეულებისამებს, მომხიბლავი, ჭკვიანი და ხალისიანი იყო. მაგრამ ფილი, რომელსაც მოსწონს ხოლმე ელისის მომხიბვლელობა, ამჟამად ცოტა გაბრაზებულია. ისე მოხდა, რომ პოლიტიკაზე კამათის დროს ელისმა მისი პოზიცია არ გაიზიარა და ტომს მიემხრო. მეტიც, ის სიტბოს გამოხატავდა ტომის მიმართ მთელი სალამოს განმავლობაში. ფაქტიურად, მისი საქციელი მსუბუქ ფლირტად შეიძლება ჩაითვალოს.

ფილი ფიქრობს: „მე ის ძალიან მიყვარს. მინდა, რომ ასე არ მოქცეულიყო. იქნებ, მე აღარ ვაინტერესებ. ღმერთო, არ ვიცი, რას ვიზამ, რომ მიმატოვოს. მართლა მოსწონს ტომი?“ მაგრამ ფილი არ საუბრობს იმაზე, რაც აწუხებს და სინამდვილეში ამბობს: „დღეს შენ ძალიან ეწებებოდი ტომს. ყველამ შეამჩნია. სულელურად მოიქეცი.“

ელისს აწუხებს ფილის დამოკიდებულება. მან იცის, რომ ბევრი ჭკვიანური რამ თქვა იმ საღამოს – განსაკუთრებით პოლიტიკური დისკუსიის დროს – მაგრამ წუხს, რომ ფილმა ვერ შეამჩნია მისი ინტელექტუალური შენიშვნები. „ის ფიქრობს, რომ მე ერთი უინტერესო დიასახლისი ვარ. ალბათ, მოვწყინდი.“

ელისი: არ ვიცი, რას გულისხმობ. შენ იმიტომ ბრაზობ, რომ არ დაგეთანხმე, როცა პრეზიდენტის წარმოდგენილ ახალი საგადასახადო სისტემის პროექტზე ლაპარაკობდი. ტომიც მე დამეთანხმა. ჩემი აზრით, მე მართალი ვიყავი.

ფილი: შენ დაგეთანხმა! ხუმრობ? დაგეთანხმებოდა, აბა, რას იზამდა? პრაქტიკულად, კალთაში ჩაუჯექი და. დანარჩენი სტუმრებიც უხერხულად იყვნენ.

ელისი (ნახევრად ხუმრობით): ფილ, შენ რა ეჭვიანობ?

ფილი: არ ვეჭვიანობ! სულ არ მაინტერესებს. მეძავივით თუ გინდა მოქცევა, ეგ შენი საქმეა.

ელისი (ბრაზით): რა ძველმოდური ხარ. ვიქტორიანელივით ლაპარაკობ. კარგი, რა! შენ სულ ასე იცი ხოლმე!

ფილი (ცივად): რა ცუდად მიცნობ, სხვები ფიქრობენ, რომ ძალიანაც თანამედროვე და მაგარი ბიჭი ვარ.

ელისი (სარკასტულად): ჰო, დარწმუნებული ვარ, შენს ოფისში ყველა მდივანი ასე ფიქრობს!

ფილი: ეს რაღას ნიშნავს?

ელისი ჩუმდება და ხმას აღარ იღებს. ფილმა რამდენჯერმე სცადა პასუხი მიეღო მისგან და რომ ვერ მოახერხა, ოთახიდან გავარდა და კარი მოიჯახუნა. რა ხდება? ამ ორ ადამიანს ერთმანეთი უყვარს. რატომ წამოიწყეს ასეთი მწარე და მტკივნეული კამათი?

ერთერთი ძირითადი თვისება, რომელიც ჩვენ, ადამიანებს სხვა ცოცხალი ორგანიზმებიდან გამოგვარჩევს, არის რთული ინფორმაციის გადაცემის უნარი სამეტყველო ენის გამოყენებით. ადამიანებს შორის კომუნიკაციის დახვეწილობა პირდაპირ გასაოცარია. და მაინც, ადამიანები ძალიან ხშირად ვერ უგებენ ერთმანეთს. ასეთი შემთხვევები დამახასიათებელია ახლო და მზრუნველი ურთიერთობებისთვისაც. თუმცა, ჰენშოუებს შორის კამათი ჰიპოთეტურია, ის სავსებით რეალისტურია. ასობით ასეთი საუბარი მომისმენია, როცა, როგორც კონსულტანტი, ვცილობდი გამომესწორებინა არაპირდაპირი და დამახინჯებული კომუნიკაციის შედეგები.

ფილის და ელისის კამათის გაანალიზება შედარებით ადვილია. თითოეულს ჰქონდა თავისი სადარდებელი. არცერთს არ შეეძლო და არც სურდა ნათლად და პირდაპირ ეთქვა რაც აწუხებდა. ელისის ძირითადი პრობლემა მისი ინტელექტუალური შესაძლებლობაა. ის შიშობს, რომ ფილს სულელი ან მოსაწყენი ჰგონია.

მისი მთავარი ნაგულისხმევი ჩივილი ამ კამათში ისაა, რომ ფილი არ აღიარებს მისი არგუმენტების მართებულობას პოლიტიკურ დისკუსიაში. ფილის აზრით, ტომმა მხოლოდ იმიტომ მიაქცია მას ყურადღება და იმიტომ დაინტერესდა მისი მოსაზრებებით, რომ მასთან ფლირტი გაება. ეს შეურაცხყოფს ელისს, ემუქრება მის თვითშეფასებას და აბრაზებს, მაგრამ ელისი არ გამოხატავს ტკივილს. ის ბრახს გამოხატავს, მაგრამ სხვაგვარად. ის იწყებს შეტევას ფილის წინააღმდეგ და ბრალს სდებს, რომ ძველმოდური და უინტერესოა.

ფილის მთავარი პრობლემა მისი დაუცველობის განცდიდან გამომდინარეობს. მას მოსწონს ელისის ხალისიანობა, მაგრამ ამავდროულად შიშობს, რომ ასაკის მატებასთან ერთად ის, როგორც მამაკაცი, მიმზიდველობას კარგავს. ამიტომ ის ასევე შიშობს, რომ ელისი იმიტომ დაეთანხმა ტომს, რომ მის წინააღმდეგ გაერთიანებული იყვნენ. სექსუალური შინაარსი კი იმიტომ ჩადო ამ სიტუაციაში, რომ იგი თავად გრძნობს დაუცველობას. როცა ელისმა მას „ძველმოდური“ უწოდა, მან „ხანშიშესული“ იგულისხმა და მაშინვე სცადა საკუთარი მამაკაცურობის და სექსუალურობის დაცვა, რის გამოც ელისმა, რომელიც გაბრაზებული იყო, დასცინა.

ამგვარი კამათი ხშირია ახლო ურთიერთობების დროს. არსებობს მნიშვნელოვანი გრძნობები და პრობლემები, მაგრამ ღიად განხილვის მაგიერ, ეს გრძნობები გროვდება და მტრულ დამოკიდებულებაში გადაიზრდება, რაც, თავის მხრივ, ზრდის ტკივილსა და დაუცველობას. შეერთებულ შტატებში მაღალია განქორწინებების სიხშირე, ამიტომ საჭიროა, სერიოზულად დაისვას კითხვა, რატომაა ასე. სისულელე იქნებოდა, გვეფიქრა, რომ მთელი ის ბრაზი, უთანხმოება, ტკივილი და მტრობა იმ ადამიანებს შორის, რომლებიც წესით ერთმანეთზე უნდა ზრუნავდნენ, მხოლოდ ცუდი ან არაადექვატური კომუნიკაციის შედეგია. ახლო ურთიერთობებში ხშირად არსებობს კონფლიქტი ადამიანების მოთხოვნილებებს, ღირებულებებს, სურვილებს და მიზნებს შორის. ეს წარმოქმნის სტრესსა და დაძაბულობას, რომლებსაც ან უნდა შევეგუოთ, ან გადავჭრათ კომპრომისით, დათმობით ან ურთიერთობის გაწყვეტით. მაგრამ პრობლემა ხშირად ცუდი კომუნიკაციის გამო დგება. როგორ უნდა მიემართა ფილს ცოლისთვის? ერთი წუთით მის ადგილას წარმოიდგინეთ საკუთარი თავი. ელისი, ადამიანი, რომელიც გიყვართ, მოდის თქვენთან და ხმის ისეთი ტონით, არც ბრალდებას და არც გაკიცხვას რომ არ შეიცავს, გეუბნებათ.

„მე არ ვარ საკუთარ თავში დარწმუნებული, ვფიქრობ, ადამიანები სერიოზულად არ აღიქვამენ ჩემს გონიერებას. შენ ყველაზე მნიშვნელოვანი ადამიანი ხარ ჩემთვის, ამიტომ განსაკუთრებით მესიამოვნებოდა, თუ შენ აღიარებდი, რომ ზოგიერთი ჩემი მოსაზრებაჭკვიანური და ღირებულია. როცა ჩვენ ვერ ვთანხმდებით რაიმე საკითხზე და შენ მკვახედ მესაუბრები, ან მოუთმენელი ხდები, მე საკუთარი თავის რწმენას კიდევ უფრო ვკარგავ. ამ სარამოს, პოლიტიკაზე კამათის დროს, კარგი იქნებოდა, რომელიმე ჩემი აზრი და ჩემი გამჭრიახობა რომ შეგექო.“

ახლა ელისის ადგილას წარმოიდგინეთ საკუთარი თავი, ფილმა სადილის შემდეგ ასე დაიწყო საუბარი.

„მიჭირს ამაზე საუბარი, მაგრამ ვცდი. არ ვიცი, ამ ბოლო დროს რა მემართება, მაგრამ ამ საღამოს ცოტა ვიეჭვიანე. ამის თქმა იოლი არაა, მაგრამ ასეა: შენ და ტომი ძალიან ახლოს იყავით – აზრებითაც და ფიზიკურადაც – მე კი ტკივილს და მარტოობას ვგრძნობდი. ამ ბოლო დროს სულ უფრო მეტს ვფიქრობ ასაკის მომატებაზე. შეიძლება, სისულელედ ჩათვალო, მაგრამ მოვდუნდი, მალე ვიღლები, ღიპი წამომეზარდა. მიჭირდება, რომ დავრწმუნდე. კიდევ მოგწონვარ? ძალიან მინდა, ისე შემომხედო, როგორც, მომეჩვენა, რომ ტომს უყურებდი ამ საღამოს.“

როგორც მგონია, ბევრი ადამიანი მიიღებს და სწორ რეაქციას გააკეთებს საყვარელი ადამიანის ამგვარ პირდაპირ საუბარზე. პირდაპირ საუბარში მე ვგულისხმობ, რომ ადამიანი ნათლად გამოხატავს გრძნობებს და პრობლემებს მეორე ადამიანის დადანაშაულების, განსჯის ან დაცინვის გარეშე. პირდაპირი საუბარი სწორედ იმიტომაა შედეგიანი, რომ თანამოსაუბრეს თავის დაცვის სურვილს არ უჩენს.

პირდაპირი საუბარი ძალიან მარტივია და ძალიან შედეგიანიც. რატომ არ იყენებენ მას ადამიანები უფრო ხშირად? ჩვენ კონკურენტულ გარემოში ვიზრდებით, ამიტომ ადამიანთა უმეტესობა ბავშვობიდანვე სწავლობს თავის დაცვას. როდესაც გვაწყენინებენ, ჩვენ მივეჩვიეთ, რომ არ უნდა გამოვამჟღავნოთ ეს. ჩვენ ვისწავლეთ, რომ ან უნდა მოვერიდოთ იმ ადამიანს, ვინც გვაწყენინა, ან გაბრაზებით, გაკიცხვით თუ დაცინვით თავად დავეხსათ მას თავს. რაც, თავის მხრივ, გამოიწვევს იმას, რომ ახლა მეორე ადამიანი გადავა თავდაცვაზე, ან საპირისპიროდ შემოგვიტყეს და ჩხუბი გამწვავდება.

მოკლედ, ჩვენი საზოგადოება გვასწავლის, რომ არ გამოვავლინოთ საკუთარი სისუსტეები. ეს საჭირო სტრატეგიაა და ზოგ სიტუაციაში აუცილებელიცაა, მაგრამ ხშირად შესაბამისა, დისფუნქციური და საპირისპირო შედეგამდე მიმყვანი. რასაკვირველია, არაა მიზანშეწონილი საკუთარი სისუსტის გამოვლენა მტრებთან. მაგრამ, ასევე, არაა მიზანშეწონილი საკუთარი სისუსტის დამალვა მოყვარული და მზრუნველი მეგობრისგან. ამ შემთხვევაში, ელისს და ფილს რომ სცოდნოდათ ერთმანეთის სუსტი მხარეების შესახებ, თითოეული მათგანი ისე მოიქცეოდა, რომ მეორეს უფრო თავდაჯერებულად ეგრძნო თავი. მაგრამ თითოეულ მათგანს ძალიან ღრმად აქვს გამჯდარი საზოგადოებრივი გაკვეთილი „შეუტიე და არ გამოამჟღავნო“, ამიტომაც ურთიერთობის ნგრევის გზა აირჩიეს.

ეს პრობლემა ხშირადაა კიდევ უფრო რთული, ვიდრე ამ მაგალითშია აღწერილი. ელისს და ფილს წარმოდგენა მინც აქვთ იმის შესახებ, რა არის მათი მთავარი პრობლემა და იციან საკუთარი გრძნობების შესახებ. ისინი სერიოზულ კონფლიქტში მხოლოდ იმიტომ ეხვევიან, რომ უჭირთ, ერთმანეთს უთხრან საკუთარი სისუსტეებისა და წყენის შესახებ. სიტუაციათა უმრავლესობაში, ამისგან განსხვავებით, ადამიანებს ბოლომდე არ აქვთ გაცნობიერებული საკუთარი მოთხოვნილებები, სურვილები და გრძნობები. ამის მაგიერ მათ აქვთ დისკომფორტის და უბედურების განცდა, რომლის მიზეზების შესახებაც ბუნდოვანი წარმოდგენა აქვთ. ხშირად მიზეზს შეცდომით ასახელებენ; მაგალითად, ფილს შეიძლება ცუდად ეგრძნო თავი და ეს დისკომფორტი მიეწერა იმისთვის, რომ გაღიზიანდა ელისის აშკარად გამო-

ხატული ფლირტის გამო, მას, შეიძლება, სულ არ გახსენებოდა საკუთარი სისუსტეები და ასაკის მომატებასთან დაკავშირებით გაჩენილი პრობლემები. ამგვარად, თუ ჩვენ ვერ ვაცნობიერებთ საკუთარ გრძნობებს და საკუთარ თავთანაც კი ვერ ვამბობთ მათ გარკვევით, სხვა ადამიანთან კომუნიკაციისას მათი გადაცემა გავიჭირდება. ძირითადი პრობლემაა მგრძნობიარობა. შეიძლება, ვისწავლოთ, როგორ უნდა ვიყოთ უფრო მგრძნობიარენი საკუთარი განცდების მიმართ? შეიძლება თუ არა, ვისწავლოთ, როგორ უნდა ვიყოთ მგრძნობიარენი სხვების მიმართ, რომ მზრუნველობითა და პატივისცემით მოვეკიდოთ მათ, თუ ისინი საკუთარ სისუსტეებს გაგვიმხელენ?

უფაქტური კომუნიკაციის დამახასიათებელი ნიშნები

დაუყოვნებელი რეაგირების მნიშვნელობა. ახლო ურთიერთობაში ეფექტური კომუნიკაციის დასამყარებლად საჭიროა გრძნობების პირდაპირ და ღიად გამოხატვა. ამ სტრატეგიის გამოყენებისას ჩვენ დაუყოვნებლივ ვიღებთ უკუკავშირს, როგორ იგებენ ჩვენს სიტყვებს და ქცევას. დაუყოვნებელი უკუკავშირი საშუალებას გვაძლევს, უკეთესად გავიგოთ, რა გავლენას ახდენს ჩვენი ნათქვამი და ჩვენი მოქმედებები, მოვიფიქროთ, რა არის საჭირო როგორც ჩვენი, ისე პარტნიორის მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად. მაგალითისთვის, დავუშვათ, მე გავაკეთე რაღაც, რამაც გააბრაზა ჩემი საუკეთესო მეგობარი, რომელიც ამავდროულად ჩემი ცოლია. თუ ის არ გამოხატავს ბრაზს, მე შეიძლება, ვერასოდეს გავიგო, რომ გავაბრაზე. მეორე მხრივ, დავუშვათ, ის მაძლევს დაუყოვნებელ უკუკავშირს; ვთქვამთ, მეუბნება, როგორ გრძნობს თავს ჩემი მოქმედების შედეგად. ამის შემდეგ მე ორი შესაძლებლობა მაქვს: გავაგრძელო ამგვარი საქციელი, ან შევწყვიტო ამგვარი საქციელი – არჩევანი ჩემზეა. შეიძლება, ეს ქცევა ისეთი მნიშვნელოვანი იყოს, რომ არ მინდოდეს მისი შეწყვეტა. პირიქითაც შეიძლება მოხდეს, ჩემი ცოლის გრძნობები იმდენად მნიშვნელოვანი იყოს, რომ ქცევა შევწყვიტო. თუ მე არ მეცოდინება, რა გრძნობებს იწვევს მასში ჩემი ქცევა, მე არჩევანი არ მექნება გასაკეთებელი. ხოლო, თუ მეცოდინება, ზუსტად რას განიცდის იგი, როცა ამგვარად ვმოქმედებ, შეიძლება, სხვა მოქმედება მოვქებნო, რომელიც ჩემს მოთხოვნილებებსაც დააკმაყოფილებს და მისასაც.

დაუყოვნებელი უკუკავშირი მხოლოდ მიმღებისთვის არაა მნიშვნელოვანი. ხშირად, უკუკავშირის გაცემისას ადამიანები თავადაც აღმოაჩენენ ხოლმე რაიმე ახალს საკუთარი მოთხოვნილებების შესახებ. მაგალითად, თუ შერონმა იცის, რომ ბრაზის გამოხატვა ყოველთვის დესტრუქციულია, მას შეუძლია, ეს გრძნობა არ გამოამჟღავნოს. როცა ამ გრძნობის გამოხატვა დაშვებულია, მას შეუძლია ღიად გამოხატოს იგი, შეხედოს, გაცნობიეროს, რომ მის მიერ ბრაზის გამოხატვა სამყაროს დასასრულს არ იწვევს. მეტიც, გრძნობის პირდაპირ გამოხატვა ნეგატიური გრძნობების დაგროვებას და ესკალაციას უშლის ხელს. მაგალითად, ჩემი ცოლი თუ ისწავლის ბრაზის ღიად გამოხატვას, არა ყვრილით ან ბრალდებებით, არა-

მედ საკუთარი გრძნობების და წუხილის გასაგებად გადმოცემით, ეს ხელს შეუწყობს ამ საკითხის შესახებ ჩვენს შორის მსჯელობის დაწყებას. მან რომ შეაკავოს ბრაზი და არ გამოამჟღავნოს, ბრაზი სხვა გზებით გამოვლინდება – სხვა დროს და სხვა სიტუაციაში, ან რომ გაიბუტოს და არ დამელაპარაკოს ამაზე – მე არ მეცოდინება, საიდან მოდის მისი მტრული დამოკიდებულება და დავიბნევი, მეწყინება ან მეც ვავბრაზდები.

გრძნობები შეფასებების ნაცვლად. ადამიანებმა არ იციან ხოლმე, როგორ უნდა მიაწოდონ კონსტრუქციული უკუკავშირი. ამას ხშირად ისე ვაკეთებთ, რომ მოსაუბრეს უფრო ვაბრაზებთ ან ვაწყენინებთ ხოლმე, რაც კონფლიქტს უფრო ამწვავებს და უფრო მეტ პრობლემას აჩენს, ვიდრე ქრის. ამ აზრის საილუსტრაციოდ გთავაზობთ დისფუნქციური უკუკავშირის მაგალითს, აი, როგორ შეიძლება ვისწავლოთ უკუკავშირის მეთოდის შეცვლა (შინაარსის ცვლილების გარეშე) კომუნიკაციის და აზრის გაგებინების მაქსიმალურად გასაზრდელად. ეს მაგალითი ნამდვილი ამბავია და ის კორპორაციის ხელმძღვანელთათვის გამართულ კომუნიკაციის ვორქშოფზე მოხდა.

ვორქშოფის მიმდინარეობისას ერთ-ერთი მონაწილე (სემი) პირდაპირ უყურებს მეორე მონაწილეს (ჰარის) და ამბობს, „ჰარი, დღენახევარია უკვე, რაც გიყურებ და გისმენ, ამიტომ მინდა, უკუკავშირის სახით ერთი რამ გითხრა: შენ მატყუარა ხარ“. ეს უკვე ბრალდებაა. რა შეიძლება, რომ ამაზე უპასუხოს ჰარიმ? მას რამდენიმე პასუხიდან აქვს არჩევანი: მას შეუძლია: 1) დაეთანხმოს სემს; 2) უარყოს ბრალდება და თქვას, რომ არაა მატყუარა; 3) ბრაზი გამოხატოს სამაგიეროს გადახდით – უთხრას სემს, მისი აზრით, როგორია იგი; 4) საკუთარი თავი შეებრალოს და გაიბუტოს. ამ რეაქციებიდან არცერთი არაა განსაკუთრებით პროდუქტული. არ ჰქონდა სემს უფლება, საკუთარი აზრი გამოეთქვა? ის ხომ ღიად ამბობს, რასაც ფიქრობს. ღიაობას და სინამდვილეს ხომ ვაფასებთ?

ეს დილემასავით უღერს: ეფექტურ კომუნიკაციას სჭირდება ღიაობა, მაგრამ ღიაობას შეუძლია ტკივილის მიყენება. ამ ამკარა დილემიდან გამოსავალი მარტივია: შესაძლებელია, ერთდროულად ღიადაც გამოთქვა აზრი და თანაც ისე, რომ მინიმალური ტკივილი და მაქსიმალური გაგება ჩადო. ეფექტური კომუნიკაცია ემყარება ჩვენს სურვილს, გამოვხატოთ გრძნობები და არა შეფასებები. ამ მაგალითში სემი საკუთარ გრძნობებს კი არ გამოხატავს, ის ახსნას უძებნის ჰარის ქცევას და აფასებს მას. სიტყვა გრძნობას ბევრი მნიშვნელობა აქვს. ამ შემთხვევაში მე არ ვგულისხმობ „ეჭვს“ ან „ვარაუდს“. გრძნობებში იგულისხმება ბრაზი ან სიხარული, მოწყენილობა და მხიარულება, გაღიზიანება, შიში, სითბო, შური, აღფრთოვანება და სხვა.

ამ ვორქშოფზე მე ჩავერიე და სემს მარტივი კითხვა დავუსვი: რას გრძნობდა ჰარის მიმართ. სემი ცოტა ხანს ფიქრობდა და შემდეგ თქვა: „მე ვგრძნობ, რომ ჰარი მატყუარაა.“ საჭირო აღარაა იმის განმარტება, რომ ეს არაა გრძნობა. ეს არის მოსაზრება ან შეფასება, რომელიც უბრალოდ აღნიშნულია სიტყვა „გრძნობით“. შეფასებას არაფერი აქვს საერთო გრძნობასთან. შესაბამისად, მე ვავაგრძელე სემის

გამოკითხვა, რომ გამეგო, რა გრძნობები ჰქონდა მას. სემი აგრძელებდა მტკიცე-ბას, რომ ის გრძნობდა ჰარის მატყუარობას. „და რას გიშლით ეს?“ „ძალიან მა-ლიზიანებს,“ მიპასუხა სემმა. „რა გააკეთა ჰარიმ ისეთი, რამაც გაგალიზიანა, სემ?“

სემმა თანდათანობით აღიარა, რომ მას აღიზიანებდა, როდესაც ჰარი ჯგუფის სხვა წევრების მიმართ სითბოსა და გაგებას გამოხატავდა. გამოკითხვის გაგრძელებისას აღმოჩნდა, რომ სემი ჰარის მიმზიდველად მიიჩნევდა – განსაკუთრებით, ქალებისთვის. ბოლოს გამოირკვა, რომ გრძნობა, რომელიც სემს ამოძრავებდა, შური იყო: სემს უნდოდა, რომ ჰარის მსგავსად მომხიზველი და პოპულარული ყოფილიყო.

შენიშნულად, რომ სემი თავდაპირველად ნიღბავდა შურის გრძნობას; ამის ნაცვლად; მან ზიზლის გრძნობა გამოხატა, როდესაც ჰარის მატყუარა უწოდა. ემოციების ასეთ გამოხატვას ეგოს დაცვის ფუნქცია აქვს: ჩვენ კონკურენტულ საზოგადოებაში ცვხოვრობთ, ამიტომ სემი წლების განმავლობაში სწავლობდა, რომ შურის გრძნობის აღიარება მას „დაადაბლებდა“ და ჰარის „აამალლებდა“. ეს კი სემს თავის რწმენას დაუკარგავდა; რაც იმას ნიშნავს, რომ სემი საკუთარ თავს ჰარისთან შედარებით სუსტად ჩათვლიდა. ზიზლის გამოხატვით კი სემმა მიაღწია, რომ საკუთარი თავი უფრო „აემალლებინა“.

თუმცა, სემის ქცევა ეგოს დაცვისთვის წარმატებულია, ის ვერ ეხმარება სემს საკუთარი გრძნობების და ამ გრძნობების გამომწვევი მიზეზების გაგებაში; ის ნამდვილად ვერ დაეხმარება სემს ჰარის გაგებაში, ან ჰარის სემის გაგებაში. მოკლედ, სემის კომუნიკაცია არაეფექტურია. როგორც ეგოს დაცვის საშუალება, მისი ქცევა ადაპტურია; ხოლო როგორც კომუნიკაციის ფორმა, უკიდურესად არაადაპტური. ამგვარად, მიუხედავად იმისა, რომ სემის საკუთარი თავის რწმენა შეარყია იმის აღიარებამ, რომ მას ჰარისი შურდა, ამან კომუნიკაციის შესაძლებლობა წარმოშვა; თანდათანობით, მათ შეძლეს ერთმანეთის გაგება.

გაცილებით ადვილია ისეთი უკუკავშირის მოსმენა, რომელიც გრძნობებს აღწერს – „მეწყინა“ – ვიდრე შეფასების ან ბრალდების ფორმით ჩამოყალიბებული – „შენ უყურადღებო იდიოტი ხარ!“ ერთი ადამიანის მიერ მეორის შეფასება თითქმის ყოველთვის წარმოადგენს ხასიათის თვისებისთვის მიწერას (ადამიანის ქცევის მიზეზის მიწერა მის პიროვნულ თვისებებში არსებული ნაკლისთვის). ამ შემთხვევაში სემი ეუბნება ჰარის, როგორი ადამიანია ის. როგორც წესი, ადამიანებს არ მოსწონთ, როცა მათ ეუბნებიან, როგორი პიროვნებები არიან – გასაგებიცაა, რატომ, ასეთი შეფასებები ხომ უბრალო ვარაუდებს ემყარება. სემის მიერ ჰარის ქცევის მიწერა მისი ხასიათის თვისებისთვის, შეიძლება, ასახავდეს რეალობას, მაგრამ ასევე შეიძლება, რომ არ ასახავდეს; ეს მხოლოდ სემის თეორიაა ჰარის შესახებ. დარწმუნებით მხოლოდ ჰარიმ შეიძლება იცოდეს იმის შესახებ, არის თუ არა იგი არაგულწრფელი მატყუარა; სემი მხოლოდ ვარაუდობს. მაგრამ სემის ნათქვამი, რომ ის შურს ან ბრაზს გრძნობს, უკვე აღარაა ვარაუდი ან თეორია; ეს აბსოლუტური ფაქტია. ჰარის, შეიძლება, არ ადარდებდეს სემის ინტელექტუალური თეორი-

ები და შეფასებები, მაგრამ თუ მასთან მეგობრობა უნდა, მას მოუნდება, იცოდეს სემის გრძობების შესახებ და იცოდეს, რითი გამოიწვია მან (ჰარიმ) ეს გრძობები.

კომუნიკაცია და სრულყოფილი სიყვარული. სემი და ჰარი სეყვარებულები არ ყოფილან. ისინი ვორქშოფზე ერთად მოხვედრილი ადამიანები არიან, რომლებიც ცდილობენ, გაიუმჯობესონ კომუნიკაციის უნარი. ეფექტური კომუნიკაცია საჭიროა ყველასთვის, მაგრამ გასაკუთრებით ღირებულება ის ახლო ურთიერთობებში. როცა შეყვარებულები საკუთარი უსიამოვნო გრძობების შესახებ პირდაპირ არ ლაპარაკობენ (ტკივილი, წყენა, ბრაზი, ეჭვიანობა) და მაღავენ მათ, ამის ნაცვლად კი შეფასებებს და პიროვნულ თვისებებზე მიწერას მიმართავენ, მცირე წაკამათებაც კი აუცილებლად გადაიზრდება დიდ ჩხუბში – როგორც ფილის და ელისის კამათში მოხდა. როცა შეყვარებულები საკუთარ გრძობებს გამოხატავენ მეორე ადამიანის შეფასების გარეშე, ანუ არ სდებენ მას ბრალს მატყუარობაში, უყურადღებობაში და სხვა, ესკალაცია იშვიათად ხდება. რამდენიმე კვლევა ადასტურებს ამ ვარაუდს. განვიხილოთ ერთი მაგალითი, ფრენკ ფინჩამის და თომას ბრედბერის კვლევაში გარკვეული დროის განმავლობაში აკვირდებოდნენ 130 ახალდაქორწინებულ წყვილს, აღმოჩნდა, რომ ის წყვილები, რომლებიც ქორწინების დასაწყისიდანვე ხშირად აკეთებდნენ მეუღლის ამა თუ იმ საქციელის მის პიროვნულ თვისებებზე მიწერას, თანდათან უფრო უკმაყოფილოდ გრძობდნენ თავს საკუთარი ქორწინებით. ამის საპირისპიროდ, მკვლევარებმა დაადგინეს, რომ წყვილი, რომელიც პირდაპირ საუბრობდა და სიტუაციურ მიზეზებს ეძებდა ასახსნელად, თანდათან უფრო ბედნიერი იყვნენ ქორწინებით. მე ვეთანხმები შტერნბერგს, რომელიც ამტკიცებს, რომ ყველა ინტიმური ურთიერთობის საბოლოო მიზანია სრულყოფილი სიყვარული. ეს კვლევა ამტკიცებს იმას, რასაც მე უკვე, დიდი ხანია, ვამბობ: პირდაპირი საუბარი მთავარი გზაა, რომელსაც ჭეშმარიტი სიყვარულისკენ მივყავართ.

სოციალური ფსიქოლოგია, როგორც მეცნიერება

პირველად, კოლეჯში¹ სწავლისას, სოციალური ფსიქოლოგიით იმიტომ დავინტერესდი, რომ ის ადამიანის ყველაზე საინტერესო ასპექტებს შეისწავლიდა: სიყვარულს, სიძულვილს, აგრესიას, ალტრუიზმს, წინასწარგანწყობებს, სოციალურ გავლენას, კონფორმიზმს და სხვა. იმ დროისათვის ნაკლებად მაინტერესებდა, როგორ მოიპოვეს მთელი ეს ცოდნა. მხოლოდ მინდოდა, მცოდნოდა ყველაფერი, რაც ცნობილი იყო. უკვე მაგისტრატურაში ჩაბარების შემდეგ უცებ მივხვდი, რომ ამ ცოდნის შეძენაზე მეტი შემეძლოო გამეკეთებინა – თავად შემეძლო ცოდნის წარმოქმნა. ამით, ჩემს წინაშე სრულიად ახალი სამყარო გადაიშალა – სოციალური ფსიქოლოგიის სამეცნიერო სამყარო. ვისწავლე, როგორ დამესვა მნიშვნელოვანი შეკითხვები და ჩამეტარებინა ექსპერიმენტები ამ კითხვებზე პასუხის საპოვნელად. ამით მცირედი წვლილი შემეძლო შემეტანა იმ ცოდნის დაგროვებაში, რომელსაც სტუდენტობის დროს ვიღებდი. მას შემდეგ, მთელი გატაცებით ვარ ჩართული ამ საქმეში.

ამ თავის მიზანი არაა, რომ თქვენ მეცნიერად გადაგაქციოთ. ჩემი განზრახვა ნაკლებად ამბიციურია, მაგრამ არანაკლებ მნიშვნელოვანი. ამ თავის მიზანი გახლავთ, გაგიუმჯობესოთ მეცნიერული აზროვნების უნარი იმ მოვლენების შესახებ, რომლებიც თქვენს საკუთარ სოციალურ სამყაროში ხდება. ყველთვის ვფიქრობდი, რომ ამის გაკეთება საჭიროა. თუმცა, ამას ზოგჯერ იმედგაცრუებაც მოსდევს. ახლავე მაგალითით აგისნით, რას ვგულისხმობ. რამდენიმე წლის წინ ვიყიდე ჟურნალი *The New Yorker*, რომელშიც წავიკითხე ჯეიმს კუნენის ბრწყინვალე და ძალზედ ინფორმაციული სტატია ჩვენს ციხეებში არსებული კოლეჯის დონის საგანმანათლებლო პროგრამების შესახებ. კუნენი ენთუზიზმით წერდა მათი ეფექტურობის შესახებ. შემდეგ იგი აკრიტიკებდა კონგრესის უმრავლესობის მიერ ამ პროგრამების წინააღმდეგ გალაშქრების ფაქტს, რომელებიც მათ უაზრო ხარჯად და კრიმინალების განებივრებად მიიჩნევდნენ.

კუნენის სტატია შეიცავს რამდენიმე მსჯავრდებულის საინტერესო ისტორიას, რომლებმაც ციხეში ყოფნისას გაიარეს კოლეჯის პროგრამა, ხოლო განთავისუფლების შემდეგ ნაყოფიერი ცხოვრება დაიწყეს. ეს ისტორიები ძალზე გულისამაჩუყებელია. როგორც მეცნიერს, მომინდა, გამეგო, თუ არსებობს რამე სისტემატური მონაცემები, რომელთა გამოყენებითაც შეეძლებდი ამ პროგრამის შედეგიანობის შეფასებას. დიახ, არსებობს. კუნენი წერს, რომ 1991 წელს ნიუ იორკის შტატის კორექციული სამსახურის დეპარტამენტმა გამოაქვეყნა ერთი კვლევა, რომლის თა-

ნახმადაც, გათავისუფლებიდან 4 წლის შემდეგ რეციდივის შემთხვევები 20%-ით ნაკლებია იმ ნასამართლევთა შორის, რომლებმაც ციხეში ყოფნისას ერთი წლის ან მეტის განმავლობაში უმაღლესი განათლება მიიღეს.

შთამბეჭდავად უღერს, არა? ახლა, უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ. როგორც მეცნიერმა, ერთი ძალიან მნიშვნელოვანი კითხვა უნდა დაესვა: იყვნენ თუ არა ის პატიმრები, რომლებმაც გაიარეს უმაღლესი განათლების პროგრამა, დანარჩენი პატიმრების მსგავსნი ამ პროგრამის გავლამდე? იქნებ საქმე იმაშია, რომ პატიმრები, რომლებმაც აირჩიეს ეს პროგრამა და ერთი წელი ისწავლეს, თავიდანვე განსხვავებულნი (ვთქვათ, მოტივაციით, უნარით, ჭკუით, განათლებით, გონებრივი სიჯანსაღით და ა.შ.) იყვნენ იმათგან, ვისაც არ აურჩევია ეს პროგრამა? ახლავე უნდა დავამატო, რომ ეს არაა ზედმეტი ჩაძიება; თუ ისინი თავიდანვე განსხვავებული იყვნენ პატიმართა საერთო ერთობლიობისაგან, მაშინ მოსალოდნელია (შესაძლებელია), მათ რეციდივის ნაკლები დონე გამოევიდნათ სასწავლო კურსის გავლის გარეშეც. თუ საქმის არსი ამაშია, მაშინ პროგრამას არ გამოუწვევია რეციდივის შემცირება.

როდესაც კუნიის სტატიას ვკითხულობდი, ჩემი ერთი ნაწილი – ლიბერალურ/ჰუმანისტური – აღფრთოვანებული იყო ამ კვლევის შედეგებით; ეს ხომ შესანიშნავია, არსებობს დამარწმუნებელი მონაცემები, რომ პატიმართა განათლებას შედეგი მოაქვს. მაგრამ ჩემი მეორე ნაწილი, მეცნიერი, სკეპტიკურად განწყობილი რჩებოდა. ამიტომ მოსდევს იმედგაცრუებები სამყაროს მეცნიერის თვალთ დანახვას. სამაგიეროდ, ეს გვაძლევს საშუალებას, ხორბალი ჩენჩოსგან გამოვარჩიოთ და, როგორც დაინტერესებულმა მოქალაქეებმა, მოვითხოვოთ ინოვაციური პროგრამების სათანადოდ შეფასება. ამგვარად შესაძლებელი გახდება, დავადგინოთ, ათასობით შესაძლო პროგრამიდან რომელი გვიღირს დროის, ენერჯის და ფულის ხარჯვად. თუმცა, საქმე იმაშია, რომ ბევრ შემთხვევაში ძალიან ძნელია სათანადო ექსპერიმენტის ჩატარება – როგორც ამას ქვემოთ ვნახავთ.

რა არის სამეცნიერო მეთოდი?

სამეცნიერო მეთოდი – იქნება ის გამოყენებული ფიზიკაში, ქიმიაში, ბიოლოგიაში თუ სოციალურ ფსიქოლოგიაში – საუკეთესო გზაა, რომ ჩვენ, ადამიანებმა დავიკმაყოფილოთ ცოდნის წყურვილი. უფრო კონკრეტულად რომ ვთქვათ, სამეცნიერო მეთოდს ვიყენებთ სხვადასხვა საგნებსა და მოვლენებს შორის კანონზომიერებების აღმოსაჩენად, იქნება ეს ქიმიური ნივთიერებები, პლანეტები, ადამიანთა მიკროძოვბული დამოკიდებულებების, თუ სიყვარულის გამომწვევი მიზეზები. სამეცნიერო პროცესის პირველი ეტაპია დაკვირვება. ფიზიკაში მარტივი დაკვირვება ამგვარად ხორციელდება: ჩემს შვილიშვილს სათამაშო მანქანაში უდევს რეზინის ბურთი; თუ იგი მანქანას წინ გასწევს, ბურთი უკან გაგორდება. (სინამდვილეში, ბურთი უკან არ მიგორავს, ასე მხოლოდ გვეჩვენება.) თუ იგი უცებ გააჩერებს მანქანას, ბურთი მანქანის წინა მხარისკენ გაგორდება. სოციალურ ფსიქოლოგიაში

მარტივი დაკვირვება შემდეგნაირია: დავუშვათ, მიმტანი ვარ და მაგიდებს ვემსახურები, თუ კარგ ხასიათზე ვარ და ვუღიმი მომხმარებლებს, ჩემი გასამრჯელო უფრო მეტი იქნება, ვიდრე მაშინ, როცა ცუდ ხასიათზე ვარ და არ ვიღიმები.

შემდეგი ეტაპია იმის მიხედვრა, რატომ ხდება ეს. ეს მიხედვრა იქნება ჩვენი პირველი მცდელობა იმ „კანონზომიერი დამოკიდებულების“ აღმოსაჩენად, რომელიც ზემოთ ვახსენეთ. მესამე ეტაპია ამ მიხედვრის ფორმულირება შემოწმებადი ჰიპოთეზის სახით. საბოლოო ეტაპი იქნება ექსპერიმენტის (ან ექსპერიმენტების სერიის) სქემა/დიზაინი, რომელიც დაადასტურებს ან უარყოფს ამ ჰიპოთეზას. თუ კარგად მოფიქრებულმა და კარგად შესრულებულმა ექსპერიმენტებმა არ დაადასტურა ჰიპოთეზა, მასზე უარს ვამბობთ. როგორც ჩემი საყვარელი ფიზიკოსი, რიჩარდ ფეინმანი ამბობს: „არა აქვს მნიშვნელობა, რამდენად მშვენიერია ვარაუდი, ან რამდენად ჭკვიანია მისი ავტორი, ან რამდენად ცნობილია იგი. თუ ექსპერიმენტი არ ადასტურებს ვარაუდს, მაშინ ვარაუდი მცდარია. სულ ესაა.“ ჩემი აზრით, ამასია მეცნიერების მთელი არსიც და მისი ხიბლიც. მეცნიერებაში არ არსებობს ხელშეუხებელი ჭეშმარიტებები.

მეცნიერება და ხელოვნება. ჩემი აზრით, მეცნიერებაში ძალიან ბევრი ადგილი უკავია ხელოვნებას. მეჯერა, რომ ეს ორი პროცესი, ხელოვნება და მეცნიერება განსხვავებულია, მაგრამ ერთმანეთთანაა დაკავშირებული. ცნობილმა რუსმა ფსიქოლოგმა პაველ სემიონოვმა (Pavel Semionov) ბევრი იმუშავა ამ განსხვავების განსასაზღვრად. სემიონოვის თანახმად, ჩვენ, როგორც მეცნიერები, ვაკვირდებით გარემოს და ვცდილობთ მის ორგანიზებას გონივრულად და შინაარსიანად. როგორც ხელოვანები, ჩვენ, გარდავქმნით არსებულ გარემოს, სრულიად ახალი რამის შესაქმნელად. ამ დაკვირვებას დავუმატებდი, რომ კარგი ექსპერიმენტი ხშირად მოითხოვს უნარების კომბინაციას ორივე ამ სფეროდან. როგორც ექსპერიმენტატორები, ჩვენ ხშირად ვიყენებთ ხელოვნებას მეცნიერების გასამდიდრებლად. ჩემი აზრით, ყველაზე მეტად ეს სოციალური ფსიქოლოგიის ექსპერიმენტებს შეესაბამება.

რატომაა მეცნიერების და ხელოვნების ამგვარი შერწყმა განსაკუთრებით სოციალური ფსიქოლოგიისთვის დამახასიათებელი? ამ შეკითხვის სრული პასუხი ამ თავის განმავლობაში გამოჩნდება. ჯერ-ჯერობით კი მხოლოდ იმას ვიტყვი, რომ სოციალური ფსიქოლოგია არ შეისწავლის მენზურაში მოთავსებული ქიმიური ნივთიერებების ქცევას, ან რეზინის ბურთების მოძრაობას სათამაშო მანქანებში; ჩვენ ვსწავლობთ ჭკვიან, ცნობისმოყვარე და რთული ბუნების მქონე ზრდასრულ ადამიანებს, რომლებიც მთელ თავის სიცოცხლეს სოციალურ სამყაროში ატარებენ. იმის თქმაც კი აღარაა საჭირო, რომ ექსპერიმენტატორთა მსგავსად, ჩვენი ექსპერიმენტის ცდის პირებსაც აქვთ საკუთარი აზრები და თეორიები, იმის შესახებ, თუ რა იწვევს მათ საკუთარ გრძნობებსა და ქცევას, ისევე, როგორც გარშემომყოფი ადამიანების გრძნობებსა და ქცევას. ეს არ ჰგავს ქიმიურ ნივთიერებებზე, ლაბორატორიის ცხოველებზე, ან თუნდაც, არასოციალურ სიტუაციაში მყოფ ადამიანებზე ექსპერიმენტების ჩატარების პროცესს.

ის ფაქტი, რომ ჩვენ სოციალურად რთული ბუნების მქონე ადამიანებთან გვაქვს საქმე, გარკვეულწილად განაპირობებს სოციალური ფსიქოლოგიის, როგორც ექსპერიმენტული კვლევების თემის, მომხიბვლელობას. ამავე დროს, ეს სიტუაცია მოითხოვს ექსპერიმენტებში ხელოვნების შეტანას, რაც ექსპერიმენტატორს მისცემს შესაძლებლობას, ვალიდური და სანდო შედეგები მიიღოს. ამ თავში, შევეცდებით, აღვწეროთ, ზუსტად როგორ ხდება ეს.

პარაუღებიდან ექსპერიმენტამდე

მე-8 თავში აღვწერე დამაბნეველი ფენომენი, რომელსაც რამდენიმე წლის წინ წავაწყდი: ჯონ ფ. კენედის პრეზიდენტობის დროს მისი პიროვნული პოპულარობა უცებ გაიზარდა მას შემდეგ, რაც მან კოლოსალური მნიშვნელობის შეცდომა დაუშვა. კონკრეტულად, მას შემდეგ, რაც კენედის შეცდომას „ლორების ყურის ფიასკო“ⁱ მოჰყვა, სოციოლოგიურმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ ადამიანებს უფრო მეტად მოსწონდათ კენედი, ვიდრე ამ ინციდენტამდე. მეც, როგორც ბევრი სხვა ადამიანი, განმაცვიფრა ამან. როგორ შეიძლება, უფრო მეტად მოგწონდეს ადამიანი, როცა მან ასეთი რამ ჩაიდინა? როგორც მეცნიერმა, ვივარაუდე, რას შეიძლება, გამოეწვიო ასეთი ცვლილება. ჩემი ვარაუდი ასეთი იყო, კენედი მანამდე აღიქმებოდა თითქმის სრულყოფილ პიროვნებად, ამ შეცდომის დაშვებამ კი ის უფრო ადამიანური გახადა, ამიტომ ჩვეულაბრივამ ადამიანებმა მასთან უფრო მეტი სიახლოვე იგრძნეს. საინტერესო დაშვებაა, მაგრამ რამდენად შეესაბამება სიმართლეს?

„ლორების ყურის ფიასკოს“ დროს ბევრი სხვა რამ ხდებოდა, ამიტომ შეუძლებელია, დარწმუნებული ვიყოთ, რომ ეს ვარაუდი ზუსტია. როგორ უნდა გავვერკვიო ეს? შეიძლება, უბრალოდ გვეკითხა ამ ადამიანებისთვის, რატომ მოსწონდათ კენედი ახლა უფრო მეტად, ვიდრე წინა კვირაში. ეს ძალიან იოლი გასაკეთებელი ჩანს. სამწუხაროდ, ეს არაა ადვილი. წლების განმავლობაში დავრწმუნდი, რომ ადამიანებმა ხშირად არ იციან, რატომ იქცევიან ისე, როგორც იქცევიან, ან რატომ ეცვლებათ ხოლმე შეხედულებები; ამგვარად, ასეთ რთულ სიტუაციაში, უბრალოდ ჰკითხო ადამიანებს, ახსნან საკუთარი ქცევა, სანდო შედეგს ვერ მოიტანს. სწორედ ამიტომ ატარებენ ექსპერიმენტებს სოციალური ფსიქოლოგები. მაგრამ, როგორ შევძლებთ ექსპერიმენტის ჩატარებას ჯონ ფ. კენედის პოპულარობაზე? ვერ შევძლებთ. ასეთ შემთხვევაში უნდა ვეცადოთ, ჩავატაროთ ექსპერიმენტი იმ ფენომენზე, რომელიც საფუძვლად უდევს ამ მოვლენას და არა ამ ფენომენის ერთ-ერთ კონკრეტულ გამოვლინებაზე. თანაც, რასაკვირველია, ჩვენ გვაინტერესებდა არა კონკრეტული მოვლენა, არამედ თავად ფენომენი: ზრდის თუ არა შეცდომის დაშვება თითქმის სრულყოფილი ადამიანის პოპულარობას?

ამ უფრო ზოგად კითხვაზე საპასუხოდ საჭიროა გავცდეთ იმ მოვლენის ფარგლებს, რომელმაც წარმოშვა ჩვენი ვარაუდები. მე და ჩემმა კოლეგებმა დავგეგ-

i სამხედრო ოპერაცია 1960 წელს, რომელიც აშშ-ს მთავრობამ კუბაში ფიდელ კასტროს მთავრობის დასამხობად წამოიწყო.

მეთ ექსპერიმენტი, რომელიც საშუალებას მოგვცემდა, გვეკონტროლებინა გარე-შეცვლადები და შეგვემოწმებინა შეცდომის გავლენა მიმზიდველობაზე ნაკლებად რთულ სიტუაციაში – ისეთში, სადაც გავაკონტროლებდით როგორც შეცდომის ზუსტ სახეს, ისე მისი ჩამდენი ადამიანის ტიპს. ასეთ მარტივ სიტუაციაში აღმოჩნდა, როგორც ვიწინასწარმეტყველეთ, რომ „თითქმის სრულყოფილი“ ადამიანები უფრო მიმზიდველნი ხდებიან შეცდომის დაშვების შემდეგ, ხოლო „ჩვეულებრივი“ ადამიანები ნაკლებ მიმზიდველნი ხდებიან იდენტური შეცდომის დაშვების შემდეგ. (ამ ექსპერიმენტის დეტალები მე-8 თავშია აღწერილი.)

ექსპერიმენტის დიზაინი. როგორც ზემოთ ვთქვი, ექსპერიმენტატორს კონტროლის მისაღწევად სჭირდება, რომ საკუთარი იდეები რეალური სამყაროს აურზაურებიდან ლაბორატორიის უფრო სტერილურ ფარგლებში გადმოიტანოს. როგორც წესი, ეს გულისხმობს ისეთი სიტუაციის მოფიქრებას, რომელიც ნაკლებად ჰგავს რეალური სამყაროს იმ სიტუაციას, რომელზე დაკვირვებითაც გაჩნდა იდეა. ხშირად ლაბორატორიულ ექსპერიმენტებს სწორედ იმის გამო აკრიტიკებენ, რომ ისინი ადამიანთა ურთიერთქმედების არარეალისტური, გამოგონილი იმიტაციაა და არაფრით ასახავს რეალურ სამყაროს. რამდენად სწორია ეს კრიტიკა?

ამ კითხვაზე საპასუხოდ, უმჯობესი იქნება, დეტალებში ჩაღრმავებით განვიხილოთ ერთ-ერთი ლაბორატორიული ექსპერიმენტი, ვნახოთ მისი უპირატესობა და ნაკლი, და განვიხილოთ ის ალტერნატიული და უფრო რეალისტური გზაც, რომელიც შეიძლებოდა გამოგვეყენებინა იმავე საკითხის შესასწავლად.

ინიციაციის ექსპერიმენტი, რომელიც ჯადსონ მილსთან თანამშრომლობით ჩავატარე, შესანიშნავად შეესაბამება ჩვენს მიზანს, იმიტომ, რომ ის ლაბორატორიის ბევრ უპირატესობასა თუ ნაკლს შეიცავს. მკითხველმა, შეიძლება, გაიხსენოს, რომ მილსის და ჩემი ვარაუდით, ადამიანებს მოეწონებათ ისეთი საგნები, რომელთათვისაც ძალისხმევა გაწიეს. მაშინ ჩვენ მოვიფიქრეთ და ჩავატარეთ ლაბორატორიული ექსპერიმენტი, რომელშიც ვაჩვენეთ, რომ როდესაც ადამიანები დიდ ძალისხმევას იყენებდნენ (ინიციაციის მკაცრი პროცედურა) ჯგუფის წევრად გახდომისათვის, მაშინ მათ მეტად მოსწონდათ ეს ჯგუფი, ვიდრე იმ ადამიანებს, რომლებიც უფრო ადვილად გახდნენ ჯგუფის წევრები. აი, როგორ ჩავატარეთ ეს ექსპერიმენტი.

„ამ კვლევაში ცდის პირები იყვნენ კოლეჯის სტუდენტი გოგონები, სულ 63, რომლებმაც ნებაყოფლობით გადაწყვიტეს სექსის ფსიქოლოგიის შესახებ დისკუსიებში მონაწილეობის მიღება, თითოეულ სტუდენტს ინდივიდუალური ტესტი ჩაუტარდა. კვლევის დასაწყისში ავუხსენი, რომ უნდა შემესწავლა „ჯგუფური დისკუსიის პროცესის დინამიკა“. ვთქვი, რომ დისკუსიის თემა მნიშვნელოვანი არ იყო ჩემთვის, ეს თემა მხოლოდ იმიტომ ავირჩიე, რომ სექსი ბევრ ადამიანს აინტერესებს, მე კი მინდოდა ბევრი ცდის პირცდის პირი მყოფოდა. მე აგრეთვე ავუხსენი, რომ თემად სექსის არჩევამ დაბრკოლებაც შემიქმნა: კერძოდ, ბევრ ადამიანს მორცხვობის გამო უჭირდა ჯგუფში სექსზე მსჯელობა. დისკუსიის მსვლელობისას, ნებისმიერ დაბრკოლებას შეეძლო შედეგების ანულირება. ამიტომ, დარწმუნებული უნდა ვყოფილიყავი, რომ ცდის პირცდის პირებს არ გაუჭირდებოდათ სექსის შე-

სახებ მსჯელობა. როდესაც ცდის პირებს ვკითხვ, თითოეულმა მათგანმა დამიდასტურა, რომ არ გაუჭირდებოდა. ასეთი დაწვრილებითი ინსტრუქცია საჭირო იყო მნიშვნელოვანი მოვლენისთვის მოსამზადებლად. მკვლეველმა უნდა შენიშნოს, რომ ექსპერიმენტატორის ნათქვამი იოლად დასაჯერებელს ხდის შემდგომ მასალას.

ამ დრომდე ყველა მონაწილეს ერთნაირი ინსტრუქცია ჰქონდა. ახლა უკვე დრო იყო, რომ ადამიანები განსხვავებულ ექსპერიმენტულ პირობებში ჩაგვეყენებინა – ექსპერიმენტატორების აზრით, ამ განსხვავებებს ჰქონდა მნიშვნელობა.

ცდის პირები შემთხვევითი შერჩევით გადავანაწილეთ სამი სხვადასხვა პირობის დასაცავად: 1) მათ ერთ მესამედს მკაცრი ინიციაცია უნდა გაეელო, 2) ერთ მესამედს ზომიერი ინიციაცია ექნებოდა, 3) ერთი მესამედი ინიციაციის პროცესს საერთოდ არ გაივლიდა. ინიციაციის გარეშე მიღების შემთხვევაში ცდის პირებს უბრალოდ ვეუბნებოდით, რომ მათ უკვე შეეძლოთ, შეერთებოდნენ სადისკუსიო ჯგუფს. ზომიერი და მკაცრი ინიციაციის შემთხვევაში კი მე ვეუბნებოდი თითოეულ ცდის პირს, რომ იმისათვის, რომ დარწმუნებული ვყოფილიყავით, რომ ის შეძლებდა ღიად საუბარს სექსზე, მე შემოვიღე ტესტი სიმორცხვებზე, რომლის გავლასაც ვთხოვდი მას. ეს ტესტი იყო ინიციაციის პროცესი. მკაცრი ინიციაციისთვის ტესტი ძალიან რთული იყო. ცდის პირს უნდა დაეზებირებინა 12 უხამსი სიტყვა და თანამედროვე რომანებიდან აღებული 2 ნაწყვეტი სქესობრივი აქტივობის დეტალური აღწერით. ზომიერი ინიციაციის შემთხვევაში ცდის პირებს სექსთან დაკავშირებული სიტყვების დაზებირება მოეთხოვებოდათ მხოლოდ, მაგრამ ეს სიტყვები არ იყო უხამსი.

ეს სამი პირობა, რომლის მიხედვითაც გავანაწილეთ ცდის პირები, კვლევის დამოუკიდებელ ცვლადს წარმოადგენს. მკვლევრის მიერ ექსპერიმენტის დაგეგმვის და ჩატარების მიზანია, დაადგინოს, გავლენას მოახდენს თუ არა ცდის პირების რეაქციაზე ის, რაც მათ შეემთხვევათ. ჩვენი მიზანი იყო, დაგვედგინა, დამოუკიდებელი ცვლადი, ანუ ინიციაციის სიმკაცრე, გამოიწვევდა თუ არა სისტემატურ განსხვავებებს ცდის პირთა ქცევაში. ის ცდის პირები, რომლებმაც მკაცრი ინიციაცია გაიარეს, განსხვავებულად მოიქცეოდნენ თუ არა იმათგან, ვინც ზომიერი ინიციაცია გაიარა ან საერთოდ არ გაუვლია ინიციაცია?

მაგრამ განსხვავებულად მოქცევა რას ნიშნავს? ინიციაციის შემდეგ თითოეულ მონაწილეს მოვასმენინეთ იმ ჯგუფის დისკუსია, რომელსაც იგი ეს-ესაა შეუფრთხიდა. მასალის შინაარსის კონტროლისათვის აუდიოჩანაწერი გამოვიყენეთ; თუმცა, ცდიპირებს სჯეროდათ, რომ ცოცხალ საუბარს უსმენდნენ. ამგვარად, ყველა ცდის პირი, მიუხედავად იმისა, მკაცრი ინიციაცია გაიარა, ზომიერი, თუ საერთოდ არ გაუვლია, ერთსა და იმავე დისკუსიას ისმენდა. ჯგუფის დისკუსია, რამდენადაც შესაძლებელია, მოსაწყენი იყო; ბლუყუნით და გაურკვეველად აანალიზებდნენ უმდაბლესი ცხოველების მეორეულ სქესობრივ ნიშნებს – ჩიტების ბუმბულის შეფერილობის ცვლილებას, ობობების შესაწყვილებელ ცეკვას და ა. შ. ჩანაწერში იყო ხანგრძლივი პაუზები, ჰმ-ები და მდა-ები, შეწყვეტინებები, დაუსრულებელი წინადადებები და სხვა, ეს ყველაფერი იმისთვის, რომ დისკუსია მოსაწყენი გამოსულიყო.

დისკუსიის ბოლოს შემოვიტანე შეფასების სკალები და ცდის პირს ვთხოვე, შეეფასებინა, რამდენად საინტერესო და ღირებული იყო დისკუსია. ამას ეწოდება **დამოკიდებული ცვლადი**, რადგან რეაქცია, ჩვენი ვარაუდის თანახმად, „დამოკიდებულია“ იმ კონკრეტულ ექსპერიმენტულ პირობებზე, რომლებშიც მონაწილეა ჩაყენებული. დამოკიდებული ცვლადი არის ის, რასაც ექსპერიმენტატორი ზომავს იმისათვის, რომ შეაფასოს დამოუკიდებელი ცვლადის გავლენა. მოკლედ, დამოუკიდებელი ცვლადი არის მიზეზი, დამოკიდებული ცვლადი კი – შედეგი.

შედეგებმა დაადასტურა ჰიპოთეზა: ის გოგონები, რომლებმაც გაიარეს ზომიერი ინიციაცია, ან ინიციაცია საერთოდ არ გაუვლიათ, თვლიდნენ, რომ დისკუსია მოსაწყენი იყო. ისინი კი, ვინც რთული პროცესი გაიარა ჯგუფში მოსახვედრად, ამბობდნენ, რომ დისკუსია ძალიან საინტერესო იყო. როგორც ვახსოვთ, ყველა სტუდენტმა ზუსტად ერთი და იგივე დისკუსია შეაფასა.“

ამ ექსპერიმენტის დიზაინი და ჩატარება შრომატევადი პროცესი იყო. მილსმა და მე ასობით საათი მოვანდომეთ მის დაგეგმვას, დამაჯერებელი სიტუაციის შექმნას, სცენარის დაწერას ჯგუფის დისკუსიის აუდიოჩანაწერისთვის, მსახიობების რეპეტიციას, რომლებსაც ჯგუფის წევრების როლი უნდა შეესრულებინათ, ინიციაციის პროცედურების და საზომი ინსტრუმენტების შედგენას, მოხალისე ცდის პირების შეკრებას, პროცედურის პილოტირებას, ექსპერიმენტის ჩატარებას, ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზნის ახსნას თითოეული ცდის პირისათვის (ტყულის მიზეზის, რას ნიშნავდა ეს ყველაფერი, და სხვა). ჩვენ აღმოვაჩინეთ, რომ იმ ადამიანებს, რომლებიც მკაცრი ინიციაციის პროცესს გადიან ჯგუფში მისაღებად, ბევრად უფრო მოსწონთ ეს ჯგუფი, ვიდრე იმ ადამიანებს, რომლებსაც ზომიერი ინიციაცია აქვთ გავლილი, ან საერთოდ არ გაუვლიათ ინიციაცია.

ამის გასაკეთებლად უფრო მარტივი გზაც უნდა არსებობდეს! არსებობს კიდევაც. მკითხველი, ალბათ, შენიშნავდა, რომ არსებობს დიდი მსგავსება მილსის და ჩემს მიერ მოფიქრებულ პროცედურასა და ინიციაციის სხვა პროცედურებს შორის, რომლებსაც პრიმიტიული ტომები იყენებდნენ, ან ზოგიერთი კოლეჯის საძმოები, ან ზოგიერთი ექსკლუზიური კლუბი ან ორგანიზაცია. მაშინ, რატომ არ გამოვიყენეთ რეალური, ცხოვრებისეული სიტუაცია, რომელიც უფრო ადვილი შესასწავლიცაა და გაცილებით უფრო რეალისტურიც? მოდით, განვიხილოთ უპირატესობები. რეალური ინიციაციები, შესაძლოა, იყოს უფრო მკაცრი (ე. ი. უფრო მეტი გავლენა ექნება წევრებზე); არ მოგიწევდა ამდენი ფიქრი დიზაინზე, რომელიც ჯგუფის წევრთათვის დამარწმუნებელი იქნებოდა; სოციალურ ურთიერთობებში უფრო მეტი ადამიანი იქნებოდა ჩართული, ვიდრე ჩვენს აუდიოჩანაწერში; არ დადგებოდა ეთიკური პრობლემა, რომელსაც მეცნიერების სახელით ტყულის თქმა იწვევს; და ბოლოს, ყველაფრის მიღწევა გაცილებით უფრო მცირე დროში შეიძლებოდა, ვიდრე ამ ექსპერიმენტს დასჭირდა.

ამგვარად, როდესაც ზედაპირულად ვუყურებთ ბუნებრივი სიტუაციის უპირატესობებს, ჩანს, თითქოს მილსი და მე ძალიან გავიადვილებდით ამოცანას, თუ უკვე არსებულ საძმოებს შევისწავლიდით. აი, როგორ შეგვეძლო ამის გაკეთება.

შევაფასებდით თითოეული ჯგუფის ინიციაციის სიმკაცრეს და შემდეგ გამოვკითხავდით მის წევრებს, რათა დაგვეგინა, რამდენად მოსწონთ მათ საკუთარი ჯგუფი. თუ იმ წევრებს, რომლებსაც ინიციაციის მკაცრი პროცედურა ჰქონდათ გავლილი, საკუთარი საძმოები უფრო მეტად მოსწონდათ, ვიდრე საძმოს იმ წევრებს, რომლებსაც ზომიერი ინიციაცია ჰქონდათ გავლილი, ან ინიციაცია საერთოდ არ გაუვლიათ, ჰიპოთეზა დადასტურებული იქნებოდა. იქნებოდა კი? მოდით, უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ, რატომ იწუნებენ თავს ადამიანები და ატარებენ ექსპერიმენტებს.

თუ ადამიანებს გამოვკითხავთ და ვთხოვთ, დაგვისახელონ ლაბორატორიული ექსპერიმენტის ყველაზე მნიშვნელოვანი მახასიათებელი, დიდი უმრავლესობა იტყვის „კონტროლს“. ექსპერიმენტების უპირატესობა იმაშია, რომ მათ შეუძლიათ გარემოს და ცვლადების კონტროლი, რაც იმისთვისაა საჭირო, რომ ზუსტად შეისწავლონ თითოეული ცვლადის გავლენა. ჩვენი ჰიპოთეზის ლაბორატორიაში შემოქმედებით მიღსმა და მე უამრავი გარეგანი ფაქტორის ცვალებადობა ავიცილეთ თავიდან. ყველა მკაცრი ინიციაცია თანაბარი სირთულის იყო; პირობების შედარება გავიჭირდებოდა, თუ მკაცრი ინიციაციების მქონე რამდენიმე საძმოს ავირჩევდით. გარდა ამისა, ჯგუფის დისკუსია იდენტური იყო ყველა ცდის პირისთვის; რეალურ სამყაროში კი საძმოს წევრებს ერთმანეთისგან განსხვავებული საძმოების შეფასება მოუწევდათ. დაუშვათ, ჩვენ შევძელით და ვიპოვეთ განსხვავება მკაცრი და ზომიერი ინიციაციების მქონე საძმოთა შორის, საიდან გვეცოდინება, რომ ეს მართლა ინიციაციის გამოა და არა ერთმანეთის მოწონების განსხვავებული ხარისხის გამო, რომელიც ჯგუფის წევრებში უკვე არსებობდა? ექსპერიმენტში ერთადერთი განსხვავება იყო ინიციაციის სიმკაცრე, ამიტომ, ჩვენ ვიცით, რომ ნებისმიერი განსხვავება ამ პროცედურის გამო მოხდა.

შემთხვევითი ბანაწილების მნიშვნელობა

კონტროლი არის ლაბორატორიული ექსპერიმენტის მნიშვნელოვანი ასპექტი, მაგრამ ის არაა მთავარი უპირატესობა. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი უპირატესობა იმაში მდგომარეობს, რომ ცდის პირები შემთხვევითად არიან განაწილებული სხვადასხვა ექსპერიმენტულ პირობაში. ეს ნიშნავს, რომ თითოეულ ცდის პირს თანაბარი შესაძლებლობა აქვს, შეხვდეს კვლევის ნებისმიერ პირობა. გადამწყვეტი განსხვავება ექსპერიმენტულ მეთოდსა და არაექსპერიმენტულ მიდგომებს შორის არის ცდის პირთა შემთხვევითი განაწილება პირობების მიხედვით. ადამიანთა შემთხვევითი განაწილების უპირატესობა კი შემდეგში მდგომარეობს: თეორიულად, ყველა ის ცვლადი, რომელთა ზუსტი გაკონტროლება არ ხერხდება, შემთხვევითადაა განაწილებული პირობებს შორის. ეს ნიშნავს, რომ უკიდურესად მცირეა ალბათობა, რომ ამ ცვლადებმა შედეგებზე სისტემატური გავლენა იქონიოს.

ამის უკეთ გაგებაში მაგალითი დაგვეხმარება: დაუშვათ, მეცნიერი ხართ და გაქვთ ჰიპოთეზა, რომ მამაკაცებს მეტად აბედნიერებს ჭკვიან ქალზე ქორწინე-

ბა. როგორ შეამოწმებთ ამ ჰიპოთეზას? დავუშვათ, იპოვეთ 1000 კაცი, რომლებიც ჭკვიან ქალებზე არიან დაქორწინებული, და კიდევ 1000 კაცი, რომლებსაც არც-ისე-ჭკვიანი ცოლები ჰყავთ, დავუშვათ, ყველა მათგანს შეავსებინეთ „ბედნიერების“ გასაზომი კითხვარი. ჰოი, საოცრებავ, თქვენ დაადგინეთ, რომ ჭკვიან ქალებზე დაქორწინებული მამაკაცები უფრო ბედნიერები არიან, ვიდრე ნაკლებად ჭკვიან ქალებზე დაქორწინებულნი. ნიშნავს ეს, რომ მამაკაცებს ჭკვიან ქალზე დაქორწინება აბედნიერებს? არა. იქნებ, ბედნიერი მამაკაცები უფრო თბილი, კარგი ხასიათის მქონე და უპრეტენზიონი არიან და ამიტომ, ჭკვიანი ქალები ასეთ მამაკაცებს ეძებენ საქმროებად. აქედან გამომდინარეობს, რომ ბედნიერება მიზეზია, რომლის გამოც ჭკვიან ქალებზე ქორწინდებიან. პრობლემა ამით არ მთავრდება. ისიც შეიძლება, რომ არსებობდეს რაიმე მესამე ფაქტორი, რომელიც იწვევს ბედნიერებასაც და ჭკვიან ქალზე დაქორწინებასაც. ერთი ასეთი ფაქტორი შეიძლება იყოს ფული: შესაძლებელია, სიმდიდრე ეხმარება მამაკაცებს ბედნიერებაში და ამავდროულად, სიმდიდრე იზიდავს ჭკვიან ქალებს. თუ ასეა, მაშინ არცერთი მიზეზობრივი კავშირი არ შეესაბამება სიმართლეს. არც ბედნიერება იწვევს ჭკვიან ქალებზე დაქორწინებას და არც ჭკვიან ქალებზე დაქორწინება იწვევს ბედნიერებას.

პრობლემა კიდევ უფრო რთულია, რადგან ჩვენ, როგორც წესი, წარმოდგენა არ გვაქვს, რა შეიძლება იყოს მესამე ფაქტორი. ბედნიერების კვლევის შემთხვევაში ეს ფაქტორი შეიძლება იყოს სიმდიდრე; ისეც შეიძლება მოხდეს, რომ პიროვნების ჩამოყალიბებულობა იწვევს მამაკაცებში ბედნიერებას და ის, ასევე, იზიდავს ჭკვიან ქალებს; ასეთ ფაქტორებს შორის შეიძლება იყოს სოციალური მდგომარეობა, სპორტული მონაცემები, ძალაუფლება, პოპულარობა, სწორად შერჩეული კბილის პასტის ხმარება, კარგად ჩაცმა და სხვა ათასობით თვისება, რომელთა შესახებ საბრალო მკვლევარს წარმოდგენა არ ექნება და ვერც გათვალისწინებას შეძლებს. მაგრამ, თუ მკვლევარი ჩაატარებს ექსპერიმენტს, მას შეუძლია, შემთხვევითად განაწილოს ცდის პირები სხვადასხვა ექსპერიმენტულ პირობაში. მართალია, ეს პროცედურა არ გამორიცხავს ზემოთ ჩამოთვლილ ცვლადებს (ფული, სოციალური მდგომარეობა, სპორტული შესაძლებლობები და სხვა), მაგრამ ანეიტრალურებს მათ ამ მონაცემების შემთხვევითად განაწილებით სხვადასხვა ექსპერიმენტულ პირობაში. ესე იგი, თუ ცდის პირებს შემთხვევითად შევახვედრებთ რომელიმე ექსპერიმენტულ პირობას, დაახლოებით იმდენივე მდიდარი მამაკაცი იქნება ერთ პირობაში, რამდენიც სხვა პირობებში, იმდენივე სოციალურად გამორჩეული ადგილის მქონე მამაკაცი იქნება ერთ პირობაში, რამდენიც სხვა პირობებში, იმდენივე სპორტსმენი მამაკაცი იქნება ერთ პირობაში, რამდენიც სხვა პირობებში. ამგვარად, თუ აღმოვაჩინეთ განსხვავება ექსპერიმენტულ პირობებს შორის, ეს არ იქნება რომელიმე ცალკეული თვისების ინდივიდუალური განსხვავებებით გამოწვეული, რადგან თითოეული ამ თვისების განაწილება თანაბარია (ან თითქმის თანაბარია) ყველა პირობაში.

უნდა აღინიშნოს, რომ ჭკვიან ქალებსა და მათ ბედნიერ ქმრებზე აქ მოცემული მაგალითის შემოწმება, ალბათ, შეუძლებელია ექსპერიმენტულ ლაბორატორი-

აში. მაგრამ, მოდით, ფანტაზია მოვიშველიოთ, როგორ გავაკეთებდით ამას, შესაძლებელი რომ ყოფილიყო. იდეალურ შემთხვევაში, ჩვენ დაგვჭირდება 50 მამაკაცი, რომელთაგან 25-ს შემთხვევით შევავხვედრებთ ჭკვიან ცოლებს, 25-ს კი ნაკლებად ჭკვიან ცოლებს. რამდენიმე თვის შემდეგ დავბრუნდებით და ჩავატარებთ ბედნიერების გასაზომ კითხვარს. თუ ის კაცები, რომლებსაც ჭკვიანი ცოლები შეხვდათ, უფრო ბედნიერები იქნებიან, ვიდრე კაცები, რომლებსაც ნაკლებად ჭკვიანი ცოლები შეხვდათ, ჩვენ გვეცოდინება, რა არის მათი ბედნიერების მიზეზი – ესეც ასე! ესე იგი, მათი ბედნიერება ვერ მიიწერება სოციალურ მდგომარეობას, გარეგნობას, ფულს ან ძალაუფლებას; ესენი შემთხვევითად განაწილდა ექსპერიმენტულ პირობებს შორის. ჩვენ თითქმის დარწმუნებული ვიქნებით, რომ ბედნიერებაში განსხვავება მათი ცოლების თვისებებმა გამოიწვია.

ვიმეორებ, რომ ეს მაგალითი წმინდა წყლის ფანტაზიაა. სოციალურმა ფსიქოლოგებმა არც კი უნდა სცადონ ადამიანთა დაქორწინება სამეცნიერო მიზნებისათვის. მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ჩვენ ვერ შევამოწმებთ უამრავ მნიშვნელოვან და საჭირო მოვლენას კონტროლირებად ლაბორატორიულ პირობებში. ეს წიგნი სავსეა მსგავსი მაგალითებით. ამ მაგალითებიდან ერთ-ერთის საფუძველზე ვნახოთ, რა უპირატესობები აქვს ექსპერიმენტულ მეთოდს. მე-6 თავში ვწერდი, რომ არსებობს კორელაცია ბავშვების მიერ ტელევიზიით ძალადობის ყურების ხანგრძლივობასა და მათ მიერ პრობლემის აგრესიული მეთოდებით გადაჭრის ტენდენციას შორის. ნიშნავს თუ არა ეს, რომ აგრესიის ყურება ტელევიზორში ბავშვებში აგრესიულობას იწვევს? არაა აუცილებელი. თუმცა, შესაძლებელია. ეს იმასაც შეიძლება ნიშნავდეს, რომ აგრესიულ ბავშვებს ურჩევნიათ აგრესიის ყურება და ისინი ასეთივე აგრესიულები დარჩებიან, მთელი დღე რომ მხოლოდ *Sesame Street*ⁱⁱ ვაკურებიანოთ. თუმცა, როგორც უკვე ვნახეთ, რამდენიმე ექსპერიმენტატორმა დაადასტურა, რომ ძალადობის ყურება ზრდის ძალადობას. როგორ? მათ შემთხვევითად გაანაწილეს ბავშვები სიტუაციებში, რომლებშიც ისინი უყურებდნენ ტელესერიალის ნაწყვეტს ძალადობის ეპიზოდით – ამ ეპიზოდში ადამიანები 25 წუთის განმავლობაში სცემენ, კლავენ, აუპატიურებენ, ურტყამენ ერთმანეთს. როგორც საკონტროლო ჯგუფი, ბავშვების ნაწილი შემთხვევითად გაანაწილეს სიტუაციაში, რომელშიც ისინი იმავე ხანგრძლივობის სპორტულ შეჯიბრს უყურებდნენ ტელევიზორში. გადამწყვეტია: თითოეული ბავშვისთვის არსებობდა თანაბარი შესაძლებლობა, რომ მას შეარჩევდნენ ძალადობრივი ან არაძალადობრივი ვიდეოჩანაწერის საყურებლად; აქედან გამომდინარე, ბავშვების ხასიათებს შორის განსხვავება ამ ექსპერიმენტში განეიტრალებული იყო. ექსპერიმენტში აღმოჩნდა, რომ ბავშვებმა, რომლებმაც უყურეს ძალადობრივ ვიდეოს, შემდეგ უფრო მეტი აგრესია გამოავლინეს, რაც ადასტურებს იმ მოსაზრებას, რომ ძალადობას შეუძლია ძალადობის გამოწვევა.

ალბათ, გახსოვთ, რომ სწორედ ეს პრობლემა იდგა ციხეში არსებული კოლეჯის პროგრამების შეფასებისას, რომელიც ამ თავის დასაწყისში აღვწერეთ: ის პატიმრები, რომლებიც პროგრამის გავლას ირჩევდნენ, სავარაუდოდ, ბევრი თვისებით

ii პოპულარული საბავშვო ამერიკული სერიალი.

განსხვავდებოდნენ იმ პატიმრებისგან, რომლებსაც ეს პროგრამა არ აურჩევიათ. ამიტომ, არაფრის მომცემი იყო მათი შემდგომი რეციდივის შედარება დანარჩენი პატიმრების გამოვლენილ რეციდივთან. ასეთი შედარება ცალმხრივი იქნება, ის პროგრამას უფრო ეფექტურად წარმოგვიჩინს, ვიდრე სინამდვილეშია. როგორ გადავჭრათ ეს პრობლემა? ერთ-ერთი მეთოდია, საჭირო რაოდენობაზე ორჯერ მეტი მსურველის შეკრება. შემდეგ მათ ნახევარს შემთხვევითად შევარჩევთ პროგრამის გასაველელად, მეორე ნახევარს კი – საკონტროლო ჯგუფად გამოვიყენებთ. თუ შერჩევა ნამდვილად შემთხვევითია, ამ ორ ჯგუფს შორის რეციდივის რაოდენობათა შედარება მოგვცემს საჭირო მონაცემებს.

ახლა ინიციაციის ექსპერიმენტს დავუბრუნდეთ. ჩვენ რომ გამოკითხვა ჩავგეტარებინა და აღმოგვეჩინა, რომ მკაცრი ინიციაციის მქონე საძმოებში წევრებს უფრო მეტად მოსწონთ ერთმანეთი, ვიდრე ზომიერი ინიციაციის მქონე საძმოების წევრებს, ამით დადასტურდებოდა, რომ ინიციაციის სიმკაცრესა და საძმოს წევრების მიერ ერთმანეთის მოწონებას შორის დადებითი კორელაციაა. ეს ნიშნავს, რომ რაც უფრო მკაცრია ინიციაცია, საძმოს მით უფრო მეტ წევრს მოსწონს ერთმანეთი. არა აქვს მნიშვნელობა, რამდენად მაღალი კორელაცია აღმოჩნდება ამ ორ ცვლადს შორის, მხოლოდ ამ გამოკითხვის შედეგებზე დაყრდნობით ჩვენ მაინც ვერ დავასკვნით, იწვევს თუ არა მკაცრი ინიციაცია ჯგუფის მოწონებას. ამ გამოკითხვიდან მხოლოდ იმ დასკვნის გამოტანა შეგვიძლია, რომ ეს ორი ფაქტორი დაკავშირებულია ერთმანეთთან.

შესაძლებელია, დადებითი კორელაცია მკაცრ ინიციაციასა და საძმოს სხვა წევრების მოწონებას შორის იმიტომ კი არ არსებობდეს, რომ მკაცრი ინიციაცია იწვევს ჯგუფის მეტად მოწონებას, არამედ ზუსტად საპირისპირო მიზეზის გამო. შეიძლება, ჯგუფის მაღალი მიძიდევლობა იწვევდეს მკაცრ ინიციაციას. თუ ჯგუფის წევრები ერთმანეთს ძალიან სასურველად მიიჩნევენ, ისინი შეეცდებიან ელიტური ჯგუფის შენარჩუნებას. ამის გამო, მათ, შეიძლება, მკაცრი ინიციაცია შემოიღონ, რის შედეგადაც ჯგუფში მხოლოდ ის ადამიანები მოხვდებიან, რომლებსაც ამის ძალიან დიდი სურვილი აქვთ. მხოლოდ კითხვარის მონაცემებით ვერ დავასკვნით, რომ ეს ახსნა მცდარია და რომ მკაცრი ინიციაცია ნამდვილად იწვევს მოწონებას. მონაცემები არ გვაძლევს საფუძველს, ავირჩიოთ ამ ახსნათაგან რომელიმე, რადგან მონაცემები არაფერს გვეუბნება მიზეზის და შედეგის შესახებ. უფრო მეტიც, როგორც წინა მაგალითში ვნახეთ, შესაძლებელია, მესამე ცვლადიც არსებობდეს, რომელიც იწვევს ორივეს, მკაცრ ინიციაციასაც და მოწონებასაც. ვინმეს მოუნდება მკაცრი ინიციაციის ჩატარება ან გავლა? როგორ არა, ხომ არსებობენ ადამიანები ძლიერი სადო-მაზოხისტური ტენდენციებით. ასეთ ადამიანებს ინიციაციის გავლის გამო კი არ მოეწონებათ ერთმანეთი, არამედ იმიტომ, რომ ერთმანეთის მსგავსთ აქვთ ტენდენცია, ერთმანეთი მოსწონდეთ. ეს, შეიძლება, უცნაურ ახსნად მოგვეჩვენოს, მაგრამ საცხებით ლოგიკურია. მკვლევრისთვის ყველაზე უარესი ისაა, რომ უამრავი სხვა ახსნაც იარსებებს, რომლებიც მას აზრადაც კი არ მოუვა. ექსპერიმენტული მეთოდი, რომელიც ემყარება ექსპერიმენტულ პირობებში შემთხვევითად

განაწილების ტექნიკას, ერთი ხელის მოსმით გამოორიცხავს ყველა მათგანს. ამ ექსპერიმენტში სადო-მაზოხისტებს ექნებათ ზუსტად ერთნაირი შესაძლებლობა, მოხვდნენ ისეთ პირობებში, სადაც ინიციაციის გარეშე მიიღებენ ჯგუფში, ან ისეთში, სადაც მკაცრი ინიციაციით მიიღებენ. სამწუხაროდ, რეალურ სიტუაციაში ჩატარებული კვლევა საშუალებას აძლევს ყველა მათგანს, თვითონ აირჩიონ მკაცრი ინიციაციის პირობა, რაც კვლევის შედეგებს გაურკვეველს გახდის.

ამსპერიმენტების სირთულეები სოციალურ ფსიქოლოგიაში

კონტროლი თუ გავლენა. ექსპერიმენტების სამყაროში ყველაფერი ასე ადვილად არ გვარდება. არსებობს ძალზედ რეალური პრობლემები, რომლებიც ექსპერიმენტებთანაა დაკავშირებული. უკვე ვახსენე, რომ ექსპერიმენტის ერთ-ერთი ძირითადი უპირატესობაა კონტროლი, მაგრამ სრული კონტროლის განხორციელება შეუძლებელია, როცა ცდის პირები ადამიანები არიან. ამიტომაც, რომ ბევრ ფსიქოლოგს ვირთხებზე ექსპერიმენტების ჩატარება ურჩევნია ადამიანზე ექსპერიმენტის ჩატარებას. ამ დროს, მკვლევარს შეუძლია თითქმის ყველაფერი გააკონტროლოს ცდის პირების დაბადებიდან ექსპერიმენტის დასრულებამდე: კლიმატი, კვება, ვარჯიში, დანარჩენ ცდის პირებთან შეხვედრა, ტრავმული გამოცდილებები და ა.შ. სოციალურ ფსიქოლოგებს ცდის პირი ადამიანები გალიებში ვერ ეყოლებათ გასაკონტროლებლად. ცდის პირს მოსწონს, რომ მასაც ვირთხასავით არ ამწყვდევენ გალიაში, მაგრამ მეცნიერებისთვის ნაკლებად ზუსტი შედეგების მომტანია.

კონტროლს კიდევ უფრო ამცირებს ის ფაქტი, რომ ადამიანები ურიცხვი ნიმუშის მიხედვით განსხვავდებიან ერთმანეთისგან. სოციალური ფსიქოლოგები ცდილობენ აღწერონ, რას აკეთებენ ადამიანები. ამაში იგულისხმება, რომ ადამიანთა უმრავლესობა უმეტესწილად აკეთებს ამას მოცემულ პირობებში. რამდენადაც ჩვენს შედეგებში ყოველთვის მოცემულია არაგაზომვადი ინდივიდუალური განსხვავებები, ჩვენი დასკვნები ყველა ადამიანის შესახებ არ იქნება ზუსტი. განსხვავებები დამოკიდებულებებში, ღირებულებებში, პიროვნულ თვისებებში და გამოცდილებებში გავლენას ახდენს იმაზე, როგორ მოიქცევიან ადამიანები ექსპერიმენტის დროს. ამიტომ, მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ შეგვიძლია ექსპერიმენტის სიტუაციის გაკონტროლება, ერთი და იგივე სიტუაცია მაინც სხვადასხვაგვარ გავლენას ახდენს სხვადასხვა ადამიანზე.

გარდა ამისა, მაშინაც კი, თუ მოვახერხებთ და ექსპერიმენტს ისე გავაკონტროლებთ, რომ ყველა ადამიანისთვის ერთი და იგივე გავლენა მივიღოთ, ჩნდება რეალური რისკი, რომ სიტუაცია იმდენად სტერილური გამოვა, რომ ცდის პირი მას სერიოზულად არ აღიქვამს. სიტყვა *სტერილურს* ორი მნიშვნელობა აქვს: 1) უნაყოფო და 2) არაფექტური. ექსპერიმენტატორი უნდა ეცადოს, რომ მიადლო რაც შეიძლება სტერილურ სიტუაციას, მაგრამ ისე, რომ არ გახადოს ეს სიტუაცია ცდის პირისთვის უნაყოფო და უსიცოცხლო. ცდის პირებს თუ არ აინტერესებთ ექსპერიმენტში მიმდინარე მოვლენები, მათი რეაგირება სპონტანური იქნება და, შესაბამის-

სად, ჩვენი შედეგებიც უმნიშვნელო. ამგვარად, კონტროლის გარდა, საჭიროა, რომ ექსპერიმენტს გავლენაც ჰქონდეს ცდის პირებზე. მათ სერიოზულად უნდა აღიქვან ექსპერიმენტი და ჩაერთონ მასში. სხვაგვარად ეს ექსპერიმენტი მნიშვნელოვან გავლენას ვერ მოახდენს მათ ქცევაზე. სოციალური ფსიქოლოგებისთვის სირთულეს ის წარმოადგენს, რომ ეს ორი გადამწყვეტი ფაქტორი, გავლენა და კონტროლი, ხშირად ურთიერთსაწინააღმდეგოდ მოქმედებს: ერთი თუ იზრდება, მეორე მცირდება ხოლმე. ექსპერიმენტატორები დილემის წინაშე დგებიან, როგორ გაზარდონ გავლენა ცდის პირებზე ისე, რომ არ დაკარგონ სიტუაციაზე კონტროლი. ამ დილემის გადასაჭრელად შემოქმედებითობა და გამომგონებლობაა საჭირო, რომ ექსპერიმენტული სიტუაციის სწორი დიზაინი მოხერხდეს. ამას მივყავართ რეალიზმის პრობლემამდე.

რეალიზმი. ამ თავის დასაწყისში უკვე ვახსენეთ, რომ ლაბორატორიულ ექსპერიმენტებს ხშირად იმის გამო აკრიტიკებენ, რომ ისინი ხელოვნურია და „რეალიზმის“ მხოლოდ იმიტაციას წარმოადგენს. რას ვგულისხმობთ რეალურში? რამდენიმე წლის წინ ექსპერიმენტული მეთოდის შესახებ ტრაქტატის წერისას მერილ კარლსმიტი (Merrill Carlsmith) და მე ვცდილობდით, გვეპოვა რეალურის ზუსტი განსაზღვრება. ჩვენ ვმსჯელობდით, რომ ექსპერიმენტი ორი სხვადასხვა სახით შეიძლება იყოს რეალისტური: თუ ექსპერიმენტი გავლენას ახდენს ცდის პირებზე, აიძულებს მათ სერიოზულად აღიქვან სიტუაცია და ჩაერთონ პროცედურებში, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ მივაღწიეთ **ექსპერიმენტულ რეალიზმს**. ამისგან სავსებით განსხვავებულია საკითხი, რამდენად ჰგავს ლაბორატორიული ექსპერიმენტი იმ მოვლენებს, რომლებიც ხშირად ხდება რეალურ სამყაროში. კარლსმიტმა და მე ამას **ცხოვრებისეული რეალიზმი** ვუწოდეთ. ხშირად, ექსპერიმენტული და ცხოვრებისეული რეალიზმის ერთმანეთისგან განსხვავება უჭირთ და ექსპერიმენტებს ხელოვნურობის გამო მხოლოდ იმიტომ აკრიტიკებენ, რომ ისინი რეალურ სამყაროს არ გავს.

ამ ორ რეალიზმს შორის განსხვავება კარგად ჩანს შემდეგი კვლევის მაგალითში, როელშიც მაღალია ექსპერიმენტული რეალიზმი, მაგრამ დაბალია ცხოვრებისეული. გავიხსენოთ სტენლი მილგრემის ექსპერიმენტი, რომელიც მეორე თავშია აღწერილი. მასში თითოეულ ცდის პირს თხოვდნენ ელექტროშოკით დარტყმა მიეყენებინა მეორე ოთახში მყოფი ადამიანისთვის, რომელიც ელექტრულ აპარატზე იყო მიერთებული. ახლა გავიხსენოთ, რამდენად ხშირად გვთხოვენ მსგავს რამეს ყოველდღიურ ცხოვრებაში. ეს არარეალისტურია, მაგრამ მხოლოდ ცხოვრებისეული გაგებით. ჰქონდა თუ არა ამ პროცედურას ექსპერიმენტული რეალიზმი? ამაში იგულისხმება, აღიქვამდნენ თუ არა ცდის პირები სიტუაციას სერიოზულად, ახდენდა თუ არა მათზე გავლენას, იყო თუ არა ეს იმ წუთში მათი რეალური ცხოვრების ნაწილი? იქნებ ისინი მხოლოდ თამაშობდნენ და სერიოზულად არ იღებდნენ ამას? მილგრემი წერს, რომ მისი ცდის პირები ძალიან დაძაბულები იყვნენ და დისკომფორტს განიცდიდნენ. აი, მილგრემისავე აღწერილობა, როგორ გამოიყურებოდა ცდის პირი:

„ვაკვირდებოდი ხანში შესულ და გაწონასწორებულ ბიზნესმენს, რომელიც თავდაჯერებული ღიმილით შემოვიდა ლაბორატორიაში. ოც წუთში ის განადგურდა, კანკალი აუვარდა და ენა დაება, ნერვული შოკის პირას იყო მისული. ის გამუდმებით ისრესდა ყურის ბიბილოებს და თითებს იფშვნიტდა. უცებ შუბლზე სილა იტყცა და წაილულლულა: „ო, ღმერთო! შევწყვიტოთ!“. და მაინც, ის აგრძელებდა ექსპერიმენტს და ემორჩილებოდა ექსპერიმენტატორის თითოეულ სიტყვას ექსპერიმენტის დასრულებამდე“.

ეს არ ჰგავს არარეალისტურ სიტუაციაში მყოფი ადამიანის ქცევას. ყველაფერი, რაც მიღგრემის ცდის პირებს ემართებოდათ, რეალური იყო, მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი რამეები ყოველდღიურ ცხოვრებაში არ ხდება. შესაბამისად, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ამ ექსპერიმენტების შედეგები საკმაოდ ზუსტი მინიშნებაა იმაზე, როგორ მოიქცეოდნენ ადამიანები, მსგავსი მოვლენები რომ რეალურ სამყაროში ხდებოდა.

ტყუილი. ექსპერიმენტული რეალიზმის მნიშვნელობა ძალიან დიდია. მის მისაღწევად კი საუკეთესო მეთოდია ისეთი დიზაინის მოფიქრება, რომელიც საინტერესო იქნება ყველა ცდის პირისთვის. ამავდროულად, ხშირად საჭიროა კვლევის ჭეშმარიტი მიზნის დამალვა. რა საჭიროა დამალვა?

ამ თავის დასაწყისში უკვე ვახსენე, რომ ყველა ადამიანი მოყვარული სოციალური ფსიქოლოგია იმ გაგებით, რომ ჩვენ ყველანი სოციალურ სამყაროში ვცხოვრობთ და მუდმივად ვაყალიბებთ ჰიპოთეზებს იმ მოვლენების შესახებ, რაც ჩვენს სოციალურ სამყაროში ხდება. მათ შორის, ადამიანების შესახებაც, რომლებიც ჩვენი ექსპერიმენტების ცდის პირები არიან. ვინაიდან, ადამიანები ყოველთვის ცდილობენ საუკეთესო გამოსავლის პოვნას, მათ რომ სცოდნოდათ, რის მიღწევას ვცდილობთ, მათი ქცევა მუდამ იქნებოდა ჩვენი ჰიპოთეზის შესაბამისი, ჩვენ კი გვინდა ვნახოთ, როგორ იქცევიან ისინი ბუნებრივ და ჩვეულ სიტუაციაში. ამ მიზნით ვცდილობთ, ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი დაეუმალეთ ცდის პირებს და ვინაიდან თითქმის ყოველთვის გვაქვს საქმე ძალიან ჭკვიან ადამიანებთან, ეს არაა ადვილი. თუმცა, ეს აუცილებელი მოთხოვნაა ექსპერიმენტების უმრავლესობისთვის, თუ ვალიდური და სანდო მონაცემების მიღება გვსურს.

ეს მოთხოვნა სოციალურ ფსიქოლოგს ფილმის რეჟისორის მდგომარეობაში აყენებს, მან უნდა მოამზადოს სცენა მოქმედებისთვის, მაგრამ არ უნდა უთხრას მსახიობს, რა რისთვის კეთდება. ასეთ პირობებს **გამოგონილ ამბავს** ვუწოდებთ და მისი საშუალებით ვზრდით ექსპერიმენტის რეალიზმს, ვქმნით სიტუაციას, რომელშიც ცდის პირი ბუნებრივად იქცევა და არ იცის, მისი ქცევის რომელ ასპექტს შევისწავლით. მაგალითად, არონსონ-მილსის ინიციაციის კვლევაში ცდის პირებს ვეუბნებოდით, რომ მათ უნდა გაეგოთ ტესტი სიმორცხვეზე, რათა მიგველო სექსის ფსიქოლოგიის განმხილველი ჯგუფის წევრებად. ეს იყო გამოგონილი ისტორია. ეს სრული სიცრუე იყო. სინამდვილეში, მათ უნდა გაეგოთ ინიციაცია, რათა გვენახა, რა გავლენა ექნებოდა ამას მათ მიერ ჯგუფის მოწონებაზე. ცდის პირებს კვლევის დაწყებამდე რომ სცოდნოდათ მისი მიზანი, შედეგები ჩვენთვის სრულიად

უსარგებლო იქნებოდა. ამ საკითხის შემსწავლელმა მკვლევრებმა დაადგინეს, რომ, როდესაც ცდის პირებმა იცინა ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზნის შესახებ, ისინი ბუნებრივად არ იქცევიან. ისინი ცდილობენ, საკუთარი თავი უკეთ წარმოაჩინონ, ან „დაეხმარონ“ ექსპერიმენტატორს იმ შედეგის მიღებაში, რაც ცდის პირების აზრით, მას სურს. ამ ქცევათაგან ორივე კატასტროფულია ექსპერიმენტატორისთვის. ექსპერიმენტატორს შეუძლია გაუქროს ცდის პირს მისთვის დახმარების გაწევის სურვილი, მაგრამ საკუთარი თავის უკეთ წარმოჩენის სურვილის გაქრობა უფრო რთულია. ადამიანთა უმრავლესობას არ სურს, რომ მათ სუსტებად, არანორმალურებად, კონფორმისტებად, არამიმზიდველებად, სულელებად ან შეშლილებად მიიჩნეოდნენ. ამგვარად, თუ შესაძლებლობა გვექნება მივხვდეთ, რას იკვლევს ექსპერიმენტატორი, ადამიანთა უმრავლესობა შეეცდება საკუთარი თავი კარგად ან ნორმალურად წარმოაჩინოს. მაგალითად, კონკრეტულად ამ ფენომენის შესასწავლად დადგმულ ექსპერიმენტში, ვუთხარით ცდის პირებს, რომ რაღაც კონკრეტული შედეგი მიანიშნებდა მათ კარგ პიროვნულ თვისებებზე. ამის შემდეგ, ისინი გაცილებით უფრო ხშირად იღებდნენ ამ შედეგს, ვიდრე მაშინ, როცა ვუთხარით, რომ ეს უარყოფით თვისებას ნიშნავდა. ეს ქცევა ადვილად გასაგებია, მაგრამ ის ხელს უშლის ექსპერიმენტატორს სწორი შედეგის მიღებაში. ამ მიზეზის გამო, ექსპერიმენტატორებს ხშირად სჭირდებათ, რომ ტყუილი უთხრან ცდის პირებს და არ გააგებინონ ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი.

უფრო მკაფიო სურათისთვის, შევხედოთ სოლომონ ამის კლასიკურ ექსპერიმენტს კონფორმიზმის შესახებ. გავიხსენოთ, რომ ამ კვლევაში სტუდენტს დაავალეს შეედარებინა რამდენიმე სხვადასხვა ზომის ხაზი ერთმანეთისთვის. დავალება მარტივი იყო, მაგრამ სხვა სტუდენტებმა (რომლებიც სინამდვილეში ექსპერიმენტატორის მოკავშირეები იყვნენ) წინასწარგანზრახვით არასწორად უპასუხეს. ამ სიტუაციაში, ცდის პირების დიდი ნაწილი ემორჩილებოდა ნაგულისხმევ ჯგუფურ გავლენას და თვითონაც არასწორად პასუხობდა. რასაკვირველია, ეს ექსპერიმენტი ტყუილზეა აგებული. ცდის პირები თვლიდნენ, რომ აღქმის ექსპერიმენტში მონაწილეობდნენ, მაგრამ სინამდვილეში კვლევა კონფორმულობას შეისწავლიდა. აუცილებელი იყო თუ არა ტყუილი? ვფიქრობ, კი. მოდით, წარმოვიდგინოთ ეს ექსპერიმენტი ტყულის გარეშე: თქვენ ექსპერიმენტის ცდის პირი ხართ და ექსპერიმენტატორი გეუბნებათ, „მე იკვლევ, გამოიჩინეთ თუ არა კონფორმულობას და ემორჩილებით თუ არა ჯგუფის ზეწოლას.“ შემდეგ კი მოსდევს ზემოთხსენებული ექსპერიმენტის პროცედურა. მე ვფიქრობ, რომ თქვენ არ იქნებით კონფორმული. ვფიქრობ, რომ არავინ იქნება კონფორმული ამ სიტუაციაში, რადგან კონფორმულობა სუსტ და არამიმზიდველ ქცევად ითვლება. რა უნდა დაასკვნას ექსპერიმენტატორმა აქედან? – რომ ადამიანები არაკონფორმისტები არიან? ამგვარი დასკვნა მცდარი იქნება. ასეთი ექსპერიმენტი არაფერში გამოგვადგება.

გავიხსენოთ მილგრემის ექსპერიმენტი მორჩილების შესახებ. მან აღმოაჩინა, რომ მის ექსპერიმენტში მონაწილე მოქალაქეთა დაახლოებით 65 პროცენტი მზად იყო, დამორჩილებოდა ექსპერიმენტატორის ნათქვამს და მეორე ადამიანისთვის

ელექტროშოკით დარტყმა მიეყენებინა. და მაინც, ყოველწლიურად, როდესაც ჩემს სტუდენტებს ვუხსნი ამ ექსპერიმენტის სიტუაციას და ვეკითხები, თვითონ ისინი დაემორჩილებოდნენ თუ არა ექსპერიმენტატორის ბრძანებას, მხოლოდ 1 პროცენტი ამბობს, რომ დაემორჩილებოდა. ნიშნავს ეს იმას, რომ ჩემი სტუდენტები უკეთესები არიან, ვიდრე მილგრემის ცდის პირები? ასე არ ვფიქრობ. ჩემი აზრით, ეს იმას ნიშნავს, რომ თუ ადამიანებს მიეცემა შესაძლებლობა, ისინი მუდამ ცდილობენ, უკეთესად წარმოადგინონ თავი. ამგვარად, მილგრემს რომ ტყუილი არ გამოეყენებინა, მისი შედეგები სრულიად განსხვავებული გამოვიდოდა და არ ასახავდა ადამიანთა ქცევას რეალურ სიტუაციაში. თუ ადამიანებს საშუალებას მივცემთ, რომ მოიცადონ, დაფიქრდნენ და გამოიყნონ, როგორია საუკეთესო საქციელი მოცემულ სიტუაციაში, იმის სურათს კი არ მივიღებთ, როგორები არიან ადამიანები, არამედ იმისას, როგორები სურთ მათ, რომ იყვნენ.

ეთიკური პრობლემები

ტყუილი შეიძლება იყოს საუკეთესო (და ალბათ, ერთადერთი) გზა საჭირო ინფორმაციის მისაღებად, როგორ მოიქცევიან ადამიანები რთულ და მნიშვნელოვან სიტუაციებში, მაგრამ ის ნამდვილად აჩენს სერიოზულ ეთიკურ პრობლემებს. ასეთი პრობლემა, ძირითადად, სამია.

1. უბრალოდ, არაეთიკურია ადამიანების მოტყუება. ეს კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი გახდა უოთერგეიტისⁱⁱⁱ შემდგომ პერიოდში, როდესაც გამომჟღავნდა, რომ სამთავრობო სამსახურები უკანონოდ უსმენდნენ მოქალაქეების საუბრებს; რომ პრეზიდენტები ატყუებდნენ საკუთარ ამომრჩეველ ხალხს; რომ პრეზიდენტის უშუალო ხელქვეითები იყენებდნენ ბინძურ მეთოდებს, ყალბ წერილებს, გაყალბებულ დოკუმენტებს და ა. შ. როგორ შეუძლია სოციალურ მეცნიერებას, გაამართლოს ტყუილის დამატება მთელი ამ არსებული სიყალბისადმი?

2. ამგვარ ტყუილს ხშირად მიეყვანართ პირად ცხოვრებაში ჩარევამდე. როდესაც ცდის პირებმა არ იციან, რას სწავლობს სინამდვილეში ექსპერიმენტატორი, ისინი ვერ მისცემენ ინფორმირებულ თანხმობას. მაგალითად, ზოგიერთი ცდის პირი არაფრით დათანხმდებოდა აშის ექსპერიმენტში მონაწილეობას, წინასწარ რომ სცოდნოდა, რომ აში მათ კონფორმულობის მიდრეკილებას შეისწავლიდა და არა ალქმას.

3. ექსპერიმენტის პროცედურები ხშირად გულისხმობს უსიამოვნო გამოცდილებას, როგორიცაა ტკივილი, მოწყენილობა, შფოთვა და სხვა.

აქვე უნდა დავამატო, რომ ეთიკური პრობლემები მაშინაც ჩნდება, როცა ტყუილი არაა გამოყენებული და ექსპერიმენტიც არაა რამენაირად ექსტრემალური. ყველაზე უფრო კეთილშობილურ პროცედურებსაც კი შეუძლია ზოგიერთ ცდის

iii უოთერგეითი არის დემოკრატიის ეროვნული სათაო ოფისი ვაშინგტონში, კოლუმბიის ოლქში, აშშ. მასთანაა დაკავშირებული მეოცე საუკუნის 70-იანი წლების პოლიტიკური სკანდალი, რასაც პრეზიდენტ ნიქსონის გადადგომა მოყვა თან.

პირზე ისეთი გავლენის მოხდენა, რომელსაც წინასწარ ვერაფრით გავთვლიდით – თვით ყველაზე ყურადღებიან და მზრუნველ ექსპერიმენტატორებსაც ემართებათ ხოლმე ასეთი რამ. განვიხილოთ ექსპერიმენტების სერია, რომელიც რობინ დოუსმა, ჯინ მაკტავიშმა და ჰარიეტ შეკლიმ (Robyn Dawes, Jeanne McTavish, Harriet Shaklee) განახორციელეს. ისინი „სოციალურ დილემებს“ იკვლევდნენ, როდესაც ცდის პირებმა უნდა გადაწყვიტონ, თანამშრომლობა ურჩევნიათ, თუ „დეზერტირობა“. თუ ყველა ითანამშრომლებს, ფინანსურად ისარგებლებს ყველა; მაგრამ თუ ერთმა ან რამდენიმე მათგანმა მაინც თქვა უარი თანამშრომლობაზე, ისინი მალალ ანაზღაურებას იღებენ, ისინი კი, ვინც თანამშრომლობა აირჩია, დიდ ფინანსურ დანაკარგს განიცდიან. პასუხები ანონიმურია და ანონიმური რჩება მთელი კვლევის განმავლობაში. თამაშის წესებს უხსნიან ყველა მონაწილეს ექსპერიმენტის დასაწყისშივე. აქ ტყუილი არ გამოიყენება. მთელი სცენარი, ერთი შეხედვით, უწყინარია.

ერთი ექსპერიმენტული სესიიდან 24 საათის გასვლის შემდეგ ხნიერმა მამაკაცმა დაურეკა ექსპერიმენტატორს. ის ერთადერთი დეზერტირი იყო თავისი ჯგუფიდან, რომელმაც 190\$ მოიგო. მას უნდოდა, რომ მოგებული ფული დაებრუნებინა და დანარჩენი მონაწილეებისთვის გაეყო (რომლებმაც თანამშრომლობა არჩიეს და თითოეულმა მხოლოდ 1\$ მოიგო). საუბარში გამოირკვა, რომ ის თავს ძალიან ცუდად გრძობდა საკუთარი სიხარბის გამო, რომ მთელი ღამე არ ეძინა და ა.შ. ასეთივე ექსპერიმენტის შემდეგ ერთი ქალი, რომელმაც თანამშრომლობა აირჩია, ხოლო ყველა დანარჩენმა – დეზერტირობა, ამბობდა, რომ აქამდე ძალიან გულუბრყვილო იყო და ახლა ისწავლა, რომ ადამიანების ნდობა არ შეიძლება.

მიუხედავად გულდასმით დაგეგმვისა, ექსპერიმენტები მაინც ახდენენ ცდის პირებზე ძლიერ გავლენას, რომლის წინასწარ გათვლა შეუძლებელია. მე განზრახ ავირჩიე დოუსის, მაკტავიშის და შეკლის ექსპერიმენტები, რადგან მათში ტყუილი არ არის და ამიტომ ეთიკის კოდექსს არ არღვევს. რასაც ვამბობ, მარტივია, მაგრამ მნიშვნელოვანი: არცერთ ეთიკის კოდექსს არ შეუძლია ყველა პრობლემის წინასწარ განსაზღვრა, განსაკუთრებით ეს ეხება პრობლემებს, როდესაც ცდის პირები რაიმე უსიამოვნოს იგებენ საკუთარი თავის ან სხვების შესახებ.

სოციალურ ფსიქოლოგებს ექსპერიმენტების ჩატარების ეთიკური მხარე სწორედ იმიტომ აწუხებთ ასე ძალიან, რომ მათი სამუშაო ეთიკურ დილემაზეა აგებული. ახლავე ავიხსნით: ეს დილემა ემყარება ორ საპირისპირო ღირებულებას, რომლებსაც სოციალურ ფსიქოლოგთა უმრავლესობა იყენებს. ერთ მხარესაა თავისუფალი სამეცნიერო კვლევის ღირებულება, ხოლო მეორე მხარეს – ადამიანური ღირსება და პირადი ცხოვრების ხელშეუხებლობის უფლება. ეს დილემა რეალურად არსებობს და შეუძლებელია მისი უგულვებლყოფა. არ შეიძლება, დავიცვათ მხოლოდ ადამიანთა ღირსება, ან მხოლოდ სამეცნიერო მიზნები. სოციალური ფსიქოლოგები ამ პრობლემას აწყდებიან ყოველთვის, როცა გეგმავენ და ატარებენ ექსპერიმენტს. არ არსებობს კონკრეტული და უნივერსალური წესები, რომლებიც ყველა ექსპერიმენტის შემთხვევაში გამოდგება.

ცხადია, რომ ზოგიერთი ექსპერიმენტული ტექნიკა მეტ პრობლემას ქმნის, ვიდრე სხვები. ძირითადად, ექსპერიმენტები, რომლებიც ტყუილზეა აგებული, ყველაზე პრობლემურია, რადგან თვით ტყუილის აქტია გასაკიცხი, მაშინაც კი, როცა ტყუილი ჭეშმარიტების დადგენის მიზნებს ემსახურება. პროცედურები, რომლებიც იწვევს ტკივილს, შერცხვენას, დანაშაულის განცდას ან სხვა მძაფრ გრძნობებს, აშკარად იწვევს ეთიკურ პრობლემებს.

უფრო ფაქიზი, მაგრამ ასევე მნიშვნელოვანი პრობლემები ჩნდება, როცა ცდის პირები საკუთარ თავში აღმოაჩენენ თვისებას, რომელიც არაა სასიამოვნო და პოზიტიური. გაიხსენეთ ცდის პირების გამოცდილება დოუსის, მაკტავიშის და შეკლის ექსპერიმენტიდან. სოლომონ ამის ბევრმა ცდის პირმაც ექსპერიმენტიდან გაიგო, რომ კონფორმულები არიან ჯგუფის გავლენისადმი. ჩვენს საკუთარ ექსპერიმენტში (არონსონი და მეთი) ბევრმა ცდის პირმა შეიტყო, რომ კარტის თამაშისას მოწინააღმდეგის მოტყუება შეუძლიათ. მილგრემის ცდის პირებმა გაიგეს, რომ დაემორჩილებიან ავტორიტეტს მაშინაც კი, თუ ეს მორჩილება სხვა ადამიანებს ზიანს მოუტანს.

შეიძლება, ვიკამათოთ, ამგვარი აღმოჩენები ცდის პირებისთვის თერაპიული ან საგანმანათლებლო სარგებლობის მომტანია თუ არა. ბევრმა ცდის პირმა თავადაც ჩათვალა ასე, მაგრამ ეს მაინც არ ამართლებს ამ პროცედურებს. სხვა რომ არაფერი, საიდან უნდა ვიცოდეთ ექსპერიმენტის დაწყებამდე, რომ მის შედეგებს თერაპიული დანიშნულება ექნება? ნებისმიერი მეცნიერისთვის ზედმეტი ამპარტავნობა იქნება, თუ ის გადაწყვეტს, რომ შეუძლია თერაპიული ჩარევა ადამიანების ცხოვრებაში მათი წინასწარი თანხმობის გარეშე.

თუ ამ პრობლემებს გავითვალისწინებთ, შეგვიძლია, ვთქვათ, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევის მიზნები ამართლებს საშუალებებს? ეს საკამათოა. ზოგი ამტკიცებს, რომ რაც არ უნდა იყოს მეცნიერების მიზნები და მიღწევები, ისინი არაფრად ღირს, თუ ადამიანს ვატყუებთ, ან დისკომფორტს უქქმნით. ამის საპირისპიროდ, სხვები ამტკიცებენ, რომ სოციალური ფსიქოლოგების აღმოჩენები მთელ კაცობრიობას დიდ სარგებლობას მოუტანს, ამიტომ, ამ შედეგების მიღება თითქმის ნებისმიერ ფასად ღირს.

ჩემი საკუთარი პოზიცია სადღაც ამათ შორისაა. მჯერა, რომ სოციალური ფსიქოლოგია, როგორც მეცნიერება, მნიშვნელოვანია, მაგრამ ასევე მჯერა, რომ ცდის პირების ჯანმრთელობა და კეთილდღეობა მუდამ დაცული უნდა იყოს. თითოეული კონკრეტული ექსპერიმენტის დაგეგმვისას, როცა მისი ეთიკურობა უნდა შევაფასოთ, ჩემი აზრით, მართებულია დანახარჯი-სარგებლობის ანალიზის გაკეთება. ესე იგი, ჩვენ უნდა გავითვალისწინოთ, რამდენი სიკეთის მოტანა შეუძლია ამ ექსპერიმენტს და რამდენი ზიანი მიადგებათ ცდის პირებს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მეცნიერების და საზოგადოების სარგებლობა უნდა შევადაროთ ცდის პირებისთვის მიყენებულ ზიანს და ეს შეფარდება მივიღოთ მხედველობაში დასკვნის მიღებისას. სამწუხაროდ, ამგვარი შედარება ძნელი გასაკეთებელია, რადგან ვერასოდეს ვიქ-

ნებით დარწმუნებულები ვერც სარგებლობის და ვერც ზიანის თაობაზე, სანამ ექსპერიმენტი არ ჩატარდება.

წარმოვიდგინოთ მორჩილების შესახებ ექსპერიმენტი. თავიდანვე უეჭველი იყო, რომ რთული პროცედურა იქნებოდა. მაგრამ, მიღგრემს ვერაფრით ეცოდინებოდა, ზუსტად რამდენად რთული, ვიდრე ექსპერიმენტს არ დაიწყებდა. ჩემი აზრით, ეს ძალიან მნიშვნელოვანი ექსპერიმენტი იყო; მან ბევრი რამ გაგვაგებინა ადამიანის ქცევაზე; საბოლოო ჯამში, მე მოხარული ვარ, რომ მიღგრემმა გადაწყვიტა მისი ჩატარება. თუმცა, ამ საკითხში ყველა არ მეთანხმება. ეს ექსპერიმენტი ჩატარებისთანავე გააკრიტიკეს ეთიკური მოსაზრებების გამო, პოპულარულმა პრესამაც და სერიოზულმა მეცნიერებმაც. ექსპერიმენტის შედეგების გამოქვეყნებიდან რამდენიმე წლის შემდეგ სტენლი მიღგრემმა საიდუმლოდ გამანდო – სედიანად და მწარედ – რომ, მისი აზრით, კრიტიკის ეს ტალღა მის ექსპერიმენტში გამოყენებული პროცედურის კი არა, მისი მიღებული შედეგების გამო აგორდა. ეს საინტერესო საკითხია: ახსენებდნენ თუ არა კრიტიკოსები მიღგრემის ექსპერიმენტის ეთიკურ პრობლემას, არცერთ მის ცდის პირს ზომიერზე მეტი ინტენსივობის შოკი რომ არ გამოეყენებინა? ათიოდე წლის შემდეგ ლეონარდ ბიკმანმა და მეთიუ ზარანტონილომ (Leonard Bickman, Matthew Zarantonrillo) აღმოაჩინეს, რომ მიღგრემის მიხვედრა ზუსტი იყო. მათ მარტივი ექსპერიმენტი ჩაატარეს, რომლის დროსაც 100 ადამიანს სთხოვეს, წაეკითხათ მიღგრემის ექსპერიმენტის პროცედურის აღწერა. იმ ადამიანებმა, რომლებსაც უთხრეს, რომ მიღგრემის ცდის პირთა მაღალი პროცენტული რაოდენობა დაემორჩილა ექსპერიმენტატორს, გაცილებით უფრო მეტი ზიანის მომტანად შეაფასეს ეს პროცედურა (და, შესაბამისად, ნაკლებად ეთიკურად), ვიდრე იმ ადამიანებმა, რომელთაც უთხრეს, რომ ექსპერიმენტატორს თითქმის არავინ დაემორჩილა. საზოგადოდ, ვიტყვოდი, რომ ნებისმიერი ექსპერიმენტის ეთიკა ნაკლებად პრობლემატურად ჩაითვლება, როცა მისი შედეგები რამე სასიამოვნოს გვეუბნება ადამიანის ბუნების შესახებ, ვიდრე როცა რამე ისეთს ვიგებთ, რის გაგებაც არ გვინდა. ეს, რასაკვირველია, არ ნიშნავს, რომ ჩვენი კვლევები მხოლოდ სასიამოვნო ამბების აღმოჩენით უნდა შემოიფარგლოს! მიღგრემის მორჩილების ექსპერიმენტი ამ მხრივ საუკეთესო მაგალითია. მეჯერა, რომ როდესაც მეცნიერი იკვლევს, რამდენად შეუძლია ადამიანს სხვისთვის ზიანის მიყენება ავტორიტეტისადმი ბრმა მორჩილების პირობებში, ამის გაკეთება გარკვეული დისკომფორტის გარეშე შეუძლებელია.

საბოლოო ჯამში, სოციალური ფსიქოლოგის გადაწყვეტილება, ჩაატაროს თუ არა რაიმე კონკრეტული ექსპერიმენტი, დამოკიდებულია ამ ექსპერიმენტის პოტენციური ზიანის და სარგებლობის შეფასებაზე. როდესაც ჩემს სტუდენტებს გადასაწყვეტი აქვთ, ჩაატარონ თუ არა ექსპერიმენტი, ვურჩევ, გაითვალისწინონ ეს ხუთი რჩევა.

1. თუ შესაძლებელია, თავი უნდა ავარიდოთ პროცედურებს, რომლებიც იწვევს ძლიერ ტკივილს ან ინტენსიურ დისკომფორტს. ზოგიერთი ჰიპოთეზის შემოწმება გარკვეული დისკომფორტის გარეშე შეუძლებელია.

2. ექსპერიმენტატორებმა უნდა მისცენ ცდის პირებს რეალური საშუალება, შეწყვიტონ ექსპერიმენტი, თუ მათი დისკომფორტი ძალიან ძლიერია.

3. ექსპერიმენტატორებმა უნდა მოიფიქრონ, არსებობს თუ არა ტყუილის თავიდან არიდების საშუალება. თუ რაიმე სხვა პროცედურის მოფიქრება შესაძლებელია, ტყუილზე უარი უნდა თქვან.

4. ექსპერიმენტატორებმა ექსპერიმენტის დასრულების შემდეგ დიდი დრო უნდა დაუთმონ თითოეულ ცდის პირს, დაწვრილებით აუხსნან მას ექსპერიმენტის დეტალები, მისი ნამდვილი მიზანი, ტყუილის და დისკომფორტის მიზეზები და ასე შემდეგ. კვლევის შემდგომი ინტერვიუს დროს მათ უნდა დაიცვან ცდის პირების ღირსება, არ აგრძნობინონ მათ თავი სულელად ან გულუბრყვილოდ, რადგან ტყუილი დაიჯერეს. ისინი უნდა დარწმუნდნენ, რომ ცდის პირები კარგ განწყობაზე რჩებიან – მოსწონთ საკუთარი თავი და საკუთარი როლი ექსპერიმენტში. ამას მიადწევს ნებისმიერი ექსპერიმენტატორი, რომელიც დახარჯავს დროს და ენერჯიას იმისთვის, რომ გულწრფელად გადაუხადოს მადლობა თითოეულ ცდის პირს (ინფორმაციის მიწოდებით და პატივისცემის გამოხატვით) ექსპერიმენტში შესრულებული მნიშვნელოვანი როლისთვის.

5. ბოლოს, ექსპერიმენტატორმა არ უნდა ჩაატაროს ექსპერიმენტი, რომელშიც ტყუილი და დისკომფორტი „უმიზნოდ და უმიზეზოდ“ გამოყენებული. ექსპერიმენტატორი ლაბორატორიაში შესვლამდე დარწმუნებული უნდა იყოს, რომ მისი ექსპერიმენტი კარგად მოფიქრებული და ღირებულია – ის ეძებს პასუხს მნიშვნელოვან შეკითხვაზე და ამას აკეთებს გულდასმით და კარგად ორგანიზებულად.

სოციალურ ფსიქოლოგიაში ექსპერიმენტატორები ცდილობენ, რაც შეიძლება, მეტი ყურადღება გამოიჩინონ ცდის პირების საჭიროებების მიმართ. ბევრი ექსპერიმენტი შეიცავს ისეთ პროცედურებს, რომლებიც გარკვეულ დისკომფორტს გულისხმობს, ამ პროცედურების უმრავლესობაში არსებობს ცდის პირების დამცავი საშუალებებიც. დავუბრუნდეთ ისევ ექსპერიმენტს მორჩილებაზე, რადგან მისი მონაწილეების აზრით, ის ამ წიგნში აღწერილ პროცედურათაგან ყველაზე უფრო სტრესულია. ამკარაა, რომ მიღგრემი ბევრს მუშაობდა, რომ ცდის პირთათვის აეხსნა ექსპერიმენტის შინაარსი და ის მათთვის საინტერესო და სასარგებლო გაეხადა. ისიც ნათელია, რომ მისმა ძალისხმევამ საკმაო წარმატება მოუტანა: ექსპერიმენტიდან რამდენიმე კვირის შემდეგ ცდის პირთა 84 პროცენტი ამბობდა, რომ მოხარული იყო ექსპერიმენტში რომ მიიღო მონაწილეობა; 15 პროცენტი ნეიტრალურად იყო განწყობილი; მხოლოდ ერთი პროცენტი აცხადებდა, რომ ნანობდა ექსპერიმენტში მონაწილეობას (თუმცა, ამ მონაცემებს სიფრთხილით უნდა მოვეკიდოთ. მეხუთე თავში კოგნიტური დისონანსის განხილვისას ვნახეთ, რომ ადამიანები ხშირად ამართლებენ საკუთარ ქცევას უკვე ჩამოყალიბებული დამოკიდებულებების შეცვლით). უფრო დამაჯერებელი მტკიცებულებები შემდეგ კვლევაშია: ექსპერიმენტის პროგრამის დასრულებიდან ერთი წლის შემდეგ უნივერსიტეტის ფსიქიატრმა გამოკითხა შემთხვევითად შერჩეული ცდის პირები და საზიანო შედეგების ფაქტები

ვერ აღმოაჩინა. ცდის პირთა ტიპური პასუხი იყო, რომ ექსპერიმენტში მონაწილეობა ჭკუის სასწავლებელი და გამოცდილების გამამდიდრებელი იყო.

ჩვენი ვალი ცდის პირთა მიმართ. ამ თავში განვიხილეთ ექსპერიმენტული მეთოდის უპირატესობები და ვაჩვენებ, რამდენად რთული და პრობლემურია ლაბორატორიული ექსპერიმენტის დიზაინი სოციალურ ფსიქოლოგიაში. ამას გარდა, გაგიზიარებთ ის აღფრთოვანებას, რასაც განვიცდი სირთულეების დაძლევისას, ვიმსჯელებთ ჩვენი ექსპერიმენტების ცდის პირების კეთილდღეობის უზრუნველყოფის გზებზე და მათთვის ექსპერიმენტის მიზნის ახსნის საჭიროებაზე. წიგნის პირველ რვა თავში აღწერილი ცოდნა, ინფორმაცია და ვარაუდები ადამიანის სოციალური ქცევის შესახებ ემყარება ამ თავში განხილულ ტექნიკასა და პროცედურებს. ისინი, ასევე, ემყარება ათიათასობით ადამიანის თანამშრომლობას, რომლებმაც ნება დაავრთეს, შეგვესწავლა მათი ქცევა ლაბორატორიებში მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. მათგან ძალიან ვართ დავალებული. ჩვენ მიერ ადამიანის ბუნების მთელი თავისი სირთულით ამოცნობა დამოკიდებულია ქცევის შესასწავლი ტექნიკის გამოგონებაზე, რომელიც კარგად იქნება გაკონტროლებული და იმოქმედებს იმ ადამიანთა ღირსების შელახვის გარეშე, რომლებიც ხელს გვიწყობენ ამ ცოდნის მიღებაში, როგორც ექსპერიმენტის ცდის პირები.

რა მოხდება, თუ ჩვენს აღმოჩენებს არასწორად გამოიყენებენ?

არსებობს კიდევ ერთი, დამატებითი ეთიკური მოსაზრება: მეცნიერის მორალური პასუხისმგებლობა საკუთარ აღმოჩენაზე. ამ წიგნში განვიხილავდი დარწმუნებისთვის საჭირო რამდენიმე პირობას. მეხუთე თავში განვიხილეთ თვითშთავონების რამდენიმე ტექნიკა, შემდეგ თავებში კი ვიმსჯელებ ამ ტექნიკების გამოყენებასა და შედეგებზე. თვითშთავონება ძალიან ძლიერია, რადგან დარწმუნების ობიექტმა არასოდეს იცის, რა არის მისი მიზეზი. ისინი იჯერებენ, რომ რაღაც ფაქტი ჭეშმარიტია, არა იმიტომ, რომ ჯ. რობერტ ოპენჰაიმერმა¹⁴, ან ტ. ს. ელიოტმა, ან „მხარბეჭიანმა“ ჯომ დაარწმუნა მის ჭეშმარიტებაში, არამედ იმიტომ, რომ თავად დაარწმუნეს საკუთარი თავი. ამას გარდა, მათ ხშირად ისიც არ იციან, რატომ ან როგორ დაიჯერეს ეს. ამის გამოა ეს ფენომენი არა მხოლოდ ძლიერი, არამედ შიშისმომგვრელიც. როდესაც ვიცი, რატომ დავიჯერე X, შედარებით თავისუფლად შემიძლია შევიცვალო აზრი, მაგრამ თუ მხოლოდდამხოლოდ ის ვიცი, რომ X ჭეშმარიტებაა და მეტი არაფერი, მე უფრო მეტად ვეჭიღები ამ რწმენას, გადამარწმუნებელი ფაქტების არსებობის შემთხვევაშიც კი.

ჩემ მიერ აღწერილი მექანიზმები შეიძლება გამოვიყენოთ, რომ ადამიანები ვაიძულოთ, გაიხეხონ კბილები, შეწყვიტონ უმცროსების დამცირება, შეამცირონ ტკივილი, ან შეიყვარონ მეზობლები. ბევრმა შეიძლება ჩათვალოს, რომ ეს შედეგები კარგია, მაგრამ ისინი მანიპულაციურია. იგივე მექანიზმები შეიძლება გამოყენებულ იქნას იმისათვის, რომ ვაიძულოთ ადამიანები, იყიდონ გარკვეული მარკის კბილის

iv ცნობილი ამერიკელი ფიზიკოსი (1904–1967), ატომური ბომბის ერთ-ერთი შემქმნელი.

პასტა, ან ხმა მისცენ გარკვეულ პოლიტიკურ კანდიდატს. ჩვენს ეპოქაში, როდესაც მრავლად არიან პოლიტიკელოგები, პროპაგანდისტები, ვაჭრები, ამორალური არ არის სოციალური გავლენის მძლავრი ტექნიკის გამოყენება?

ამ წიგნის მკითხველმა უკვე იცის, რომ, როგორც რეალურ სამყაროში მცხოვრებ რეალურ ადამიანს, ბევრი ღირებულება მაქვს და არც ვმალავ მათ. ისინი თვალსაჩინოდაა გამოფენილი. მაგალითად, მინდა ფანატიზმის და ბოროტების მოსპობა. ძალაუფლება რომ მქონდეს, ყველაზე ჰუმანურ და ეფექტურ მეთოდებს გამოვიყენებდი ამ მიზნის მისაღწევად, რაც კი გამაჩნია. ისიც ვიცი, რომ თუ ეს მეთოდები განვითარდება, სხვებსაც შეეძლებათ მათი გამოყენება ისეთი მიზნების მისაღწევად, რომლებსაც მე არ ვეთანხმები. ეს ძალიან მადარდება. ისიც ვიცი, რომ თქვენ, შეიძლება, არ იზიარებდეთ ჩემს ღირებულებებს. ამიტომ, თუ თქვენც აღიარებთ ამ ტექნიკის სიძლიერეს, უნდა გაწუხებდეთ ეს.

ამავე დროს, ახლავ უნდა აღვნიშნო, რომ ჩემს მიერ ამ ფურცლებზე აღწერილი ფენომენები სრულებითაც არაა ახალი. სოციალური ფსიქოლოგი არ ყოფილა ის, ვინც მისტერ ლანდრი მარლბოროს ანკესზე წამოაგო, ან ვინც სარეკლამო მიზნებისთვის ფასდაკლების სისტემა გამოიგონა; არც ის ყოფილა სოციალური ფსიქოლოგი, ვინც ლეიტენანტი კელი აიძულა, ვიეტნამელი მოქალაქეების უმიზნო ხოცვა-ჟლეტა გაემართლებინა. მათ თვითონ, დაუხმარებლადაც მოახერხეს ეს. სოციალური ფსიქოლოგები ცდილობენ, გაიგონ ეს ფენომენები და უამრავი სხვა, რომლებიც ყოველდღიურად ხდება მსოფლიოში – ზოგიერთი მათგანი ჯერ კიდევ იმ დროიდან იღებს სათავეს, დედამიწაზე მცხოვრებმა პირველმა ორმა ადამიანმა რომ დაიწყო ურთიერთობა. ამ ფენომენების გაგებით სოციალური ფსიქოლოგები შეძლებენ, დაეხმარონ ადამიანებს პროცესების და მათი მოსალოდნელი შედეგების გაგებაში; შედეგად, შესაძლებელი გახდება, რომ ადამიანებმა თავად თქვან უარი გარკვეული ქცევების შესრულებაზე, თუ თვითონ გადაწყვეტენ, რომ ეს ქცევები დისფუნქციურია.

მხოლოდ იმ ფაქტის ცოდნა, რომ ის ფენომენები, რომლებსაც ჩვენ, სოციალური ფსიქოლოგები ვიკვლევთ, არაა ჩვენი შექმნილი, მორალური პასუხისმგებლობისგან არ გვათავისუფლებს. ხშირად, სწორედ ჩვენი სამუშაო სძენს ფორმას ამ ფენომენებს და გადააქცევს მათ კარგად სტრუქტურირებულ და ადვილად გამოსაყენებელ ტექნიკად. ყოველთვის არსებობს საფრთხე, რომ ზოგიერთი ადამიანი ამ ტექნიკას დახვეწს და გამოიყენებს საკუთარი მიზნებისათვის. დემაგოგის მიერ ამ ტექნიკის გამოყენებას შეუძლია, ჩვენი საზოგადოება ორუელისეულ^v კომპარად აქციოს. არ ვაპირებ, რომ ზოგადად სოციალურ ფსიქოლოგთა პასუხისმგებლობებზე ვიქადაგო. ყველაზე კარგად ჩემი საკუთარი პასუხისმგებლობა მაქვს გაცნობიერებული. მოკლედ რომ ვთქვათ, მათი ვალია, გააგებინონ საზოგადოებას, როგორ შეიძლება ამ ტექნიკის გამოყენება და ყურადღებით იყვნენ, რომ არ მოხდეს მათი ბოროტად გამოყენება; მე კი ვაგრძელებ კვლევას, რომ მეტი გავიგოთ საკუთარი თავის, როგორც სოციალური ცხოველის შესახებ – როგორ ვფიქრობთ, როგორ ვიქცევით, რა იწვევს ჩვენში აგრესიას, რა იწვევს სიყვარულს. გულახდილად ვამბობ, რომ უფრო საინტერესო და უფრო მნიშვნელოვანი საქმე ვერ წარმომიდგენია.

v ჯორჯ ორუელი, ცნობილი ამერიკელი მწერალი.

ბერმინთა საძიებელი

მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძობა: ტენდენცია, როცა თავად მოქმედი საკუთარ მოქმედებას მიაწერს სიტუაციურ ფაქტორებს, ხოლო დამკვირვებელი იმავე მოქმედებას მოქმედის პიროვნულ თვისებებს მიაწერს

აგრესიული ქმედება ქცევა, რომელიც ფიზიკური ან ფსიქოლოგიური ტკივილის მიყენებას ისახავს მიზნად

აგრესიული სტიმულები აგრესიასთან ასოცირებული საგნის არსებობას (მაგ., იარაღი) შეუძლია აგრესიული რეაქციის გამოწვევა

ალტრუიზმი ნებისმიერი აქტი, რომელსაც სარგებლობა მოაქვს სხვა ადამიანისათვის, მაგრამ არა დამხმარისათვის, ხშირად დამხმარის პიროვნულ ხარჯებთანა დაკავშირებული ამიგდალა თავის ტვინის ქერქში არის ადგილი, რომელიც დაკავშირებულია აგრესიულ ქცევასთან

დამოკიდებულება (attitude) რწმენის განსაკუთრებული ტიპი, რომელიც საკუთარ თავში შეიცავს ემოციურ და შეფასების კომპონენტებს; გარკვეული აზრით, ატიტუდი არის შეფასება – კარგი თუ ცუდი – რაიმე ობიექტის შესახებ

დამოკიდებულების ხელმისაწვდომობა ასოციაციის სიძლიერე ობიექტსა და მის შეფასებას შორის

დამოკიდებულების ევრისტიკა გადაწყვეტილების მიღების და პრობლემების გადაჭრის გზა ობიექტების სასურველი კლასისთვის მისაკუთვნებლად ან არასასურველ კლასში გასაერთიანებლად

სინამდვილე ჩვენი უნარი, უარი ვთქვათ კარგი შთაბეჭდილების მოხდენის მცდელობაზე და დავიწყოთ საკუთარი თავის შესახებ ინფორმაციის გულწრფელად გამჟღავნება

ავტორიტარულ პიროვნებები ინდივიდები, რომლებსაც აქვთ ტენდენცია, საკუთარ რწმენებში რიგიდულები იყვნენ; ჰქონდეთ კონვენციური ღირებულებები; იყვნენ არატოლერანტულნი, როგორც საკუთარი, ისე სხვების სისუსტეების მიმართ; იყვნენ დასჯის აქტიური მომხრენი, ეჭვიანები და ავტორიტეტისადმი უკიდურესი, უჩვეულოდ დიდი პატივისცემით განსმჭვავულნი

ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა აზროვნების წესი, რომლის დროს დასკვნის გამოტანა იმაზეა დამოკიდებული, რამდენად ადვილად მოგვივა თავში კონკრეტული მაგალითები

კეთილმოსურნე სექსიზმი დამოკიდებულება ქალების მიმართ, რომელიც თითქოს დადებითია - და მფარველობითიც კი - მაგრამ ბუნებით სტერეოტიპული; მაგალითად, რწმენა, რომ ქალებს დაცვა სჭირდებათ

მსხვერპლის დადანაშაულება მსხვერპლთა მათივე მსხვერპლობაში დადანაშაულების ტენდენცია, მათი პრობლემების მიწერა მათივე პიროვნული თვისებების, შეზღუდული შესაძლებლობებისა და ქცევისათვის

მოწმის ეფექტი თავს იჩენს მაშინ, როდესაც სხვა ადამიანის ან ადამიანების თანდასწრება ახშობს დახმარების ტენდენციას

- კათარზისი** კერძოდ, ენერჯის გამოთავისუფლება; ზიგმუნდ ფროიდს მიაჩნდა, რომ თუ ადამიანები აგრესიას არ გამოამჟღავნებენ, ეს აგრესიული ენერჯია დაგროვდება, წარმოქმნის წნევას, ენერჯია გამოსავლის ძებნას დაიწყებს და გამოვლინდება ან ძალადობის აქტებით, ან გონებრივი დაავადების სიმპტომებით
- დარწმუნების ცენტრალური გზა** გულისხმობს არგუმენტების აწონ-დაწონას და შესაბამისი ფაქტებისა და რიცხვების გათვალისწინებას, საკითხის შესახებ სისტემურად აზროვნებას და დასკვნის გამოტანას
- კოგნიკუტური დისონანსი** დაძაბულობის მდგომარეობა, რომელიც ჩნდება მაშინ როდესაც, ინდივიდს ერთდროულად ორი კოგნიცია (იდეები, ატიტუდები, რწმენები, წარმოდგენები), აქვს, რომლებიც ფსიქოლოგიურად ერთმანეთის საწინააღმდეგოა
- კოგნიტური სიძუნწე** ადამიანები ეძებენ გზებს, რომ დაზოგონ კოგნიტური ენერჯია; ცდილობენ, გამოიყენონ სტრატეგიები, რომლებიც ამარტივებენ რთული პრობლემების გადაჭრას
- კომუნალური ურთიერთობები** ურთიერთობები, როდესაც არცერთი პარტნიორი არ ითვლის, ვინ რას აკეთებს და რას იღებს ამისთვის; სჯერათ, რომ ხანგრძლივ პერსპექტივაში თანასწორობის მსგავსი რაღაც თავისთავად დამყარდება
- მეგობრული სიყვარული** ზომიერი და სტაბილური განცდა, რომელსაც ახასიათებს ორმხრივი ნდობა, ერთმანეთის იმედი და სითბო
- დათმობა** ადამიანის ქცევა, რომელიც მოტივირებულია ჯილდოს მიღების, ან დასჯის არიდების სურვილით
- დადასტურების მიკერძოება** ტენდენცია, მოუძებნო დადასტურება პირველად შექმნილ შთაბეჭდილებებსა და პირველად გაჩენილ აზრებს
- კონფორმულობა** ცვლილება ქცევაში სხვა ადამიანების რეალური, ან წარმოდგენილი ზემოქმედების გამო
- სრულყოფილი სიყვარული** შტერნბერგის მიხედვით, ინტიმურობის, ვნებისა და ვალდებულების კომბინაცია
- კონტრასტის გავლენა** ობიექტი იმაზე უკეთესი ან უარესი ჩანს, ვიდრე სინამდვილეშია, ეს დამოკიდებულია იმ ობიექტის თვისებებზე, რომელსაც ვადარებთ მას
- შესაბამისი დასკვნა** ტენდენცია, მივაწეროთ ქცევის მიზეზი ადამიანის მახასიათებელს
- საწინააღმდეგო დამოკიდებულების ადვოკატირება** კოგნიტური დისონანსის პროცესი, რომელიც ჩნდება, როცა ადამიანის მოსაზრება ან დამოკიდებულება ეწინააღმდეგება მის პირად რწმენებს ან დამოკიდებულებებს
- გამოგონილი ამბავი** პირობები, რომელთა საშუალებით ვზრდით ექსპერიმენტის რეალიზმს, ვქმნით სიტუაციას, რომელშიც ცდის პირი ბუნებრივად იქცევა და არ იცის, მისი ქცევის რომელ ასპექტს შევისწავლით
- წყაროს სარწმუნოება** თუ კომუნიკაციის წყარო ექსპერტია და სანდოა, ამ წყაროს მაღალი ალბათობით ექნება ზემოქმედება აუდიტორიის შეხედულებებზე

ექსპერიმენტის შემდგომი ინტერვიუ პროცედურა, სადაც ექსპერიმენტის დასრულებისას ცდის პირს ვუხსნით კვლევის მიზანს და მიმდინარეობის დეტალებს **დეჰუმანიზაცია** მსხვერპლის, როგორც არაადამიანის აღქმის პროცესი, რომელიც ამცირებს აგრესიული ქმედების ჩახშობას და აგრესიის გამოვლინებას უფრო ადვილს და მოსალოდნელს ხდის

დინდივიდუაცია მდგომარეობა, როდესაც მცირდება თვითცნობიერება, მცირდება სოციალურ შეფასებაზე ზრუნვა, სუსტდება ქცევის აკრძალული ფორმების შეკავება

დამოუკიდებელ ცვლადი ცვლადი, რომელსაც ექსპერიმენტატორი ცვლის იმისთვის, რომ დაადგინოს, მოახდენს თუ არა ის გავლენას სხვა ცვლადზე

გაბნევის ეფექტი ნეიტრალური და შეუსაბამო ინფორმაციის ტენდენცია, შეასუსტოს შეფასება ან შთაბეჭდილება

დისპოზიციური შეხედულებები დაშვება იმის შესახებ, რომ ადამიანის ქცევა უფრო მეტად მისი პიროვნების (დისპოზიციის) შედეგია, ვიდრე სიტუაციური წნეხების

ეგოცენტრული აზროვნება ტენდენცია, საკუთარი თავი აღიქვას უფრო მოვლენათა ცენტრში მყოფად, ვიდრე ეს სინამდვილეშია

ეგოს დაცვის ქცევა ქცევა, რომლის მიზანია საკუთარ თავზე დადებითი შეხედულების შენარჩუნება სამყაროს სწორი აღქმის ხარჯზე

ემოციური ინფიცირება ბრბოში ემოციების ან ქცევების სწრაფი გადაცემა

ემპათია უნარი, განიცადო ის, რასაც სხვა განიცდის

ეროსი ფროიდის მიხედვით, სიცოცხლის თანდაყოლილი ინსტინქტი

გაცვლითი ურთიერთობები ურთიერთობები, სადაც ადამიანები ზრუნავენ იმაზე, რომ, გარკვეული აზრით, თანასწორობა იქნას მიღწეული, რომ სამართლიანად განაწილდეს ჯილდო და დანახარჯი პარტნიორებს შორის

ექსპერიმენტული რეალიზმი როდესაც, ექსპერიმენტი გავლენას ახდენს ცდის პირებზე, აიძულებს მათ სერიოზულად აღიქვან სიტუაცია და ჩაერთონ პროცედურებში

ექსტრნალური გამართლება გზა დისონანსის შემცირებისთვის, როდესაც ადამიანის ქცევის გამართლება სიტუაციითაა განპირობებული ცრუ კონსენსუსის ეფექტი ტენდენცია, გადაჭარბებულად შეაფასო იმ ადამიანთა რაოდენობა, რომლებიც ნებისმიერ საკითხში გვეთანხმებიან

ყალბი მოგონების სინდრომი მოგონება წარსული ტრავმული გამოცდილებისა, რომელიც ობიექტურად ყალბია, მაგრამ ადამიანებს ჯერათ, რომ ეს ნამდვილად მოხდა

„კარში ფეხის“ ტექნიკა პატარა ჯილდოების გამოყენების პროცესი იმისთვის, რომ ადამიანები წაახლისონ უფრო დიდი მოთხოვნების შესასრულებლად

ფორმულირება გადაწყვეტილების მიღებისას, როგორაა წარმოდგენილი პრობლემა, ასახავს თუ არა დანაკარგის ან შეძენის შესაძლებლობას

- ფრუსტრაცია-აგრესია** თუ ადამიანს წინააღმდეგობა შეხვდა მიზნის მიღწევის გზაზე, შედეგად წარმოქმნილი ფრუსტრაცია გაზრდის აგრესიული რეაქციის ალბათობას
- ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა** ზოგადი ტენდენცია, გადაჭარბებით შეაფასოს პიროვნული და განწყობის ფაქტორები და უგულბებელყოს სიტუაციური გავლენები, როცა ადამიანის ქცევის მიზეზებს ხსნის.
- მატება-კლების თეორია** ადამიანის დადებითი და დამაჯილდოებელი ქცევის ზრდას გაცილებით მეტი გავლენა აქვს, ვიდრე იმავე ადამიანის მუდმივად დამაჯილდოებელ ქცევას; პოზიტიური ქცევის კლებას გაცილებით მეტი გავლენა აქვს, ვიდრე მუდმივად ნეგატიურ ქცევას
- ჯგუფური აზროვნება** აზროვნების ფორმა, რომლის დროსაც ადამიანებისთვის იმდენად მნიშვნელოვანი ხდება შეთანხმების მიღწევა ერთიანი ჯგუფის შიგნით, რომ ალტერნატიული შესაძლებლობების რეალისტურ შეფასებას უგულბებელყოფენ
- ჰალო ეფექტი** მიკერძოება, როდესაც ადამიანის შესახებ შექმნილი კარგი ან ცუდი ზოგადი შთაბეჭდილება გავლენას ახდენს ამ ადამიანის შესახებ მსჯელობასა და იმაზე, როგორი მოლოდინი გვაქვს ამ ადამიანის მიმართ
- რეტროსპექტიული მიკერძოება** თუ მოვლენის შედეგი ჩვენთვის ცნობილია, ჩვენ გვაქვს ძლიერი ტენდენცია, გვეგროდეს, რომ მისი წინასწარმეტყველება შეგვეძლო
- ჰომოგენურობის ეფექტი** ჯგუფის გარეთ მყოფი ადამიანები ერთმანეთის მსგავსები უფრო მეტად გვეჩვენება, ვიდრე ჩვენი ჯგუფის წევრები – ჯგუფის შიდა ადამიანები
- მტრული აგრესია** აგრესიის აქტი, რომელიც ბრახის განცდითაა გამოწვეული და მიზნად ისახავს ტკივილის ან ზიანის მიყენებას
- მტრული სექსიზმი** გამოიხატება ქალებისადმი აქტიურ ანტიპათიაში; ქალების შესახებ სტერეოტიპული წარმოდგენები იმი შესახებ, რომ ქალი კაცზე დაბალ საფეხურზე დგას
- ჰიდრავლიკური თეორია** ფროიდის აზრით, აგრესიული ენერგია როგორმე უნდა გამოვლინდეს, თორემ ის დაგროვდება და ავადმყოფობას გამოიწვევს; აგრესიას წვეთ-წვეთად თუ არ გამოვუშვებთ, ის აფეთქებას გამოიწვევს
- თავის მოჩვენება** ის, რაც თავს იჩენს მაშინ, როდესაც ადამიანები დისონანსისგან თავს ირიდებენ უარყოფის მექანიზმის გამოყენებით, რაც შედეგად იწვევს განსვლას მათ ქცევასა და მათ ნათქვამს შორის
- იდენტიფიკაცია** რეაქცია სოციალურ გავლენაზე, რომელიც ჩნდება, როცა ინდივიდს სურს, დაემსგავსოს გავლენის მქონე პირს
- ილუზორული კორელაცია** ტენდენცია, ხშირად აღვიქვათ ორ ისეთ მოვლენას შორის დამოკიდებულება, რომლებიც, ჩვენი აზრით, ურთიერთდამოკიდებული არიან – თუმცა, სინამდვილეში, ეს კავშირი არ არსებობს

- შიდა ჯგუფი** ჩვენი ჯგუფი, რომელთანაც საკუთარი თავის იდენტიფიცირებას ვახდენთ და ვგრძობთ, რომ მას ვეკუთვნით
- ჯგუფის შიდა ფავორიტიზმი** ტენდენცია, როცა საკუთარი ჯგუფი ყველა მახასიათებლით საუკეთესო გგონია და ჯილდოებს საკუთარ ჯგუფში ანაწილებ, და უარყოფითი გრძნობები გაქვს და უსამართლოდ ეპყრობი სხვებს მხოლოდ იმი-სა გამო, რომ ისინი სხვა ჯგუფის წევრები არიან
- დამოკიდებული ცვლადი** ცვლადი, რომელსაც ექსპერიმენტატორი ცვლის იმისათვის, რომ შეაფასოს მისი გავლენა სხვა ცვლადზე
- ინფორმაციული სოციალური გავლენა** სხვა ადამიანების გავლენა, რომელსაც ვეთანხმებით, რადგან ამ ადამიანებს ჩვენი ქცევის წარმმართველ წყაროდ აღვიქვამთ, ვეთანხმებით, რადგან გვჯერა, რომ ბუნდოვანი სიტუაციის მათი ინტერპრეტაცია უფრო სწორია, ვიდრე ჩვენი
- ინოკულაციის ეფექტი** პროცესი, რომლის მეშვეობითაც ადამიანები იმუნიტეტს შეიძულებენ დამოკიდებულების შევცლის მცდელობისადმი, როდესაც თავდაპირველად მათ საკუთარი პოზიციის საწინააღმდეგო არგუმენტებს მცირე დოზით წარუდგენენ
- ინსტრუმენტული აგრესია** სხვა ადამიანისთვის ზიანის მიყენების განზრახვა, მაგრამ ეს ზიანი მიზნის მიღწევის საშუალებაა და ტკივილის მიყენების სურვილით არაა გამოწვეული
- ინტერნალური გამართლება** დისონანსის შემცირება საკუთარი დამოკიდებულების ან ქცევის საკუთარი მტკიცების მიმართულებით შეცვლის გზით
- ინტერნალიზაცია** სოციალურ გავლენაზე რეაქციის ყველაზე ღრმად ფესვგადგმული სახე; კონკრეტული რწმენის გაშინაგების მოტივი მდგომარეობს სურვილში, რომ იყო მართალი
- ფაზლის ტექნიკა** თანამშრომლობითი საკლასო სტრუქტურა, რომელიც ეთნიკური, რასობრივი და გენდერული წინასწარგანწყობის შესამცირებლად შექმნილი. გარდა ამისა, ის ზრდის ბავშვების თვითშეფასებას და საკუთარი თავის რწმენას მცირე, რასობრივად შერეულ, თანამშრომლობით ჯგუფებში
- დასკვნის ევრისტიკა** მენტალური გზის შემოკლება; ეს არის პრობლემის გადაჭრის მარტივი და, ხშირ შემთხვევაში, მხოლოდ მიახლოებითი წესი
- ძალისხმევის გამართლება** როდესაც ადამიანი გადის მტკივნეულ ან რთულ გამოცდილებას იმისთვის, რომ მიაღწიოს რაიმე მიზანს ან ნივთს, ეს მიზანი ან ნივთი მისთვის უფრო მიმზიდველი ხდება
- მყიდველის მოტყუება (მყიდველისთვის ცრუ ბურთის სროლა)** უპატიოსნო სტრატეგია, როდესაც გამყიდველი იყოლებს მყიდველს შეიძინოს პროდუქტი ძალიან დაბალ ფასად, შემდეგ ამბობს, რომ შეცდა და ფასს ზრდის. ხშირად მყიდველი მაინც ყიდულობს პროდუქტს გაზრდილი ფასით
- მინიმალური ჯგუფის პარადიგმა** ექსპერიმენტული პარადიგმა, რომლითაც ჯგუფთაშორის ქცევას სწავლობენ. ადამიანებს ჯგუფებში ანაწილებენ მინიმალური,

- ან ტრივიალური კრიტერიუმების საფუძველზე; ამგვარად ფორმირებული ჯგუფები, ჩვეულებრივ, მიკერძობას ავლენენ ერთმანეთის მიმართ
- ცხოვრებისეული რეალიზმი** რამდენად ჰგავს ლაბორატორიული ექსპერიმენტი იმ მოვლენებს, რომლებიც ხშირად ხდება რეალურ სამყაროში
- მოსაზრება** ის, რაც ადამიანის რწმენით არის ფაქტობრივი სიმართლე გარე **ჯგუფი** ჯგუფი, რომელთან იდენტიფიცირებას ინდივიდი ვერ ახდენს; რომლის წევრები ერთმანეთის მსგავსები გვეჩვენება
- ვინებიანი სიყვარული** ახასიათებს ძლიერი ემოციები, სექსუალური ლტოლვა და გამუდმებით ფიქრი შეყვარებულზე
- დარწმუნების პერიფერიული გზა** როდესაც ადამიანი რეაგირებს მარტივ და ხშირად შეუსაბამო მანიშნებლებზე, რომლებიც დაფიქრების გარეშე გვაგარაუდებინებს არგუმენტების სისწორეს, მცდარობას ან მიმზიდველობას
- საშინელი შეცდომის ეფექტი** კომპეტენტურობის მაღალი დონე უფრო მიმზიდველად წარმოგვაჩენს, მაგრამ შეცდომის დაშვება კიდევ უფრო ზრდის ჩვენს მიმზიდველობას
- წინასწარგანწყობა** რამით გამორჩეული ჯგუფის მიმართ მტრული ან ნეგატიური დამოკიდებულება, რომელიც ეფუძნება მცდარი ან არასრულყოფილი ინფორმაციიდან აღმოცენებულ განზოგადებებს. წინასწარგანწყობა შეიცავს კოგნიტურ, ემოციურ და ქცევით კომპონენტებს
- პირველობის ეფექტი** ეფექტი, რომელიც ჩნდება მაშინ, როდესაც პირველი ინფორმაცია უფრო დიდ გავლენას ახდენს ჩვენს შთაბეჭდილებებზე და რწმენებზე, ვიდრე მომდევნო ინფორმაცია
- პრაიმინგი** პროცედურა, რომელიც გულისხმობს, რომ აზრები, რომლებიც ახლახანს მოგვივიდა თავში, ან ხშირად მოგვდის ხოლმე, უფრო მეტადაა მოსალოდნელი, რომ გაგვახსენდეს და, ამგვარად, მათ გამოვიყენებთ სოციალური მოვლენების ინტერპრეტაციისთვის
- სიახლოვე** ერთ-ერთი ძირითადი ფაქტორი, რომელიც განსაზღვრავს, მოგვწონს ან გვიყვარს თუ არა ის, ვინც ჩვენთან ფიზიკურად ახლოსაა; უფრო მოსალოდნელია შეგვიყვარდეს ის ადამიანი, რომელიც ცხოვრობს ჩვენს ქალაქში ან მასთან ახლოს, ან სწავლობს ჩვენს უნივერსიტეტში, ვიდრე ის, ვინც ჩვენგან მოშორებით ცხოვრობს
- შემთხვევითი განაწილება** პროცესი, რომელშიც თითოეულ ცდის პირს თანაბარი შესაძლებლობა აქვს, შეხვდეს ექსპერიმენტის ნებისმიერი პირობა; თეორიულად, ყველა ის ცვლადი, რომელთა ზუსტი გაკონტროლება არ ხერხდება, შემთხვევითადაა განაწილებული პირობებს შორის
- სიახლოვის ეფექტი** ბოლო ან მომდევნო ინფორმაცია უფრო დიდ გავლენას ახდენს ჩვენს შთაბეჭდილებებზე ან რწმენებზე, ვიდრე წინა ინფორმაცია
- რეკონსტრუქციული (მეხსიერება) პროცესია** ჩვენს მოგონებებს ხელახლა ვაწყობთ ნამდვილი მოვლენების ნაწილებისგან და მონაკვეთებისგან, მათ ცვლის ჩვენი

- ახრები იძია შესაიებ, რა როგორ იყო, როგორ შეიძლებოდა, ყოფილიყო. ან როგორ გვანდოდა, რომ ყოფილიყო
- მეხსიერების აღდგენის ფენომენი** ადამიანი იმასსოვრებს ბავშვობისდროინდელ სა-ჭინელ აშბებს, როგორიცაა სქესობრივი ძალადობა, რომლებიც მაშინდელ არ ახ-სოვდათ; არსებობს ბევრი უთანხმოება ამ მოგონებების სიზუსტესთან დაკავ-შირებით
- ურთიერთობის აგრესია** აგრესიის არაფიზიკური, უფრო სოციალური ფორმა. რომ-ლის მიზანია სხვების რეპუტაციისათვის ზიანის მიყენება და თანატოლებთან ურთიერთობის გაუფუჭება; ძირითადი მაგალითებია განდევნა, ჭორღბის მოგო-ნება და მათი გავრცელება
- შედარებითი უქონლობა** განცდა, რომელიც ჩნდება მაშინ, როდესაც ადამიანი ამჩ-ნევს, რომ ზოგიერთ ადამიანს აქვს მასზე მეტი ან მასზე უკეთესად ცხოვრობს და სისტემა უსამართლოდ ექცევა მას
- რეპრეზენტაციული ევრისტიკა** მენტალური გზის შემოკლება; ერთი ობიექტის მე-ორესთან მსგავსებას ვეყრდნობით იმ დასკვნის გასაკეთებლად, რომ პირველი ობიექტი მეორის მსგავსად მოქმედებს
- რომანტიული სიყვარული** შტერნბერგის თანახმად, ვნებისა და ინტიმურობის კომ-ბინაცია
- კანტეგების ვაცი** როცა ხდება შედარებით უძლური და უდანაშაულო ადამიანის დადანაშაულება იმაში, რაც მისი ბრალი არ არის
- სცენარი** სოციალური ქცევის ფორმა, რომელსაც კულტურისგან ვსწავლობთ
- მეორადი შეძენა** ეფექტი, რის გამოც ღირებულებები ხდება ამ ქცევის გაგრძელება იმის შემდეგაც, რაც შეწყვეტს მოქმედებას დათმობის თავდაპირველი მიზეზი
- მე კონცეფცია** მე-ს, თვითობის შინაარსი, საკუთარი აზრების, რწმენების და პირო-ვნული ნიშნების აღქმა
- თვითშეფასება** ადამიანების მიერ საკუთარი ღირებულების შეფასება - რა ზომით აღიქვამენ ისინი საკუთარ თავს კარგ, კომპეტენტურ და ღირსეულ ადამიანად
- თვით-ასრულებადი წინასწარმეტყველება** თვით-ასრულებად წინასწარმეტყველება, როდესაც სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაში ჩვენ პირველი შთაბეჭდილებე-ბის საფუძველზე ისე ვმოქმედებთ, რომ მათ ქცევას ამ შთაბეჭდილებების შე-საბამის ვხდით
- თვით-გამართლება** ტენდენცია, გაამართლო საკუთარი ქცევა საკუთარი თვითშე-ფასების შენარჩუნების მიზნით
- თვით-სქემები** ერთმანეთთან შეკავშირებული მეხსიერება, გრძნობა და რწმენა, რომლებიც ერთ მთლიანს ქმნიან. ამგვარად, ჩვენი მეხსიერება ისე დამახინ-ჯდება, რომ საკუთარი თავის შესახებ არსებულ მთლიან სურათს მოერგოს
- თვით-სასარგებლო მიკერძოება** ადამიანთა ტენდენცია, პიროვნულ თვისებებს მი-აწეროს საკუთარი წარმატება და სიტუაციურ ფაქტორებს მიაწეროს საკუთა-რი მარცხი

- მსგავსება** ფაქტორი, რომელიც განსაზღვრავს ადამიანთა ტენდენციას შეუყვარდეს ისეთი ვინმე, ვინც ბევრი რამით ჰგავს მას აქვთ მსგავსი ღირებულებები, და-მოკიდებულებები, რწმენა და პიროვნული თვისებები
- სოციალური კოგნიცია** შესწავლა იმისა, თუ როგორ აღიქვამს ადამიანი სოციალურ სამყაროს და როგორ იღებს გადაწყვეტილებებს სოციალურად რელევანტურ მოვლენებთან დაკავშირებით
- სოციალური ზეგავლენა** ზეგავლენები, რომლებსაც ადამიანები ახდენენ სხვათა რწმენებზე, გრძნობებსა და ქცევებზე
- სოციალური დასწავლა** თეორია იმის შესახებ, რომ ჩვენ ვსწავლობთ სოციალურ ქცევას (მაგ., აგრესიას) სხვებზე დაკვირვებით და იმიტაციით
- სოციალური ფსიქოლოგია** მეცნიერება, რომელიც სწავლობს იმ გზებს, რომლითაც სხვა ადამიანების რეალური ან წარმოსახვითი არსებობა ზეგავლენას ახდენს ადამიანის ფიქრებზე, განცდებზე და ქცევებზე
- სტერეოტიპები** მახასიათებლების, მოტივებისა თუ ქცევების ადამიანთა მთლიან ჯგუფზე განზოგადება; პატარ-პატარა სურათები ჩვენს თავში, რომლებიც ჩვენ მიერ დანახული სამყაროს ინტერპრეტირებაში გვეხმარება
- სტერეოტიპის საფრთხე** უმცირესობის ჯგუფის წევრების წინასწარი შიში, განახორციელონ ქცევა, რომელიც განამტკიცებს კულტურაში არსებულ სტერეოტიპს; ეს, ჩვეულებრივ, აისახება მათ ნაკლებ წარმატებაში
- პირდაპირი საუბარი** გრძნობებისა და პრობლემების ნათლად გამოხატვა მეორე ადამიანის დადანაშაულების, განსჯის ან დაცინვის გარეშე
- ტესტოსტერონი** მამრობითი სქესობრივი ჰორმონი, რომელიც ზეგავლენას ახდენს აგრესიულობაზე
- თანატოსი** ფროიდის მიხედვით, აგრესიული მოქმედებების გამომწვევი სიკვდილის ინსტინქტი
- სიყვარულის სამკუთხედი** შტერნბერგის აზრით, არსებობს სიყვარულის სამი ინგრედიენტი, ესენია ვნება, ინტიმურობა და ვალდებულება; სიყვარული შეიძლება შედგებოდეს მხოლოდ ერთი კომპონენტისგან ან ამ სამიდან ნებისმიერი ნაწილისგან
- ატრიბუციის ძირეული შეცდომა** ადამიანთა ჯგუფის მიმართ დისპოზიციური ატრიბუციების შემუშავების ტენდენცია

ბიბლიოგრაფია

Chapter 1 What Is Social Psychology?

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.

Chapter 2 Conformity

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 Personality and 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 consensus-preempting 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. Wiesenhal, 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 Personality and Social Psychology*, 15, 203-210. See also: 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 Personality and 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: Litde, Brown.

24. Baumeister, R. E., & 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 Personality and Social Psychology*, 58, 1015-1029.
29. Reno, R., Cialdini, R., & Kallgren, C. A. (1993). The trans-situational influence of social norms. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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, Psicologia*

- Psicosomatica, 2, 212-221. Mantell, D. (1971). The potential for violence in Germany. *Journal of Social Issues*, 27, 101-112. Meeus, W. H. J., & Raaijmakers, CK 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. See also: 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, 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. R (1978). Urban density and altruism: Helping strangers in a Canadian city, suburb, and small town. *Psychological Reports*, 43, 987-990.
 50. Darley, J., & Latane, B. (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 377-383. Latane, B., & Darley, J. (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 215-221. Latane, 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. Latane, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. *Psychological Bulletin*, 89, 308-324.

52. Latane, 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., & Latane, 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*, 100-108.
58. Clark, R., Ill, & 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.

Chapter 3 Mass Communication, Propaganda, and Persuasion

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 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). Childrens use of television and other media. In J. R. Murray, E. A. Robinson, & G. A. Comstock (Eds.), *Television and social behavior* (Vol. pp. 129-256). Rockville, MD: National Institutes of Health. See also: 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, 51-12.
14. Bern, D. (1970). *Beliefs, attitudes, and human affairs*. Belmont, CA: Brooks/Cole.
15. Zajonc, R. (1968). The attitudinal effects of mere exposure. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 36, 257-270. Grush, J. E. (1980). Impact of candidate expenditures, regionality, and prior outcomes on the 1976 presidential primaries. *Journal of Personality and Social Psychology*, 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. See also: 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. See also: 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., & Tofighbakhsh, J. (2000). Birds of a feather flock jointly (?): 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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. See also: 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/poU/1891/snakes-top-list-americans-fears.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 Personality and 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*, 1-9. See also: 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 33, 574-578.
63. Petty, R., & Cacioppo, J. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance

- to persuasion. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 42, 461-477.

Chapter 4 Social Cognition

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). *Afragment 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 "not- so-minimal" consequences of television news programs. In D. Protesse & 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 self- examination attitudes, intentions, and behavior. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 43, 1163-1174. See also: Denhaerinc, 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., & Corty, 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. Pious, S. (1993). *The psychology of judgment and decision making*. New York: McGraw-Hill. Manis, M., Shedler, J., Jonides, J., & Nelson, T. E. (1993). Availability heuristic in judgments of set size and frequency of occurrence. *Journal of Personality and 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 Personality and 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*, 27, 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 ego-centric 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, A. G. Greenwald, S. J. Breckler, & A. T. Higgins (Eds.), *Attitude structure and function* (pp. 71-98). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

kanis, 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 Personality and Social Psychology*, 40, 797-808.

46. Darley, J. M., & Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 39, 832-845. Hamilton, D., Dugan, P., & Trolier, T. (1985). The formation of stereotypic beliefs: Further evidence for distinctiveness-based illusory correlations. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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., Bendixsen, 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 51, 505-514. See also: 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, R. M. (1983). Toward a process model of attitude-behavior relation: Accessing one's attitude upon mere observation of the attitude object. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 723-735. Fazio, R. H., & Zanna, M. R. (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 Personality and 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. 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 Personality and 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 *Personality and Social Psychology*, 10, 317—349. McArthur, L. (1972). The how and what of why: Some determinants and consequences of causal attribution. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 27, 154-164.
91. Storms, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing the perspective of actors and observers. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 311-329. See also: 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 Personality and 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 Personality and 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 phenom-

- enon. *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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 44, 1110-1126. Ross, M., & Sicoly, R. (1979). Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 36, 56-71. Weary, G. (1980). Examination of affect and egotism as mediators of bias in causal attributions. *Journal of Personality and 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., ScMcInman, A. (1991). Success/failure bias in attributions across involvement categories in sports. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 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.

Chapter 5 Self-Justification

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 Personality and 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. Tavriss, 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 Personality and Social Psychology*, 37, 2098-2109. See also: Edwards, K., & Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. *Journal of Personality and 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. See also: 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 Personality and 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 Personality and 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) *Tcam of rivals: The political genius of Abraham Lincoln*. New York: Simon & Schuster. See also: 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 23, 204-210. Schlenker, B., & Schlenker, P. (1975). Reactions following counterattitudinal behavior which produces positive consequences. *Journal of Personality and Social Psychology*, 962-971. Riess, M., & Schlenker, B. (1977). Attitude change and responsibility avoidance as modes of dilemma resolution in forced-compliance situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 21-30.
39. Cialdini, R., & Schroeder, D. (1976). Increasing compliance by legitimizing paltry contributions: When even a penny helps. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 18, 105-115. Deci, E., Nezlek, J., & Sheinman, L. (1981). Characteristics of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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. See also: Gibbons, F. X., & McCoy, S. B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and 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. See also: 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 Personality and 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-accompli. *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.
65. Aronson, E. (2007). *Mistakes were made (but not by me)*. New York: Harcourt.
66. 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.
67. Aronson, E., & Mettee, D., (1968). Dishonest behavior as a function of different levels of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 121-127.
68. Cohen, G. L., Garcia, J., Apfel, N., & Master, A. (2006). Reducing the racial achievement gap: A social-psychological intervention. *Science*, 313, 1307-1310.
69. Kernis, M. H. (2001). Following the trail from narcissism to fragile self-esteem. *Psychological Inquiry*, 12, 223-225.
70. 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 ado-

- lescents' participation in bullying situations. *Personality and Social Psychology Bulletin* 25, 1268-1278.
71. Bern, 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, R. G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance: Dissonance as psychological discomfort. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 382-394.
 74. Pallak, M. S., & Pittman, T. S. (1972). General motivational effects of dissonance arousal. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 29, 703-709. See also: 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.
 80. Axsom, D., & Cooper, J. (1985). Cognitive dissonance and psychotherapy: The role of effort justification in inducing weight loss. *Journal of Experimental Social Psychology*, 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*, 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. Harmon-Jones & 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*. New York: Farrar, Strauss, and Giroux, pp. 334-335.
85. Sakai, H. (1999). A multiplicative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theory of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. In 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.

Chapter 6 Human Aggression

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 Personality and 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., Sc Crawford, M. P. (1936). Preliminary study of food-sharing behavior in young chimpanzees. *Journal of Comparative Psychology*, 22, 383-419. Leakey, R., Sc 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 Personality and Social Psychology*, 3, 278-298. See also: 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 Personality and 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. & Herrnstein, 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 pro-

- posed 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., Sc 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 Personality and Social Psychology*, 37, 337-344.
 52. Anderson, C. A., Bushman, B. J., Sc Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 17, 92-98. See also: Anderson, C., Anderson, B., Sc 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., Sc 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 Personality and Social Psychology*, 81, 1058—1069.
62. *Time*, December 20, 1999.
63. Mallick, S., & McCandless, B. (1966). A study of catharsis of aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 591—596.
64. Johnson, T. E., Sc Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstances information, censure, and aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 537-542.
65. Berkowitz, L. (1965). Some aspects of observed aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2, 359-369.
66. Berkowitz, L., Sc Geen, R. (1966). Film violence and the cue properties of available targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3, 525-530.
67. Berkowitz, L., Sc LePage, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Journal of Personality and 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 Sc 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., Sc Ross, S. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63, 575-582. Bandura, A., Ross, D., Sc 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., Sc Ross, S. (1963). Vicarious reinforcement and initiative learning. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 601-607.
72. Huston, A., Sc 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, Sc 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., Blu-

- menthal, 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* (LEAs 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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/fw.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 Personality and Social Psychology*, 45, 432-442. Malamuth, N. M. (1986). Predictors of naturalistic sexual aggression. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 953-962.
 94. Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and 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 Personality and 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., Sc 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., Sc 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 Sc 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. Presidents 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 Personality and 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. See also: Richardson, D., Hammock, G., Smith, S., & Gardner, W. (1994). Empathy as a cognitive inhibitor of interpersonal aggression. *Aggressive Behavior*; 20, 275-289. See also: Ickes, W.

(1997) Empathic accuracy. New York: Guilford Press.

120. Obuchi, K., Ohno, T., & Mukai, H. (1993) Empathy and aggression: Effects of self-disclosure and fearful appeal. *Journal of Social Psychology*, 133, 243-253.

Chapter 7 Prejudice

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 Personality and 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>
4. Southern Poverty Law Center. (2009). *The second wave: Return of the militias*. Retrieved from Southern Poverty Law Center Web site: <http://www.splc.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 Personality and 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 andpersuasibility* (pp. 55-68). New Haven, CT: Yale University Press.

13. Sistrunk, F., &McDavid, J. (1971). Sex variable in conforming behavior. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 34, 590-598.
30. Bodenhausen, G., & Wyer, R. (1985). Effects of stereotypes on decision making and information-processing strategies. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 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 Personality and Social Psychology*, 36, 1202-1212.
43. Steele, C. M., & Aronson, J. (1995). Stereotype threat and the intellectual test performance of African-Americans. *Journal of Personality and 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. See also: 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 stereotype- threatened 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. See also: 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. See also: 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. See also: Lamont-Brown, R. (1993). The burakumin: Japans 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 Personality and 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*, 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 atti-

- tudes: 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. See also: Wilner, D., Wallcley, 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., ScBerscheid, 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*, 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 Ne-

- groes. 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. See also: 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., ScOsherow, 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 Paedagogis- chen 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*, 381-393.
105. Desforges 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 Personality and Social Psychology*, 60, 531-544.
106. Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. *Journal of Personality and 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 Personality and 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.

Chapter 8 Liking, Loving, and Interpersonal Sensitivity

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, R A., & Adler, R (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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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. 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 Personality and Social Psychology*, 59, 981-993.
27. Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 508-516.
28. White, G. (1980). Physical attractiveness and courtship progress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 660-668.
29. Buss, D. M., (1988). The evolution of human intrasexual competition: Tactics of mate attraction. *Journal of Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 94, 245-264.
 33. Dion, K., Berscheid, E., & Walster (Hatfield), E. (1972). What is beautiful is good. *Journal of Personality and 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 Personality and 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 Personality and Social Psychology*, 31, 410-414.
 43. Downs, C. A., & Lyons, P. M. (1991). Natural observations of the links between at-

- tractiveness 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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 Personality and 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. E., & 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 Personality and Social Psychology*, 83, 817-827.
59. Twenge, J. M., Catanese, K. R., & Baumeister, R. F. (2002). Social exclusion causes self-defeating behavior. *Journal of Personality and 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. See also: 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., & Ickins, S. (1975). Gain and loss in attraction: Attributions from nonverbal behavior. *Journal of Personality and 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 gain-loss 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 Personality and 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. See also: Buss, D., & Kenrick, D. (1998). Evolutionary social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske, Sc 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, Sc 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., Sc 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., Sc Orbuch, T. L. (1990). *Interpersonal accounts: A social psychological perspective*. Oxford: Blackwell.
 78. Gable, S. L., Gonzaga, G. C., Sc Strachman, A. (2006). Will you be there for me when things go right? Supportive responses to positive event disclosures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91, 904-917.

79. Kahn, M. (1995). *The tao of conversation*. Oakland, CA: New Harbinger.
80. Fincham, F. D., Sc Bradbury, T. N. (1993). Marital satisfaction, depression, and attributions: A longitudinal analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 442-452. Karney, B., Sc Bradbury, T. N. (2000). Attributions in marriage: State or trait? A growth curve analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, 295-309.

Chapter 9 Social Psychology as a Science

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., Sc 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., Sc 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. See also: 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 Personality and 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 Personality and 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*, 81-85.
17. Milgram, S. (1964). Issues in the study of obedience: A reply to Baumrind. *American Psychologist*, 19, 848-852.

სახელთა სავიკიპედო

- Abrahams, Darcy, 87
Adams, Henry, 200
Adorno, Theodor, 323
Agassiz, Louis, 291
Allen, George, 287
Allport, Gordon, 289,
Amabile, Teresa, 166, 351
Amin, Idi, 263
Anderson, Craig, 260, 272
Applewhite, Marshall Herff
Archer, Dane, 259
Aristotle, 7, 83, 84, 87, 279
Aronson, Elliot, 29, 70, 78, 80, 83, 92,
127, 217, 220, 221, 242, 243
Aronson, Joshua, 134, 130, 310, 312
Asch, Solomon, 31, 50, 327, 406, 409
Axsom, Danny, 236
Ayers, Ian, 293

Banaji, Mahzarin, 303
Bandura, Albert, 268
Baral, Roberta, 379
Bargh, John, 129
Barker, Roger, 261
Barnum, P.T., 172
Baron, Robert, 63, 269, 284
Batson, Daniel, 62
Baumeister, Roy, 231, 371, 380
Bern, Daryl, 232
Bensley, Lillian, 110
Bentham, Jeremy, 121
Beria, Lavrentiy, 221-223

Berkowitz, Leonard, 248, 260,
Berns, Gregory, 32
Berscheid, Ellen, 23, 223, 225
Bickman, Leonard, 62, 410
Bierbrauer, Gunter, 164
bin Laden, Osama, 240
Bodenhausen, Galen, 302
Bonacci, Angelica, 277
Bond, Charles, 303
Bond, Rod, 37
Boone, Daniel, 26
Bradbury, Thomas, 391
Bradford, John, 167
Bradley, Eleanor, 57, 58
Breckler, Steven, 174
Brehm, Jack, 109, 191, 199, 225, 236, 303,
Bridgeman, Diane, 344
Brock, Timothy, 172, 173
Brown, George S., 300-301
Brown, Paul, 283
Brown, Roger, 262
Bruce, Lenny, 186
Bugelski, Richard, 320
Burger, Jerry, 53
Bush, George H. W., 76,
Bush, George W., 187
Bushman, Brad, 231, 253, 272, 277
Buss, David
Byrne, Donn, 367

Cacioppo, John, 79
Calley, William, 44, 227, 428

- Campbell, Donald, 102
 Campbell, Keith, 231
 Camus, Albert, 180
 Cantril, Hadley, 186
 Carlsmith, J. Merrill, 105, 204, 214, 260
 281, 404
 Carnegie, Dale, 348, 350, 353
 Carnevale, Peter, 338
 Castro, Fidel, 159, 202
 Cavanagh, Brenda, 363
 Chaiken, Shelley, 89, 132
 Chavez, Cesar, 286
 Check, J.
 Cialdini, Robert, 41, 198, 210
 Cicero, 394
 Clark, Kenneth B., 335
 Clark, Margaret, 377, 388
 Cline, Victor, 271
 Clinton, Bill, 77
 Coan, James, 371
 Cochran, Johnnie, 81
 Cohen, Arthur R., 205
 Cohen, Bernard, 126
 Cohen, D.,
 Cohen, Geoffrey, 46, 109, 231
 Cole, Ann, 361
 Collins, Mary Ellen, 331
 Conway, Michael, 219
 Cooper, Joel, 233, 236
 Corcoran, David, 377
 Correll, Joshua, 304
 Costanzo, Mark, 132
 Crandall, Christian, 306
 Crick, Nikki, 258
 Crocker, Charles, 317
 Crocker, Jennifer, 323
 Cronkite, Walter, 244
 Curtis, Rebecca, 368
 Dabbs, James, 275
 Darley, John, 58, 144, 225,
 Davis, Keith, 222
 Davitz, Joel, 283
 Dawes, Robyn, 408,
 de Tocqueville, Alexis, 263
 Dean, John, 28
 Deci, Edward, 212
 Dembo, Tamara, 261
 Deutsch, Morton, 35, 331
 Devine, Patricia, 233
 Diallo, Amadou, 304
 Dion, Karen, 361, 362
 Dittes, James, 36
 Dollard, John, 316
 Donnerstein, Edward, 274
 Douglas, Kirk, 126
 Downs, Chris, 364
 Dubois, W.E.B., 312
 Dukakis, Michael, 76
 Duncan, Birt, 301
 Dweck, Carol, 163, 213
 Eagly, Alice, 88,
 Eastwick, P. W., 360
 Ebbesen, E., 78
 Eccles, Jacquelynne, 306
 Ehrlich, Danuta, 190

- Eichmann, Adolf, 53
 Einstein, Albert, 278
 Eiseley, Loren, 278, 253
 Eisenstadt, Donna, 343
 Eliot, T.S., 78, 84
 Elliot, Rogers, 283
 Elliott, Andrew, 233
 Elms, Alan, 53
 Eshleman, Amy, 297

 Fazio, Russell, 160,161,159
 Fein, Steven, 323
 Feshbach, Norma, 286
 Feshbach, Seymour, 285
 Festinger, Leon, 11, 12, 39,89, 110,
 111,179, 204
 Feynman, Richard, 407
 Field, Peter, 292,
 Fincham, Frank, 403
 Finkel, Eli, 391
 Fischhoff, Baruch, 155, 313
 Fiske, Susan, 123, 296
 Fletcher, Garth, 150
 Floyd, Joanne, 357, 282
 Franklin, Benjamin, 122, 354
 Fraser, Scott, 195
 Freedman, Jonathan, 195, 215, 281
 Freud, Sigmund, 246,
 Frey, David, 297
 Friedman, Thomas, 241
 Frieze, Irene, 372

 Gable, Shelley, 383
 Gaertner, Samuel, 297

 Gandhi, Mohandas K., 278
 Geen, Russell, 254
 Genovese, Kitty, 48, 49, 50, 51, 52, 53,
 56,165,166
 Gentile, Douglas, 272,
 Gentile, Ronald, 272,
 Gerard, Harold, 35, 218
 Gerbner, George, 114
 Gibbons, Rick, 182
 Gibson, Mel, 291
 Gilbert, Daniel, 95, 197
 Gilovich, Thomas, 120
 Ginsberg, Allen, 83
 Gladwell, Malcolm, 38
 Glass, David, 222
 Glick, Peter, 296
 Goering, Hermann, 71
 Golden, Burton, 85,
 Gonzales, Marti, 132
 Goodwin, Doris Kearns, 195
 Gore, Al, 230
 Graham, Billy, 291
 Gray, Patrick, 28
 Greenwald, Anthony, 140, 149
 Griffitt, William, 261
 Gross, Paget, 144
 Grove, Robert, 175
 Grush, Joseph, 76
 Gutierres, Sara, 126

 Haldeman, H.R., 291
 Haley, Alex, 66
 Hamblin, Robert, 280
 Hamburg, David, 251

- Hamilton, David, 145
- Hammock, Georgina, 286
- Haney, Craig, 44
- Harber, Kent, 299
- Harris, Eric, 264
- Harris, Mary, 262
- Harris, Victor, 159
- Hartmann, George, 91
- Harvey, John, 394
- Harvey, O.J., 104, 381
- Hastorf, Albert, 186
- Hatfield, Elaine Walster. *see* Walster, Elaine, 87
- Heath, Linda, 129
- Hebl, Michelle, 295
- Heilman, Madeline, 110
- Heller, Joseph, 55
- Helmreich, Robert, 209
- Henderlong, Jennifer, 212
- Herr, Paul, 162
- Higgins, Tory, 128
- Hitler, Adolf, 27, 162
- Hobbes, Thomas, 246
- Hodgman, John, 80
- Holmes, Oliver Wendell, Jr., 290
- Horton, Willie, 76
- Hovland, Carl, 83, 104
- Hunsberger, Bruce, 372
- Hussein, Saddam, 64, 139, 195, 329
- Inkster, James, 197
- Iyengar, Shanto, 130
- Jacklin, Carol, 258
- Jackson, Jesse, 298
- Jacobs, Janis, 306
- Jacobson, Lenore, 145
- James, LeBron, 79
- Janies, William, 33, 167, 168
- Janis, Irving, 30, 109, 292
- Janoff-Bulman, Ronnie, 314
- Jecker, Jon, 363
- Jenner, Bruce, 86
- Jennings, Helen Hall, 352
- Jervis, Robert, 170
- Johnson, Dennis, 191
- Johnson, Earvin "Magic," Jr., 125
- Johnson, Jeffrey, 270
- Johnson, Lyndon, 247, 258
- Johnson, Roger, 63
- Jones, Carl, 128
- Jones, Edward, 133, 187
- Jones, Jim, 239
- Josephson, Wendy, 269
- Jost, John, 303
- Kahn, Michael, 255
- Kahneman, Daniel, 131
- Kay, Aaron, 226
- Kazmaier, Dick, 185
- Keenan, Patricia, 338
- Keizer, Kees, 41
- Kelley, Harold, 36,
- Kennedy, John F., 186, 356, 357
- Kenrick, Douglas, 126
- Kepner, Richard, 284
- Khrushchev, Nikita, 221-22
- Kiesler, Charles, 50

- Kiesler, Sara, 379
 Kihlstrom, John, 150
 Kinder, Donald, 130
 King, Eden, 298
 King, Martin Luther, Jr., 278
 King, Rodney, 68
 Kirkland, Shari, 328
 Klebold, Dylan, 271, 272
 Kleindienst, Richard, 28
 Klineberg, Otto, 320
 Knox, Robert, 197
 Kohler, Rika, 187
 Koresh, David, 244
 Kropotkin, Peter, 252
 Kruglanski, Arie, 27, 29
 Kulik, James, 262
 Kunen, James, 392
 Kuo, Zing Yang, 247

 Landry, Jack, 184-185,
 Landy, David, 354
 Langer, Ellen, 171
 LaPiere, Richard, 158,
 Latane, Bibb, 58, 59, 60, 61
 Lazarsfeld, Paul, 330
 Le Bon, Gustave, 291
 LeBoeuf, Burney, 251
 Lehman, Darrin, 227
 Leippe, Mike, 206, 343
 Lepper, Mark, 188
 Lerner, Melvin, 313,
 Lerner, Richard,
 Letterman, David, 97
 Leventhal, Howard, 92

 Lewin, Kurt, 261
 Liebert, Robert, 269
 Lincoln, Abraham, 195
 Linder, Darwyn, 374
 Linz, Daniel, 275
 Lippmann, Walter, 300
 Loftus, Elizabeth, 149
 Lombardi, Vince, 252
 Long, Justin, 80
 Lord, Charles, 188
 Lorenz, Konrad, 250
 Lott, Albert, 352
 Lott, Bernice, 361
 Lund, Robert, 29
 Luntz, Frank, 81
 Lyons, Phillip, 364

 Maccoby, Eleanor, 258
 Maccoby, Nathan, 110
 Magruder, Jeb Stuart, 28
 Malamuth, Neil, 274
 Mallick, Shabaz, 265
 Markus, Hazel, 150
 Marlowe, Christopher, 327
 Maslach, C., 78
 Mathewson, Grover, 218
 McAlister, Alfred, 112
 McAuliffe, Christa, 29
 McCain, John, 66
 McCandless, Boyd, 265
 McCombs, Maxwell, 129
 McConahay, John, 345
 McDaniel, Patricia, 259
 McDavid, John, 292

- McFarland, Cathy, 150
 McFarland, Sam, 324
 McGlone, Matthew, 81
 McGuire, William, 111
 McTavish, Jeanne, 408
 Meeus, Wim, 47
 Menninger, William, 253
 Merton, Robert, 308
 Mettee, David, 376
 Meyerowitz, Beth, 132
 Michener, James, 286
 Milgram, Stanley, 51
 Mill, John Stuart, 116
 Miller, Kim, 378
 Miller, Neal, 320
 Miller, Norman, 102
 Mills, Judson, 89
 Mondale, Walter, 161
 Montagu, Ashley, 251
 Morgan, James J., 184,185,186
 Mullen, Brian, 267
 Nader, Ralph, 113
 Nel, Elizabeth, 209
 Nemeroff, Carol, 141
 Nisbett, Richard, 225
 Nixon, Richard, 291
 O'Leary, Michael, 40
 Obama, Barack, 288
 Obuchi, Kenichi, 286
 Olweus, Dan, 282
 Oppenheimer, J. Robert, 84
 Ostrove, Nancy, 365
 Pager, Devah, 293
 Pallak, Michael, 233
 Papageorgis, Dimitri, 111
 Park, Bernadette, 146
 Parke, Ross, 269
 Patterson, Arthur, 254
 Pearson, Karl, 291
 Peters, Mark, 130
 Pettigrew, Thomas, 294
 Petty, Richard, 79
 Pfau, Michael, 76
 Phelps, Michael,
 Phillips, David, 271
 Piliavin, Irving, 61, 63
 Pinker, Steven, 251
 Pittman, Thane, 233
 Pliner, Patricia, 196
 Poussaint, Alvin,
 Prasad, Jamuna, 179,
 Pratkanis, Anthony, 307
 Prince, Phoebe, 258
 Prinstein, Michael, 46
 Pronin, Emily, 124
 Pulitzer, Joseph, 345
 Quinn, Andrew, 35
 Raaijmakers, Quinten, 56
 Rapsom, Richard, 379
 Reagan, Ronald, 140,
 Reed, Walter, 138
 Retton, Mary Lou, 86
 Reynolds, Patrick, 88
 Rholes, William, 128

- Rice, Grantland,
 Richards, Bob, 86
 Richards, Michael, 287
 Richardson, Deborah, 286
 Richeson, Jennifer, 299
 Rintels, David, 115
 Rodin, Judith, 58
 Rodriguez, Alex, 86
 Rosenthal, Robert, 145
 Ross, Lee, 166
 Ross, Michael, 150
 Rothbart, Myron, 146
 Rousseau, Jean-Jacques, 246
 Rumsfeld, Donald, 66
 Rusbult, Caryl, 191

 Sakai, Haruki, 246
 Salmivalli, Christina, 232
 Sanna, Lawrence, 306
 Sapolsky, Robert, 218
 Schachter, Stanley, 43
 Schlenker, Barry, 35
 Schroeder, David, 210
 Schultz, Ed, 73
 Sears, David, 109
 Seligman, Martin, 176
 Semonov, Pavel, 394
 Shakespeare, William, 327
 Shaklee, Harriet, 408
 Sharpton, Al, 288
 Shaw, Donald, 129
 Shaw, George Bernard, 225
 Shelton, Nicole, 299
 Sherif, Muzafer, 318

 Shih, Margaret, 311
 Shipler, David, 345
 Sigall, Harold, 363
 Simmons, Carolyn,
 Simpson, Jeffry, 192
 Simpson, O.J., 60,
 Singer, Jerome, 43
 Singer, Jerry, 178
 Sinha, Durganand, 180, 224
 Sistrunk, Frank, 302
 Smith, Peter, 26
 Snyder, Mark, 150
 Speer, Albert, 16
 Spencer, Stephen, 323
 Spinoza, Baruch de, 376
 Staub, Erwin, 329
 Steele, Claude, 318, 319
 Stein, Richard, 138
 Steinmetz, Julia, 161
 Stephan, Walter, 343
 Sternberg, Robert, 390, 391, 403
 Stewart, Jon, 88
 Storms, Michael, 166, 167
 Suedfeld, Peter, 64
 Sumner, William Graham, 329
 Swann, William, 152, 317
 Swift, Jonathan, 121
 Swim, Janet, 306

 Tajfel, Henri, 143-144
 Tanke, Elizabeth Decker, 375
 Taylor, Shelley, 119, 174, 230
 Thistlewaite, Donald, 137
 Thomas, Margaret, 279, 280

Thurber, James, 13, 28

Tolstoy, Leo, 346

Turner, Judith, 105

Turner, Marlene, 307

Tversky, Amos, 126, 127, 132

Twenge, Jean, 271

Tyson, Neil deGrasse, 320

Veitch, Robert, 261

Walster, Elaine, 87,

Warren, Earl,

Washburn, Sherwood, 251

Watson, Jeanne, 327

Weary, Gifford, 175

Webster, Donna, 27

Weiss, Walter, 83, 84

Westen, Drew, 238

White, Gregory, 368

White, Ralph, 195

Whittaker, James, 103

Wicker, Alan, 152

Willerman, Ben,

Williams, Carol, 158

Woods, George, 4, 6

Word, Carl, 304

Wu, Rui, 110

Wyer, Robert, 302

Zajonc, Robert, 75

Zanna, Mark, 233

Zarantonello, Matthew, 425

Zimbardo, Philip, 24, 78, 103, 207, 267,

Zukier, Henry, 135

ანბანური საძიებელი

- "40 ფუნტი დავიკელი ჯენი ქრეიგის დიეტით!" 99
- 100 პროცენტი სუფთა ასპირინი, 75
- 11 სექტემბერი, 240
- ყურანის დაწვა და, 73
- მასობრივი მკვლელობა და, 244
- ტელევიზიით, 68, 69-70
- 24 საათიანი ახალი ამბები, 73
- აბუგრაიბისციხე, 54
- აკადემიური მოსწრება, 18
- სტერეოტიპები და, 311
- აგრესიის/ძალადობის მიღება, 245
- განედი, 106
- ჯილდო, 38
- ანგარიშვალდებულება, კონფორმულობა და, 35-36
- აცეტამინოფენი, 75
- ადრენალინი, ემოციადა, 43
- აგრესია/ძალადობა ასევე იხილეთ 244- 286
- დანაშაული, სისასტიკე მიმღებლობა, 245
- რეკლამადა, 277-278
- ალკოჰოლიდა 259- 260
- ორაზროვნება და, 335
- ამიგდალა, 257
- ანონიმურობადა, 268
- სტერეოტიპებიშავკანიანებზე, 302-303, 304
- ბონობო, 247
- მოწმეები (დამკვირვებელი)და, 57
- კათარზისი, 253
- გამომწვევი მიზეზები, 257-290
- შიმპანზეს, 247
- კოგნიტური დისონანსი და, 336
- კულტურა და, 347
- განმარტება, 345- 346
- ჩანაცვლებული, 319
- ემპათია, 285-286
- ფრუსტრირება და, 261-264, 265-266
- გენდერული განსხვავებები, 259-260
- იმედი და, 263- 264
- ინსტინქტი და, 246-252
- ლოგიკური გავლენა, 279
- უმდაბლეს ცხოველებში, 247
- მასობრივი კომუნიკაცია და, 268-278
- ნევროლოგიური და ქიმიური გამომწვევი მიზეზები, 257
- ტკივილი და, 260
- ინდივიდუალური პასუხისმგებლობა და, 267
- პორნოგრაფია და, 273-276
- ფსიქიატრიულ საავადმყოფოში, 304
- ხალხის საყურადღებოდ , 276-277
- სასჯელი რაღაცისთვის, 279-282
- შემცირება, 278-288
- ემპათია და, 287-288
- დასჯა და, 279-282
- მიზეზი და, 279

- ჯილდოები და, 283 -285
 უარყოფა, 264-265
 შურისძიება, 255-257
 ჯილდოები და, 283-284
 განტევების ვაცი, 319 -321
 სკოლის ინტეგრირება და, 335-336
 თვითგამართლება, 224-225
 სოციალური განდევნა, 264-265
 სოციალური დასწავლა და, 265-270
 ყველაზე შეგუებულის გადარჩენა, 250-253
 დაცინვა და, 264-265
 ტელევიზიით, 68-69, 115, 268-273
 ტემპერატურა და, 260-261
 ტომები და, 249
 სასარგებლო, 250- 257
 ვიდეო თამაშები და, 271-273
 ქალების წინააღმდეგ, 273-276
 აგრესიული ქმედება, 245
 აგრესიული მოდელები, 282-283
 აგრესიული სტიმული, 266
 ალკოჰოლი, 103- 104
 აგრესია/ძალადობა და, 259-260
 ესქპერიმენტები, 109-110
 ალჟირი, 244
 ალტრუიზმი, 251-252
 ამერიკის სიმსივნის საზოგადოება, 196-197
 ამერიკის ფსიქოლოგთა ასოციაცია, 278
 Amos 'n' Andy, 17
 ამიგდალა
 აგრესია/ძალადობა და, 257
 შებამისობა და, 31
 ანაგრამები, 134
 აღშფოთება
 ავტორიტარული პიროვნებები და, 324
 არჩევნები და, 78
 ეპინეფრინის ექსპერიმენტები, 44
 დარწმუნება და, 79
 ტერორიზმი და, 68
 ანონიმურობა
 აგრესია/ძალადობა და, 268
 ბირთვულიბომბები და, 55
 ანტი სემიტიზმი იხილეთ ებრაელები
 აფორიზმები, დარწმუნება, 81
 არაპეშები, 249
 არგუმენტები ასევე იხილეთ ერთი მხარის არგუმენტები ორივე მხარის არგუმენტების საწინააღმდეგოდ
 კონტრარგუმენტები, 110-111
 არისტოტელე, 14, 83
 არონსონის პირველი კანონი, 22
 აზიელები ასევე იხილეთ ჩინელები; იაპონელების
 სტერეოტიპები, 301
 ქალები , 322
 ასპირინი, 74
 ასტროლოგია, 171-172
 ათლეტები, რეკლამაში, 85-86
 ატომური ბომბები ასევე
 იხ. ბირთვულიბომბები
 ატომური წყალქვეშა ნავები, 83
 ატიტუდები
 დარწმუნება, 113- 114
 მსგავსებები რალაცაში, 366-368

- ტელევიზია და, 115
- ატრიბუციები ასევე იხ.
ფუნდამენტური
- ატრიბუციის შეცდომები
ორაზროვნება და, 306-307
მოწონება და, 355-356
სიყვარული და, 391
სტერეოტიპები და, 305 -307
ქალებში, 307
- აუდიტორია
მასობრივი კომუნიკაცია, 107-113
დარწმუნება, 107-113
პოლიტიკური ორიენტაცია, 108
წინა გამოცდილება, 108-113
ავთენტურობა (სინამდვილე),
ინტიმურობა და, 384, 385- 389
- ავტორიტარული პიროვნებები ასევე
იხ. სახელმწიფოს მეთაურები
ნაკლებობა რაღაცის, 56
როგორც კონსერვატორები, 324
წინასწარგანწყობები და, 323-325
საბჭოთა კავშირში, 324
- ავტობიოგრაფიული მახასიათებლები, 150-
154
ექსპერიმენტები, 151-152
მეხსიერების აღდგენის ფენომენი
და, 151-154
- ავტომობილის ყიდვა
აფრო ამერიკელები და, 293-294
შეუცვლელი, 198
წინასწარგანწყობა, 293-294
ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა,
139 -140
„A&W“ ლუდი, 76
- არჩევნები
რეკლამა და, 76 -77
ბრაზი და, 78
დამოკიდებულების ხელმისაწვ-
დომობა და, 161-162
კოგნიტიური დისონანსი და, 186-
187, 240-242
კონტრასტის ეფექტი, 127
სიმაღლე, 138
გარდაუვალობა და, 226
პრაიმინგი და, 129-130
თვით-გამართლება, 240-242
გულწრფელობა, 14
ტელევიზია და, 76-77
- ატრიბუციის (მიწერის) ფუნდამენტუ-
რი შეცდომა, 164-167
შესაბამისი დასკვნა და, 164
დანაშაული და, 167
ექსპერიმენტები, 164
სიღარიბე და, 166-167
- ადამიანის მკვლევრობა მკვლევრობის
წინააღმდეგ
ამორალური(უზნეო) ქცევა
გადაწყვეტილების მიღება და,
199-200
თვითშეფასება (თვით-
პატივისცემა)და, 229-231
არაადეკვატური გამართლება, 201-216
აცრის ეფექტი, 111-112
სიგარეტის მოწევა და, 111-112
კულტურული ტრუბუნები და, 112
ექსპერიმენტები, 111-112
არასაკმარისი/ნაკლოვანი ჯილდოს
ფენომენი

- განათლება და
ექსპერიმენტები
არასრულწლოვანთა დანაშაული
ალბათობა და, 83-84
ექსპერიმენტები, 104
ჯგუფები და, 36-37
სასჯელი რაღაცისთვის, 15-16
აზრის დამცველი
აერონავტიკის და კოსმოსური
სივრცის კვლევის ეროვნული
სამმართველო (ნასა), 28-30
ახალი ამბები
გადაწყვეტილების მიღება, 69
გავლენა რაღაცის, 71-72
დარწმუნება და, 69-71
სენსაციის მოწყობა, 72
24 საათი, 74
„არცერთი ჩამორჩენილი ბავშვი“, 81
არააგრესული მოდელები, 284-285
აღდგენილი მეხსიერების
ფენომენი(მეხსიერების აღდგენის
ფენომენი)
ავტობიოგრაფიული მეხსიერება
და, 151-154
ფსიქოთერაპია და, 151-152
თვით-დამხმარე წიგნები და, 151
სექსუალური ძალადობა, 151-154
მსხვერპლები და, 153-154
ატრიბუციის ძირეული შეცდომა, 305
არაფერ შუაში მყოფი მოწმეები იხ.
მოწმეების
პროფკავშირები
გაერთიანებები)
აფრო ამერიკელები და, 316
უმცირესობები და, 315-316
ქალები და, 315-316
ბანაობა, 118-119
ბარნუმის ფრაზა, 172
ბეირუთის მძევლების კრიზისი, 73
ბეისბოლის თამაშის მსაჯი, 35
ბიბლია, ჰომოსექსუალობა და, 298
ბიჭები იხ. ბავშვები, გენდერული
განსხვავებები
ბობო თოჯინა, 268
ბოი-სკაუტების ბანაკის
ექსპერიმენტი, 318-319
ბონობო, აგრესია/ძალადობა და, 247
ბოსნია, 322
ბოქსი, 271-271
ბოყინი, კონფორმულობა 42-43, 49
ბრიტანეთის სამაუწყებლო
კორპორაცია, 69
ბულინგი (დაშინება)
ინტერნეტი და, 258-259
თვით-შეფასება და, 231-232
ბურაკუმინი, 320-321
ბავშვები
რეკლამა, 74
სიმალაზე და, 361
თანაბარ სტატუსობრივი
კონტაქტი, 331
დაფასება/კეთილგანწყობა, 352
ფრუსტრაცია და, 261
წინასწარგანწყობა და, 306-307
სოციალური სტატუსი და, 300
ტელევიზია და, 268-271
ბედნიერება
სილამაზე და, 362

- „უდიდესი სიამოვნება ადამიანთა უმრავლესობისთვის“, 121
- სოციალური კონტაქტი და, 231
- ბედნიერების გამოთვლა, 121
- ბირთვული ბომბები, 18, 244
- ანონიმურობა და, 55
- The Day After და, 66
- მოსაზრებები რაღაცის შესახებ, 18
- გაანალიზე ეს, 253
- გადალახვის სტილები, 228
- „გაუპატიურების ბრალდება“, 67
- გადაწყვეტილების ფორმულირება
- მკერდის თვით-შემოწმება და 132-133
- ენერჯის კონსერვაცია და, 131
- ექსპერიმენტები, 131-132
- სოციალური შეფასება და, 131-132
- გადაწყვეტილების მიღება
- პასუხისმგებლობა და, 35 -36
- რეკლამა და, 190
- მიმზიდველობა და, 190-192
- კოგნიტური კონსერვაციზმი და, 156
- კოგნიტური დისონანსი და, 189-192
- დემოკრატიებში, 71
- ჯგუფური აზროვნება და, 30
- ამორალური საქციელი და, 198-200
- გამართლებითი ევრისტიკა და, 142
- ნასას მიერ, 28- 29
- სიახლეებისთვის, 70
- დარწმუნება და, 79
- რომანტიული პარტნიორები და, 191-192
- თვითგამართლება და, 189-192
- სოციალური კოგნიცია და, 119-124
- გაბნევის ეფექტი, 135
- გამორჩეულობა, 122
- განსხვავებულობა
- დესეგრეგაცია და, 323
- ურთერთდამოკიდებულება და, 323
- წინასწარგანწყობა და, 323-324
- განათლება ასევე იხ. სკოლის ინტეგრაცია
- დამოკიდებულებები რაღაცის მიმართ, 331
- კაპიტალიზმი და, 121
- შეჯიბრი და, 317-318
- განმარტება, 87
- არასაკმარისი/ნაკლოვანი ჯილდოს ფენომენი და, 211-213
- ურთიერთდამოკიდებულება, 335
- პროპაგანდა და, 78-81
- გართობა, ტელევიზია როგორც, 70
- გარემო
- ქცევა და, 42
- მოწმეები და, 59
- მტრობა და, 348
- წინასწარგანწყობა და, 348
- გაცვლითი ურთიერთობები, 376-377
- განდევნა იხ. სოციალური განდევნა
- გარეგანი (ექსტერნალური) გამართლება
- ქცევისთვის, 203
- ბუნება, 206

- სიტუაციური ხედვა და, 202
- გრძნობები
- კომუნიკაცია და, 389- 391
- ემოციები და, 43
- გაფილტვრა, 91-92
- გეები იხ. ჰომოსექსუალები, 298
- გენდერული განსხვავებები ასევე იხ. ქალები
- აგრესიით/ძალადობა, 258-259
- კონფორმულობით, 31
- IQ ტესტები და, 292-293
- დარწმუნება და, 292-293
- რეპრეზენტაციული ევრისტიკა და, 136
- რომანტიკული პატრიორე-ბისტვის, 261-262
- გენოციდი, 322- 323
- გიდონი უეინრაიტის წინააღმდეგ, 281
- გოგოები იხ. ბავშვები, გენდერული განსხვავებები
- გლობალური დათბობა, 95-96
- კოგნიტიური დისონანსი და, 234
- შიში რაღაცის, 234
- გულივერის მოგზაურობა (სვიფტი), 126
- გულის ცემა, უარყოფა და, 272
- გავლენა ასევე იხ. სოციალური გავლენა
- მიმზიდველობა და, 89
- სიახლეებით, 72-73
- გამართლება იხ. ექსტერნალური გამართლება, თვითგამართლება
- სისასტიკის, 219-225
- ძალისხმევის, 215-218
- არაადეკვატური, 199-215
- შინაგანი, 201
- „გამოწეულ ლურსმანს ღრმად ჩააჭედებენ“ 37
- გადაწყვეტილების მიღება
- გონებაგახსნილი, 172-173
- განებივრება ბავშვობაში, კონსერვატორები და, 138
- გაუპატიურება, 67
- მსხვერპლის დადანაშაულება და, 316
- რეტროსპექტიული მიკერძოება და. 155
- ინტერნეტი და, 274
- განტევების ვაცი
- აგრესია/ძალადობა და, 319-322
- ბურაკუმინის, 320-321
- მოწმეების მიმართ, 320
- ჩინელების, 320
- იაპონიაში, 320-321
- ებრაელების, 320
- წინასწარგანწყობა და, 319- 323
- გულწრფელობა, არჩევნებში, 14
- გუნდური მოთამაშეები,
- კონფორმულობა და, 15
- გარდამტეხი მომენტები, 38
- გაურკვეველობა ასევე იხ. ორაზროვნება
- მოწმეები და, 61
- კონსერვატორები და, 108
- ექსპერიმენტები და, 60
- ფიზიკურ რეალობაში, 39-40
- „გასაჭირი აერთიანებს მტრებს“, 81

გარდაუვალობა

- კოგნიტური დისონანსი და, 207-208
- არჩევნები და, 206
- წინასწარგანწყობა და, 236
- თვითგამართლება და, 207 -208

დამოკიდებულებები

- ქცევა და, 157-161
- ექსპერიმენტები, 157-158
- ჩვენს თავებში, 157
- წინასწარგანწყობა და, 157
- რწმენები და, 115
- მოწმეები და, 59
- კოგნიტური კონსერვატიულობა, 154
- განათლებისკენ, 324
- შიში და, 96
- იდენტიფიკაცია და, 45
- მასობრივი კომუნიკაცია და, 114-115

მოსაზრებების წინააღმდეგ, 114-115

დამოკიდებულების

- ხელმისაწვდომობა, 160-161
- არჩევნები და, 161-162

დამოკიდებულების (attitude)

- ევრისტიკა, 140
- დასკვენს ფორმულირება და, 130-131
- დათმობა (compliance) ასევე იხ.
- კონფორმულობა

- სიგარეტის მოწევა, 51-52
- ეფექტურობა, 47-48
- მორჩილება და, 52-58
- პერმანენტულობა და, 51
- ძალა და, 49

დასჯა და, 45-48

- ჯილდოები და, 45-48
- სოციალური გავლენა და, 45-46
- სირქარის შეზღუდვით, 49
- ერთსულოვნება და, 50
- დამაკავშირებლები, 38
- დანაშაული
- სილამაზე და, 359- 360
- შავკანიანებზე სტერეოტიპები და, 300 -301
- ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა და, 164
- სტერეოტიპები და, 301
- ტელევიზიით, 105-106
- დეჰუმანიზაცია, 224
- დენიდვიდუალიზაცია, 267
- დემოკრატიები, გადაწყვეტილების მიღება, 71
- დემოკრატები, 108
- დამოკიდებული ცვლადები, ექსპერიმენტებში, 398
- დესეგრეგაცია ასევე იხ. სკოლის ინტეგრაცია,
- განსხვავებულობა და, 352
- ფაზლის მეთოდი და, 343
- წინასწარგანწყობა და, 332-335
- სოციალური ექსკლუზია და, 343
- მეორადი ექტები, 332-335
- დეტროიტის აჯანყებები, 263
- დევიაცია, 26
- კონფორმულობა და, 27
- ღიაბეტი, 82
- დიეტაზე ყოფნა, კოგნიტური დისონანსი და, 236

დისკომფორტი

აგრესია/ძალადობა და, 260-262
 კოგნიტური დისონანსი და, 232-234
 თვითგამართლება და, 232-234
 დისკრიმინაცია იხ. წინასწარგანწყობა
 დისნეის არხი, 74
 დისნეის ფილმები, სილამაზე და, 361
 დაუმტკიცებლობა, 56-57
 დისპოზიციური წინასწარგანწყობა, 315-318
 დისპოზიციური ხედვა, 12
 მოქმედი-
 დამკვირვებლისმიკერძოება, 164
 მე-სთვის სასარგებლო
 მიკერძოება, 170
 დისონანსი იხ. კოგნიტური დისონანსი
 double entendre (ორაზროვნება), 127-128
 დასაქმებულობა
 აფრო ამერიკელები და, 206
 სილამაზე და, 319-320
 წინასწარგანწყობა, 206
 ქალები და, 219
 დასახლისები, 17
 ფემინიზმი და, 9-10
 დამოუკიდებელი ცვლადები,
 ექსპერიმენტებში, 398
 დანაგვიანება, კონფორმულობა და, 40-45
 დაკვირვება, კონფორმულობა და, 40
 დარწმუნების პერიფერიული გზა, 80
 დარწმუნება ასევე იხ. პროპაგანდა
 რეკლამაში, 68

ბრაზი და, 80
 აფორიზმებით, 81
 დამოკიდებულებები და, 95
 მიმზიდველობა და, 80
 აუდიტორია და, 89-96
 რწმენები და, 97
 მთავარი გზა, 80-82
 ეჭვშეუვალისტატიკური
 მონაცემები vs. ცხადი პიროვნული
 მაგალითი, 99-100
 გადაწყვეტილების მიღება და, 80
 განსვლის ზომა, 77-82
 ემოციური გავლენები, 92-97
 საკვები და, 101
 თავისუფლება და, 102-104
 გენდერული განსხვავებები და,
 259-260
 ლოგიკური გავლენები, 92-97
 მასობრივი კომუნიკაცია და, 66-118
 გუნება და, 101
 მკვლელობის სასამართლოზე, 67
 ახალი ამბები და, 68-70
 ერთი მხარის არგუმენტები
 ორივე მხარის არგუმენტების
 საწინააღმდეგოდ, 99-100
 მოსაზრებები და, 114-115
 წარმოდგენის თანმიმდევრობა და,
 133-136
 პერიფერიული გზა, 80-82
 პოლიტიკური ორიენტაცია და, 108
 პოლიტიკაში, 82-83
 ფარდობითობა და, 80
 თვითშეფასება და, 107-108

- ტელევიზია და, 114-116
 დრო და, 100-101
 ქალები და, 259-260
 დამხმარე წიგნები, აღდგენილი
 მეხსიერების ფენომენი და, 149
 დაავადების „ავი სულებით“
 გამოწვევის თეორია, 118
 დამცინავი, აგრესია/ძალადობა და,
 264-265
 დრო, დარწმუნება და, 101-102
- ექვშეუვალისტატისტიკური
 მონაცემები vs. ცხადი პიროვნული
 მაგალითი
 მასობრივ კომუნიკაციაში, 91-92
 დარწმუნებაში, 91-92
 ექსპერიმენტის შემდგომი ინტერვიუ
 , 59
 E.F Hutton, 88
 ეკონომიკური შეჯიბრები,
 წინასწარგანწყობა და, 315-316, 337-
 338
 ეგოცენტრული აზროვნება
 170-173ასევე იხ. თვით-გამართლება
 სახელმწიფოს მეთაურები, 170-171
 მეხსიერება და, 173
 ეგო-დაცვითი ქცევა, 175
 eHarmony, 379
 ემოცია
 ადრენალინი და, 43
 გავლენები, 89-94
 კოგნიტური შინაარსი, 43
 კონფორმულობა და, 42-43, 58
 ეპინეფრინი და, 43
 გ რძნობის კომპონენტი, 43
- მასობრივი კომუნიკაცია და, 89- 94
 ქალები და, 308-309
 ემოციური ინფიცირების, მასობრივი
 კომუნიკაცია და, 71- 74
 ემპათია
 მოქმედი დამკვირვებლის მიკერძოება
 და, 164
 აგრესია/ძალადობა და, 285-286
 მოწმეების, 57-58
 ჯგუფებში, 345-347
 ურთერთდამოკიდებულება და,
 345-347
 წინასწარგანწყობა და, 345-347
 ენერჯის კონსერვაცია, 91-92
 კოგნიტური სიძუნწე და, 125
 გადაწყვეტილების ფორმულირება
 და, 133
 ეპილეფსია, ხალხური საშუალებები,
 138
 ეპილეფსიური შეტევა,
 ესქპერიმენტები, 57
 ეპინეფრინი, 178
 ემოცია და, 43
 ეროსი , 246-247
 ესკალაცია, სამაგიეროს გადახდა და,
 255-257
 ეთიკა, ექსპერიმენტების, 64-65, 407-
 412
 ეთნიკური წმენდა, 244
 ეთნიკური სტერეოტიპები,
 რეპრეზენტაციული ევრისტიკა და,
 136
 ეიფორია, ეპინეფრინის
 ექსპერიმენტები, 43-44
 ეგზისტენციალიზმი , 180

- ექსპერიმენტული მეთოდი, 8
- ექსპერიმენტები
- პასუხისმგებლობის შესახებ, 35-36
 - მოქმედი დამკვირვებლის შესახებ, 164-165
 - ალკოჰოლის შესახებ, 110-111
 - დამოკიდებულება-ქცევის კავშირის შესახებ, 158-159
 - ავტობიოგრაფიული მეხსიერების შესახებ, 150 -151
 - სილამაზის შესახებ, ?
 - ბოი-სკაუტების ბანაკში, 318-319
 - კათარზისის შესახებ, 253- 254
 - სიგარეტის მოწევის შესახებ, 51-52, 92-93
 - სათემო (კომუნალურ) ურთიერთობებზე, 376
 - კომპეტენციის შესახებ, 292-293
 - შეჯიბრის შესახებ, 269-270
 - დადასტურების მიკერძოების შესახებ, 155-156
 - კონტრასტის ეფექტის შესახებ , 162
 - კონტროლი vs. გავლენა, 403-404
 - მოწინავე სტატია, 375
 - ალბათობის შესახებ , 82-83
 - ღირსების კულტურის შესახებ, 250- 251
 - სიკვდილის კვალიფიკაციის პროცედურის შესახებ, 44- 45
 - ექსპერიმენტის შემდეგი ინტერვიუ (debriefing), 65
 - მოვალეობა ცდის პირების/ მონაწილეების წინაშე, 409
 - თვალთმაქცობა, 401-402
 - დასკვნის ფორმულირების შესახებ, 130-131
 - დამოკიდებული ცვლადები, 398
 - ღიზინი, 398-401
 - უთანხმოების შესახებ, 137
 - განსხვავების ზომა და, 102
 - დისონანსის შემამცირებელი ქცევა, 242
 - დასაქმებისა და სილამაზის შესახებ, 359-360
 - ეპილეპსიური შეტევით, 59
 - ეპინეფრინით, 44- 45
 - ეთიკა, 64- 65, 407-412
 - კეთილგანწყობილების შესახებ, 326-327
 - ფუნდამენტური მიწერის შეცდომის შესახებ, 164
 - მატება-კლების თეორია, 373
 - ჯგუფების შესახებ, 20-21
 - დამოუკიდებელი ცვლადები, 398
 - აცრის ეფექტის შესახებ, 96-97
 - არასაკმარისი ჯილდოების ფენომენის, 211-212
 - ურთიერთდამოკიდებულების შესახებ , 333
 - შეუცვლელობის შესახებ, 196
 - არასრულწლოვანთა დანაშაულის შესახებ, 103
 - With lady in distress, 59
 - დანაგვიანების შესახებ, 40-41
 - ბოროტად გამოყენების აღმოჩენები, 413- 415
 - მორჩილების შესახებ, 51-52
 - სიმსუქნის შესახებ, 237-238
 - მასობრივი მკვლევლობების

შესახებ, 244

- პორნოგრაფიის შესახებ, 274
- წინასწარგანწყობის შესახებ, 286
- პირველობის ეფექტის შესახებ, 133
- პრაიმინგის შესახებ, 266
- ციხის მცველების შესახებ, 23
- პატიმრების შესახებ, 24
- შემთხვევითი განაწილების შესახებ, 399
- რეალიზმი, 404
- სიახლის ეფექტის შესახებ, 133
- უარყოფის შესახებ, 175
- სამაგიეროს გადახდის შესახებ, 223
- თვითშეფასების შესახებ, 323
- შოკის გენერატორით, 52
- სიმულაციური ციხით, 24
- სოციალური განდევნის შესახებ, 24
- სპეკულაცია და, 200
- მოსხენებებით, 204
- სწრაფი პაემნების შესახებ, 360
- სტერეოტიპების შესახებ, 366
- ნდობის შესახებ, 86
- გაურკვეველობა და, 169
- ვიეტნამის ომის დემონსტრაციებით, 193
- ექსპერტები
 - კონფორმულობა და, 42
 - დამაკავშირებლები და, 41
 - იდენტიფიკაცია და, 45
- ექსტრავერტები, 155- 156
- სტერეოტიპები და, 156

- „ეს სულ ვიცოდი ეფექტი“ იხ.
- წინდაუხედაობის მიკერძობა, 314
- ერაყში შეჭრა, 66
- კოგნიტური დისონანსი და, 180
- თვითგამართლება და, 195
- ტელევიზია და, 225
- ვიეტნამის ომი და, 252
- ებრაელი მალტიდან, 327
- ებრაელები
 - მსხვერპლის დადანაშაულება, 312
 - წინასწარგანწყობა, 316, 320
 - განტყვევის ვაცად, 320
 - სტერეოტიპები, 315
- ერთიმხარისარგუმენტებიორივემხარისარგუმენტებისსაწინააღმდეგოდ, მასობრივკომუნიკაციაში, 99
- „ეს არ არის ტიპური შედეგი“, 99
- ესპანეთისცივიომი, 112
- ერთობა
 - დათმობა და, 45
 - კონფორმულობა და, 225
 - სასჯელი და, 268
- ვალდებულება
 - კონფორმულობა და, 25
 - თვით-შეფასება და, 223
 - თვით-გამართლება და, 177
- ვენეციელი ვაჭარი, 323
- ვნებანი სიყვარული, 379
- ვირთხები, 91
- ვიდეო თამაშები, აგრესია/ძალადობა და, 271
- ვიეტნამის ომი, 15, 193, 252
- კოგნიტური დისონანსი და, 186

- დემონსტრაციები , 15
ერაყში შეჭრა და, 194
შეუქცევადობა და, 298
თვით-გამართლება და, 295
- ვოლვო, 98
- ვაკო, ტეხასი, 239
- WMDs იხ. მასობრივი განადგურების
იარაღი, 194
- ზღვის სპილოები, 251
- თანმიმდევრობა, 376
- თანაბარ სტატუსობრივი კონტაქტი
ბავშვების მიერ, 331
წინასწარგანწყობები და, 326
სოციალური საცხოვრისი და, 327
- თავისუფლება
მოსაზრებები და, 102-103
დარწმუნებები და, 105-106
დაცვა რაღაცის, 103-105
- თავისუფლების მუზეუმები, 56
„თოფი არ კლავს, ადამიანები კლავენ“,
267
- თავის ტკივილის წამლების ბიზნესი,
75
„თუ სისხლიანი ამბავია, მაშასადამე
მოწინავე სტატიია“, 69
„თქმა დაჯერება“ პარადიგმა, 204
- თვითმიკერძობულობა, 169
ეგოცენტრული აზროვნება , 170
ოპტიმიზმი და, 175
მე-სთვის სასარგებლო
მიკერძობა, 170
- თავის მოტყუება, კონფორმულობა და,
185
- თავის გამჟღავნება, 357
- თვითშეფასება
აზრო ამერიკელები და, 206
ბულინგი, დაცინვა, დამცირება და,
213
კოგნიტური დისონანსი და, 230
ვალდებულება და, 240
კრიტიკა და, 165
სისასტიკე და, 225
ექსპერიმენტები , 241
შიში და, 108
დაკარგვა მოპოვება, 373
ჯგუფის წნეხი და, 26
ამორალური საქციელი და, 199
მოწონება და, 342
ნარცისიზმი და, 231
დარწმუნება და, 237
სკოლის ინტეგრაცია და, 335
- თვითგამართლება და, 233
- თვით სასარგებლო მიკერძობა და, 173
სკოლის დამამთავრებელი კლასის
საუკეთესო მოსწავლეები, 127
- თვითასრულებადი
წინასწარმეტყველება, 145
სილამაზით, 358
სისასტიკე და, 244
მოწონება და, 343
სტერეოტიპები და, 317
ყველაზე შეგუებულის გადარჩენა
და, 250
- თვითშეფასება
აზრო ამერიკელები და, 206-207
აგრესია/ ძალადობა და, 206- 207
კოგნიტური დისონანსი და, 207
მოვალეობა და, 209

- და სისასტიკე, 201
 კულტურა და, 241
 გადაწყვეტილებების მიღება და, 190
 დისკომფორტი და, 234
 ძალისხმევა და, 218
 არჩევნები და, 226
 კეთილგანწყობა და, 326
 შიში და, 389
 სახელმწიფოს მეთაურებთან
 თვითად, 218
 გარდაუვალობა და, 225
 ერაყში შეჭრა და, 194
 შეუქცევადი და, 298
 ლათონოსები და, 302
 წინასწარგანწყობისთვის, 290
 მე-კონცეფცია და, 297
 თვით-შეფასება და, 295
 ვიეტნამის ომი და, 252
 თვითსასარგებლო მიკერძობა, 173-
 176
 დისპოზიციური ხედვა და, 173
 მე-კონცეფცია და, 176
 თვითშეფასება და, 176
 სიტუაციური ხედვა და, 173
 თვითმკვლელობა ასევე. იხ. სამოთხის
 კარიბჭე
 თინეიჯერების მიერ, 72-73
 ტელევიზია და, 72-73
 თინეიჯერები
 სივარეტის მოწვევა, 51
 თვითმკვლელობა, 72
 თანატოსი, 246
 „თვალი თვალისა წილ“, 256
 თეთრკანიანთა უპირატესობის მ
 ომბრეები, 310
 იდენტიფიკაცია
 დამოკიდებულებები და, 45
 მიმზიდველობა და, 49
 ექსპერტები და, 47
 მოსაზრებები და, 45
 სასჯელი და, 47
 ჯილდოები და, 47
 სამართლიანობა, 47
 სოციალური გავლენა და, 45-46
 სიჩქარის ლიმიტებით, 48
 სანდოობა და, 47
 იმიტირებული მოწამვლები, 71
 იმიტირებული თვითმკვლელობა, 72
 „იარეთ ფრთხილად“ ნიშანი, 195
 იმედი, აგრესია/ძალადობა და, 220
 ილუზორული კორელაცია
 კატეგორიზაცია და, 146-147
 შიდსით, 146-147
 სოციალური შეფასება და, 146-
 147
 სტერეოტიპები და, 146-147
 ინდივიდუალისტური საზოგადოებები,
 კონფორმულობა, 37
 ინდივიდუალობა, კონფორმულობა
 და, 26
 ინდივიდუალურად განხილვა,
 კოგნიტური კონსერვატიზმი და, 156
 ინდუსტრიული რევოლუცია, 263
 ინფორმაცია
 ქცევისთვის, 207
 რწმენები და, 209

- კონფორმულობა და, 50
- მასობრივი კომუნიკაციით, 67-68
- სოციალური შეფასება და, 125
- სტერეოტიპები და, 268
- ტელევიზიიდან, 199
- ინსტინქტი, აგრესია/ძალადობა და, 246-247
- ინსტრუმენტული აგრესია, 246
- ინტელექტი
- სტაბილობა, 175
 - მსგავსება და, 359
- ინტერნალური გამართლება, 214
- ინტერნალიზაცია
- მოსალოდნელობა და, 50
 - პერმანენტულობა, 48
 - სოციალური გავლენა და, 43
 - სიჩქარის შეზღუდვებით, 49
- ინტერნეტი, 66
- ბულინგი, დაცინვა, დამცირება და, 259-256
- გაუპატიურება და, 274
- ინტერპერსონალური მგრძობელობა, 345-350
- ინტიმურობა
- ავთენტურობა და, 243
 - კომუნიკაცია და, 365-369
 - სიყვარული და, 376-382
 - ინტროვერტები, 155-156
 - სტერეოტიპები და, 310
- IQ ტესტები,
- გენდერული განსხვავებები და, 259
 - უარყოფა და, 370
- იროკეზები, 249
- იტალიელი ამერიკელები, 330
- იაპონია
- დაბომბვა, 18
 - განტევების ვაცი, 319-320
- იარლიყები, კოგნიტური კონსერვატიზმი და, 156
- ინტელექტუალური სატელევიზიო შოუ (Quiz show), 126
- იოსემიტი, 60
- კეთილმოსურნე სექსიზმი, 296
- კემპინგი, 59-61
- კაპიტალიზმი, 121
- Cartoon Network ტელეარხი, 74
- კასაბლანკა, 229
- Catch 22, 55
- კატეგორიზაცია
- სილამაზის, 364-365
 - ილუმორული კორელაცია და, 145-147
- შიდა ჯგუფები, 146-147
- გარე ჯგუფები, 146-147
 - სოციალური კოგნიცია და, 118-123
- კატეგორიზაცია
- სოციალური კონსერვატიზმი და, 156
 - სტერეოტიპები და, 300-301
 - კათარზისი
 - აგრესია/ძალადობა და, 253-255
- ექსპერიმენტები, 253-254
- კოგნიტური კონსერვატივიზმი
- კოგნიცია იხ. სოციალური კოგნიცია
- დამოკიდებულებები და, 154

- რწმენები და, 154
- გადაწყვეტილების მიღება და, 154
- ინდივიდუალურად განხილვა, 154-155
- იარლიყები, 154
- სოციალური კოგნიცია და, 153-156
- სტერეოტიპები და, 154
- კოგნიტური დისონანსი, 180-239
- კოგნიტური სიძუნწე, 125
- კოგნიტური შინაარსი, ემოციების, 43
- კოლექტივისტური საზოგადოებები, კონფორმულობა, 37
- კოლეჯის თასი, 357
- კოლუმბაინის სროლები, 16
- უარყოფა და, 264-265, 369- 370
- კომფორტი ასევე იხ. დისკომფორტი სტერეოტიპების, 211-212
- კომუნიკაცია ასევე იხ. მასობრივი კომუნიკაცია
- სრულყოფილი სიყვარული და, 391-392
- გრძნობები და, 289-391
- პირდაპირობა, 288-289
- ინტიმურობა და, 284-288
- შეფასება და, 289-391
- კომუნისტები, პროპაგანდა, 113-114
- კომპეტენცია
- სილამაზე და, 363
- ექსპერიმენტები, 354-355
- მცდარობა, 353-355
- მოწონება და, 352-355
- კომპიუტერები, რეკლამა, 32
- კონფლიქტის გადაწყვეტა, სიყვარული და, 383-384
- კონფორმულობა ასევე იხ. პირფერობა; 25- 69
- ნონკონფორმისტები
- პასუხისმგებლობა, 35 -36
- ადაპტირებულობა, 26
- გაურკვევლობა და, 41 , 43
- ამიგდალა და, 32
- ბოყინისას , 40-42, 49
- მიკუთვნებულობა და მოწმეები და, 38-46
- მოწმეები, 57 -65
- კოლექტივისტურ საზოგადოებებში, 37
- ვალდებულება (პასუხისმგებლობა) და, 35
- კულტურა და, 36- 37
- განმარტება და, 18-22
- დევიაცია და, 13
- ემოცია და, 42- 44,
- ექსპერიმენტები, 18-19, 28-29
- ექსპერტები და , 30
- გაზრდის ან შემცირების ფაქტორები, 34 -46
- შიში და, 45
- გენდერული განსხვავებები, 30
- სიკარგე/სიცუდე , 13
- ჯგუფის წნეხი და, 23, 28, 30-31
- ჯგუფებში, 14
- პიტლერი, ადოლფი, 27
- არაადეკვატურობა, 25
- ინდივიდუალისტურ საზოგადოებებში, 37
- ინდივიდუალობა და, 33
- ინფორმაცია და, 36
- დანაგვიანება და, 40
- მოტივაციები, 48
- ჩაურევლობა და, 58

- დაკვირვება და, 58
პიროვნება და, 59
წინასწარმეტყველება რალაცის, 95
წინასწარგანწყობა და, 141
თვით-მოტყუება და, 185
სოციალური გავლენა და, 43
სოციალური სტატუსი და, 138
სოციალური ტენდენციები და, 38
სამხრეთ აფრიკაში, 327
გუნდის მოთამაშეები და, 305
ქურდობა და, 40
ტრაგედია, 58
ერთსულოვნება და, 34
უნიფორმები და, 38
წყლის კონსერვაცია და, 239
უოტერგეიტის დაფარვის საქმე, 291
კონსენსუსი ასევე იხ. ერთსულოვნება,
ცრუ-შედეგის ეფექტი
 ძებნა, 141
კონსერვაცია იხ. ენერჯის
კონსერვაცია, წყლის კონსერვაცია,
239
კონსერვატიზმი იხ. კოგნიტური
კონსერვატიზმი, სოციალური
კონსერვატიზმი, 156
კონსერვატორები
ავტორიტარული პიროვნებები
როგორც, 324
შიდსი და, 119
განებივრება ბავშვობაში და, 138
გაურკვევლობა და, 169
კონცეფციის ხელმისაწვდომობა,
სოციალური შეფასება და, 127
კონსტრუქციული უკუკავშირი, 389
კონსტრუქციული
წინასწარმეტყველება, 148
Consumer Reports, 137
კონტექსტი, სოციალური შეფასება და,
163
კონტრასტის ეფექტები, 125
 არჩევნებში, 287
 ექსპერიმენტები, 309
 სოციალური შეფასება და, 310
კონტროლი
 რალაცის ილუზია vs. გავლენა, 116
კონვენციური სიბრძნე, მეცნიერული
კვლევა და, 20
კოოპერაცია იხ.
ურთერთდამოკიდებულება, 338
კონტარაგუმენტები, რწმენები და, 48
კრიტიკა
 მოწონება და, 114
 თვით-შეფასება და, 127
კულტები ასევე იხ. სამოთხის კარის
კოგნიტური დისონანსი და, 239
კულტურული ტრუზიმები,
ინოკულაციის ეფექტი და, 111
კულტურა
აგრესია/ძალადობა და, 244
სილამაზე და, 358
კოგნიტური დისონანსი და, 232
კონფორმულობა და, 25
წინასწარგანწყობა და, 68
სტერეოტიპები და, 124-138
კეთილგანწყობები
ბავშვები და, 138
ექსპერიმენტები, 151
მოწონება და, 114

- ჯილდოები და, 211
- თვითგამართლება და, 215
- სიტუაციები და, 218
- კანის რეაქცია ელექტრო შოკზე, 235
- კონტროლის ილუზია, 171
- კრიტიკული ევრისტიკა
 დამოკიდებულების ევრისტიკა, 140
 ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა, 136
 გადაწყვეტილების მიღება და, 190
 რეპრეზენტაციული ევრისტიკა, 136
- კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სროლები
 მასიური მკვლელობა და, 244
 ჭორები რაღაცის შესახებ, 221
- კნუტი, 247
- კორეის ომი, 112
- კოლოები, 138
- კეთილშობილი ველური, 246
- კანონის აღსრულების საპრეზიდენტო კომისია, 282
- Lady in distress, ექსპერიმენტები, 59
- ლათინოსები
 თვითგამართლება და, 215-17
 სტერეოტიპები და, 307
- ლეჟანს ხალხები, 249
- ლესბოსელები, შიდა და, 146
- ლევიათანი (ჰობსი), 246
- ლიბერალები, ლოგიკური გავლენები, 91- 103
- ლოგიკური გავლენები,
 აგრესია/ძალადობა და, 246
 ლიბერალები და, 103
 მასობრივ კომუნიკაციებში, 68-73
 დარწმუნებაში, 68-73
 ლოს ანჯელესის ჯანცი, 227,
 ლატარიის ბილეთები, 171
 Lucky Charms, შვრია, 137
 ლინჩის წესით გასამართლება, 267
- მოქმედი-დამკვირვებლის მიკერძობა, 167-171
 დისპოზიციური შეხედულება, 167
 ემპათია და, 167
 ექსპერიმენტები, 168-169
 სიტუაციური ხედვადა, 168
- სოციალურიშეფასებადა 167,
 მოზარდები ასევე იხილეთ
 თინეიჯერები
 სილამაზედა, 358
- მიმზიდველობა ასევე იხ. მოწონება,
 სიყვარული,
 რეკლამა და, 89
 სილამაზის, 361
- ჩარლის ანგელოზები და, 126
 კოგნიტური დისონანსი და, 180
 გადაწყვეტილების მიღება და, 189
 ჯგუფების, 20
 იდენტიფიკაცია და, 45
 გავლენა და
 ურთიერთდამოკიდებულება და, 64
 მოწონება და, 83
 მასობრივი კომუნიკაცია და, 66

- მოსაზრებები და, 70
 დარწმუნება და, 70
 სასჯელი და, 77
 ჯილდოები და, 196
 მოლაპარაკების თამაში
 მიკუთვნებულობა, კონფორმულობა და, 27
 მიკერძობულება ასევე იხ. გამართლებითი ევრისტიკა;
 წინასწარგანწყობა;
 სტერეოტიპები
 სიბრმავე, 124
 ეგოცენტრული აზროვნება, 170
 ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომები, 164
 სილამაზის მხარეს (pro-beauty), 138
 მე-სთვის სასარგებლო მიკერძობა, 170
 სოციალურ კოგნიციაში, 148
 მსხვერპლის დადანაშაულება
 რეტროსპექტული წინასწარმეტყველება, 155
 ებრაელები და, 193
 გარე ჯგუფი, 313
 წინასწარგანწყობები და, 314
 გაუპატიურება და, 314
 საკუთარი თავის ზნეობრივი უპირატესობის შეგრძნება, 312
 მკერდის თვით-შემოწმება, 132
 მოწმის აპათია, 168
 მოწმის ეფექტი, 59
 მთავარი გზა დარწმუნებისკენ, 79
 მეგობრული სიყვარული, 379
 მოწინავე სტატია, 28
 ექსპერიმენტებში, 31
 "მეორე დღეს" (The Day After), 66
 მემკვიდრეობის გადასახადი, 39
 მოტყუება, 150
 მიწისძვრები, 69
 მცდარობა, კომპეტენცია და, 80
 მცდარი მეხსიერების სინდრომი, 151
 მცდარი-თანხმობის ეფექტი, 274
 მეფე-მეთევზე, 270
 მატება-კლების თეორია
 მოწონება და, 342
 სიყვარული და, 347
 მოთამაშეები, შეუქცევადობა და, 370
 მტრული აგრესია, 246
 მტრული სექსიზმი, 296
 მტრობა
 შეჯიბრი და, 315
 გარემო და, 318
 წინასწარგანწყობა და, 318-319
 მიმღებლობის განედი, 106
 მიმანიშნებელი კითხვები, მეხსიერება და, 149
 მოწონება, ასევე იხ. რომანტიკული სიყვარული/პარტნიორები
 მუმზიდველობა და, 191
 ატრუბუტები და,
 სილამაზე და, 358
 რწმენები და, 19
 კომპეტენტურობა და, 212
 კრიტიკა და, 231
 კეთილგანწყობები და, 289
 მატება-კლების თეორია, 373
 სიძლიერე და, 413
 ქება და, 212

- უარყოფა და, 225
- თვითშეფასება და, 231
- თვითასრულებადი წინასწარმეტყველება და, 308
- მსგავსება და, 325
- სოციალური გარიყვა და, 369-370
- სოციალური სტატუსი და, 118
- სიმდიდრე და, 169
- მოტყუება, 150
- მადრიდის დაბომბვები, 18
- მალარია, 95
- მამოგრამები, 38
- მარიხუანა
- ნარკოტიკების ავადმოსმარება და, 79
- საშუალო სკოლის სტუდენტები და, 238
- მასობრივი კომუნიკაცია ასევე იხ. რეკლამა;
- ახალი ამბები; ტელევიზია
- აფრო ამერიკელები და, 206
- აგრესია/ძალადობა და, 115
- დამოკიდებულებები და, 103
- აუდიტორია და, 101-102
- ეჭვშეუვალი სტატისტიკური მონაცემები პიროვნული მაგალითის წინააღმდეგ, 98
- აღბათობა, 120
- შეუსაბამობის ზომა და, 102
- ეფექტურობა რალაცის, 74
- აუდიტორიის მახასიათებლები და, 108
- კომუნიკაციის შინაარსი და, 109
- კომუნიკაციის წყარო და, 106-107
- ემოციური გავლენები, 90-91
- ემოციური კოგნიცია და, 150
- რალაცის შიში, 92
- ინფორმაცია, 173
- ლოგიკური გავლენები, 91
- ბუნება რალაცის, 124
- ერთი მხარის არგუმენტები ორივე მხარის არგუმენტების საწინააღმდეგოდ, 99
- მოსაზრებები და, 100
- პრევენტაციის/წარდგენის თანმიმდევრობა და დარწმუნება და, 101
- პრაიმინგი , 127
- პროპაგანდა და, 66
- მე-კონცეფცია და, 174
- სოციალური დასწავლა და, 265
- წყარო რალაცის, 321
- ტელევიზია და, 361
- სანდობა და, 86
- match.com, 379
- მავერიკები/ნონკონფორმისტები მეხსიერება
- ავტობიოგრაფიული, 150
- ავტობიოგრაფიული მეხსიერება და, 150
- შეთანხმებულობა, 153- 154
- დამახინჯება , 150
- ეგოცენტრული აზროვნება და, 170-171
- ცრუ მეხსიერების სინდრომი, 151
- მიმანიშნებელი კითხვები და, 149
- რეკონსტრუქციული, 149-150
- სელექციური , 190
- სიმართლე, 203
- Morton Thiokol, 29

- MSNBC, 73
- მაიმუნები, 251
- მექსიკელი ამერიკელები, 316
- მინიმალური ჯგუფის პარადიგმა, 147-148
- მკვლელობა, 64- 65
- მოდალური პიროვნება
- მოწმეები და, 102
- მუსლიმები, 241
- ყურანის დაწვა და, 73
- წინასწარგანწყობა, 85
- სტერეოტიპები, 124
- მაი ლაის ხოცვა, 223
- მორჩილება ასევე იხ.
დაუმორჩილებლობა
- ავტორიტატული პიროვნებები და, 323
- მლიქვნელობა და, 47
- ექსპერიმენტები და, 323
- მოსაზრებები რეკლამის სიმართლის შესახებ,
- vs. დამოკიდებულებები, 74
- მიზიდველობა და, 75
- უთანხმოება და, 137
- თავისუფლება და, 212
- იდენტიფიკაცია და, 325
- მასობრივი კომუნიკაცია და, 66
- ბირთვული ბომბების შესახებ, 18
- დარწმუნება და, 23
- მსგავსება, 64
- სანდოობა და, 84
- მასიური მკვლელობა
- ექსპერიმენტები, 84
- კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სროლები და, 220
- სამაგიეროს გადახდა და, 223
- 11 სექტემბერი და, 68
- მშობლები
- ავტორიტატული პიროვნებები და, 324
- ძალა
- მეცნიერება ასევე იხ. ექსპერიმენტები
- ხელოვნება და, 394
- სოციალური ფსიქოლოგია როგორც
- მეცნიერული მეთოდი, 394
- მეცნიერული კვლევა ასევე იხ. ექსპერიმენტები
- წინააღმდეგობები
- კონვენციური სიბრძნე და, 20
- დასჯის შესახებ, 188
- მეცნიერები
- სიგარეტის მოწვევა და, 51
- ალბათობა, 58
- ნაიფური, 121
- მეორადი შეძენა, ქცევა და, 50
- მე-კონცეფცია
- სილამაზე და, 362
- კოგნიტური დისონანსი და, 180-181
- ურჩობა და
- ჰომოსექსუალობა და,, 295
- მასობრივი კომუნიკაცია და, 68
- წინასწარგანწყობა და, 68- 69
- თვითგამართლება და, 177-179
- მე-სთვის სასარგებლო მიკერძობა და, 170
- მეხატი იხ. მეკონცეფცია, 174
- მე-სქემები

- თვითმიკერძობა და, 175
- მსგავსება
- დამოკიდებულებებში, 312
- სილამაზის , 361
- რწმენები და, 112
- ინტელექტი და, 114
- მოწონება და, 114-115
- სიყვარული და, 118
- მოსაზრებებში, 124
- სამართლიანობა და, 300
- მონობა
- მოწვევა იხ. სიგარეტის მოწვევა, 51
- მოსხენებები, ექსპერიმენტები, 64
- „მოჭრიალე ბორბალს დაზეთვა ერგება“, 37
- მითითებაზე დამოკიდებული თვითშეფასება
- მასწავლებლები, ძალა, 114
- მსხვერპლები ასევე იხ. მსხვერპლის დადანაშაულება
- მოწმეები და, 151
- სისასტიკის გამართლება და, 219
- ნასა როგორც, 28
- აღდგენილი მესხიერების ფენომენი და, 151
- მოწყვლადობა, 154
- მასობრივი განადგურების იარაღი (WMDs), 194
- მსოფლიო სავაჭრო ცენტრზე იერიში იხ. 11 სექტემბერი, 68
- მოწმეები
- აფრო ამერიკელები და, 293
- დამოკიდებულებები და, 299-300
- ქცევა და, 362
- სარგებელი , 243
- სისხლი და, 251
- კონფორმულობა და, 327
- პასუხისმგებლობის განაწილება და, 123
- ჩანაცვლების აგრესია, 319
- გადაუდებელი შემთხვევები და, 92
- ემპათია, 312
- გარემო და, 349-351
- მკვლელობა და, 345
- ტიკვილი და, 358
- პირადი პასუხისმგებლობა, 116- 117
- წინასწარ განწყობა და, 218
- განტყვების ვაცი და, 319-320
- გაურკვევლობა და, 39
- მსხვერპლები და, 176
- ძალადობა და, 115
- ნარკოტიკის ავადმობმარება, მარიხუანა და, 47
- ნაგასაკის დაბომბვა, 18, 244
- ნაიფური მეცნიერები, 122-123
- ნარცისიზმი, თვითშეფასება და, 232
- ნასა იხ. აერონავტიკისდაკოსმოსურის ივრცისკვლევისეროვნული
- სამმართველო, გადაწყვეტილების მიღება, 30
- ნაციონალიზმი, 322
- ნიუ იორკი, 61
- ნიკოლოდონი, 74
- ნაიკი, 86
- ნონკონფორმისტები
- შექება რალაცისთვის, 27
- სანქციები რალაცის წინააღმდეგ,

ორაზროვნობა

აგრესია/ძალადობა, 321

ატრიბუციები და, 307

სილამაზე და, 358

შესაბამისობა და, 25, 28

წინასწარგანწყობა და, 289

ორმხრივი

ურთიერთდამოკიდებულება იხ.

ურთიერთდამოკიდებულება, 338

ორმხრივობა, კონფორმულობა და, 26

ოჰაიოს ეროვნული დაცვა, 220

ოპტიმიზმი

ჯგუფური აზროვნებით, 30

თვით-მიკერძობა და, 164

ორიენტირები, სოციალური შეფასება და, 125

პოზიტიური დისკრიმინაცია, 307

პრეზერვატივები, 238

პაემანიიხ. მოწონება,

რომანტიულისიყვარული/

პარტნიორები, 314

პირდაპირობა, კომუნიკაციაში, 316

პირობითი განთავისუფლება

პატიმრის, სტერეოტიპები და, 281

პატრიოტიზმი, 71

პერცეფციები, ქცევა და, 229

პერმანენტულობა, 215

მლიქვნელობა და

ინტერნალიზაცია, 281

პიროვნულ თვისებები, 313

პიროვნული პასუხისმგებლობა, 163

აგრესია/ძალადობა და, 8

მოწმეები და, 57

პიროვნული თვისებები,

პერმანენტულობა, 215

პიროვნების ტესტები, 358

პლაცებო, 43

ძალისხმევის გამართლება, 216

პლეიბოი, 79

პოლიტიკა

ცემა ვილაცის მიერ, 213

სტერეოტიპები შავკანიანებზე და, 18

პოლონელი ამერიკელები, 330

პოლიტიკა ასევე იხ.

კონსერვატორები, დემოკრატები,

არჩევნები, სახელმწიფო,

ლიბერალები, რესპუბლიკელები

შეჯიბრი და, 315

ორიენტაცია რალაცის მიმართ, 77

დარწმუნება, 77- 80

წინასწარგანწყობა და, 287-290

პრაიმინგი და, 127-128

პორნოგრაფია

აგრესია/ძალადობა და, 273-276

ექსპერიმენტები, 274-283

პრავდა, 84

პირველობის ეფექტი, 101-103

ექსპერიმენტები, 105

შთაბეჭდილების ჩამოყალიბება და, 133

შეკავება და, 200

სოციალური შეფასება და, 245

პრაიმინგი

- არჩვენები და, 101
 ექსპერიმენტები , 105
 შიღსი და, 119
 მასობრივ კომუნიკაციებში, 68
 პოლიტიკა და, 81
 სოციალური შეფასება და, 116
 პრინსტონ დორტმუნდის საფეხბურთო
 თამაში, 295
 პატიმრები
 ექსპერიმენტები, 8
 შვებულება, 78
 სიძულვილი, 124
 შეწყალება, 302
 პროპაგანდა
 სილამაზის შესახებ, 366
 კომუნისტების მიერ, 84-85
 განმარტება, 87
 განათლება და, 106
 მასობრივი კომუნიკაცია და, 66-118
 პიგმეების, 249
 პასუხისმგებლობა იხ. პიროვნული
 პასუხისმგებლობა , 267
 პასუხისმგებლობის დიფუზია,
 მოწმეების მიერ, 59, 62
 პირდაპირი საუბარი, 387
 სრულყოფილი სიყვარული, 391
 რწმენები და, 110
 რეკლამა
 აგრესია/ძალადობადა, 214
 ათლეტები, 15
 მიმზიდველობა, 89
 სილამაზედა, 362
 ბავშვებისთვის, 138
 კოგნიტური დისონანსიდა, 186-187
 კომპიუტერებისთვის, 32
 გადაწყვეტილებისმიღებადა, 200-201
 გაბნევისეფექტიდა, 135
 არჩვენებიდა, 78
 დარწმუნება, 71-73
 ტელევიზიით, 69
 ჭეშმარიტება, 34
 რწმენები ასევე იხილეთ
 წინასწარგანწყობა
 შვილის აყვანასთან დაკავშირებით,
 120-121
 დამოკიდებულებები და, 41
 ქცევა და, 42
 კოგნიტური კონსერვატივიზმი და,
 156-157
 კოგნიტური დისონანსი და, 154
 კონტრარგუმენტები და, 110
 ინფორმაცია და, 173
 ინტერნალიზაცია, 45
 მოწონება და, 342
 დარწმუნება და, 79
 წინასწარგანწყობა და, 157
 რიგიდულობა, 49
 მსგავსება, 64
 რეკლამა და
 აგრესია/ძალადობა და, 259
 მიმზიდველობა და, 190- 192
 რწმენები და, 115
 სიგარეტის მოწევა და, 51-52
 კულტები და, 239
 კულტურა და, 240
 გადაწყვეტილების მიღება და, 120
 დისკომფორტი და, 234

დისონანსის შემამცირებელი ქცევა, 187

მცდელობა და, 78-79

არჩევნები და, 78

მაგნიტური რეზონანსის ფუნქციური ტომოგრაფია (fMRI), 33

გლობალური დათბობა და, 95-96

ჰალე-ბოპის მკვლევლობები და, 185
შიდსი და, 146-147

ჰომოსექსუალობა და, 298

გარდაუვალობა და, 226

ერაყზე თავდასხმა და, 194

მოტივაციური ეფექტი, 235

რადაცის საჭიროება, 249

ფსიქოლოგიური ეფექტები, 317

სიამოვნება და, 334

პრაქტიკული გამოყენება, 173

წინასწარგანწყობა და, 293

პრინსტონ-დორტმუნდის თამაში, 295

სასჯელი და, 268

ქცევის შემცირება, 250

მე-ს კონცეფცია და, 56

თვით-შეფასება და, 231-232

ქვეცნობიერი და, 187

ვიეტნამის ომი და, 193

წყლის კონსერვაცია და, 239

რეტროსპექტიული მიკერძობა, 155

„როგორ შევიძინოთ მეგობრები და როგორ მოვახდინოთ გავლენა ადამიანებზე“ (კარნეგი), 348

რეინოლდსის თამბაქოს კომპანია, 88

რასა ასევე იხ. აფრო ამერიკელები, აზიელები, დესეგრეგაცია

წინასწარგანწყობა და, 293

დამაკნინებელი რასობრივი ეპითეტი, 328

სეგრეგაცია და, 328-327

რაციონალობა/ირაციონალობა ქცევის, 189

რეალიზმი ასევე იხ. ფიზიკური რეალობა; სოციალური რეალობა

ექსპერიმენტებში

რეკონსტრუქციული მეხსიერება, 148

რელატიური აგრესია, 282

რელატიური დეპრივაცია, 324

რეპრეზენტაციული ევრისტიკა, 136

რესპუბლ, 165- 166

რომანტიული სიყვარული/პარტნიორები

გადაწყვეტილების მიღება და, 69

გენდერული განსხვავებები, 260

სცენარები და, 273

რუანდა, 244

რასა და, 271

„რატომ არ უნდა მიეცეთ თინეიჯერებს მანქანის მართვის უფლება.“ 109

რენტგენი, 92

სპორტსმენები რეკლამაში, 86

სააბაზანოები

სილამაზე

მოზარდები და, 270

რეკლამა და, 277

ორაზროვნება და, 335

მიმზიდველობა და, 190-192

კატეგორიზაცია, 146

- ბავშვები და, 138
 კომპეტენტურობა და, 306
 დანაშაული და, 167
 კულტურა და, 347
 დისნეის ფილმები, 361
 დასაქმებულობა და, 360
 ექსპერიმენტები, 318
 ბედნიერება და, 361
 მოწონება და, 342
 წინასწარმეტყველება და, 145
 პროპაგანდა, 78- 79
 რეპრეზენტაციული ევრისტიკა და, 136
 ჯილდოები და, 283
 მე-ხატები, 19
 თვით-ასრულებადი წინასწარმეტყველება, 145
 მსგავსებები, 365
 სტერეოტიპები, 311
 ტელევიზიები და, 114
 ქალებში , 371
 სილამაზის სალონები, 38
 სადღესასწაულო კვება, 18
 სისხლი, მოწმეები და, 251
 სიკვდილით დასჯა, 45
 სიცხადე ასევე იხ. ბუნდოვანება, 97
 საქველმოქმედო ღონაძიები, 262
 ფრუსტრაცია და, 262
 სიგარეტის მოწვევა
 ქცევა
 კოგნიტური დისონანსი და
 მლიქვნელობა
 ექსპერიმენტები
 შიში და
 აცრის ეფექტი და
 მეცნიერები და
 თინეიჯერების მიერ
 სანდოობა
 სამოქალაქო უფლებების მოძრაობები
 სათემო უერთიერთობები
 სრულყოფილი სიყვარული
 კომუნიკაცია და
 პირდაპირი საუბარი და
 სიმინდის გადამამუშავებელთა
 ასოციაცია
 სიმინდის შაქარი
 საწინააღმდეგო დამოკიდებულების
 ადვოკატირება
 სიგიჟე
 სარწმუნოობა ასევე იხ. ექსპერტები;
 სარწმუნოობა, 102-103
 რეკლამა და, 100-101
 აფრო ამერიკელების, 293-294
 შეუსამობის ზომა და, 102
 ექსპერიმენტები, 103-105
 ინტერნალიზაცია და, 281
 არასრულწლოვანთა დანაშაული, 103
 მასობრივ კომუნიკაციაში, 105- 106
 სიბოროტე სისასტიკე
 გამართლება რაღაცის, 224
 ციხის მცველების, 23
 სისწორე და, 44
 თვითშეფასება , 229
 თვითასრულებადი
 წინასწარმეტყველება და, 145
 თვითგამართლება და
 სასიკვდილო განაჩენი , 45
 სიკვდილით დასჯისპროცედურის

- კვლევა, 99
- სატყუარები, 125
- საგანგებო სიტუაციები, მოწმეები და, 125
- საჭმელი, დარწმუნება და, 206
- სახელმწიფო
- დაფინანსება ვილაცის მიერ, 201
 - ძალა, 216
- სილაამაზე და, 322
- სოციალური კონტაქტი და, 231
- სიძულვილი
- სიყვარული და, 347
 - პატიმრების, 24
- სახელმწიფოს მეთაურები
- ეგოცენტრული აზროვნება, 170-173
 - თვით-გამართლება რალაციით, 177
- სამოთხის კარი, 239
- სიმაღლე, არჩევნებში, 138
- საგზაო პატრული, 72
- საშინაო საქმეები, 159
- სატელევიზიო რეკლამები, 74
- სამსახურეობრივი გასაუბრება
- აზრო ამერიკელები და
- ჰომოსექსუალობა და
- წინასწარგანწყობა
- სარეცხის დამარბილებელი
- სიცოცხლე და სიკვდილი, სოციალური გავლენა და
- სიყვარული ასევე იხ. რომანტიული
- სიყვარული/პარტნიორები
- ატრუბუციის პრეცესი და
- დეფინიცია
- მატება-კლების თეორია და
- და სიძულვილი
- ინტიმურობა და
- სიახლოვე და
- მსგავსება და
- სიტუაციები და
- საერო რეალიზმი
- სიშიშველე
- სიმსუქნე
- ექსპერიმენტები
- ფრუქტოზის მაღალი შემცველობის მქონე სიმინდის სიროპი და
- წინასწარგანწყობა და
- სიამოვნება, კოგნიტიური დისონანსი და
- სიღარიბე
- ფრუსტრაცია და
 - ატრუბუციის ფუნდამენტური შეცდომა
- საპრეზიდენტო არჩევნები იხ. არჩევნები
- სილაამაზისადმი მიკერძობა
- სიმამაციის სახეები (კენედი)
- სიახლოვე, სიყვარული და
- საზოგადოების ყურადღება, აგრესია/ძალადობა
- სოციალური საცხოვრისი, თანაბარი სტატუს კონტაქტი და
- საზოგადოებრივი აზრი (ლიპმანი)
- სასჯელი
- აგრესიისთვის/ძალადობისთვის მიმზიდველობა და
- ქცევა და
- კონგიტიური დისონანსი და
- მლიქვნელობა და
- იდენტიფიკაცია და

უკმარისობა	სიტუაციური წნეხი
არასრულწლოვანთა დანაშაულისთვის	სიტუაციური ცვლადები
უარყოფა როგორც	სიტუაციური ხედვა
მეცნიერული კვლევა	მოქმედი დამკვირვებლის მიკერძოება
ერთობა და	და
სიახლის ეფექტი	გარეგანი გამართლება და
ექსპერიმენტები	კეთილგანწყობა და
შეკავება და	სიყვარული და
სამაგიეროს გადახდა, აგრესია/	ქება და
ძალადობა და	თვითსასარგებლო მიკერძოება და
სამართლიანობა	სტერეოტიპები და
სისასტიკე და	საშინელებათა ფილმები
იდენტიფიკაცია და	სლაიდერები, აზრის შემცვლელები
მსგავსება და	სოციალური კოგნიცია
სკოლისინტეგრაცია	დამოკიდებულებები, რწმენები და
აგრესია/ძალადობა და	ქცევა
შეჯიბრი და	ავტობიოგრაფიული მეხსიერება
ურთიერთდამოკიდებულება და	მიკერძოებები
თვითშეფასება და	კატეგორიზაცია და
სცენარები	კოგნიტური კონსერვატიზმი და
სეგრეგაცია ასევე იხ. დესეგრეგაცია	კონსტრუქციული
Seinfeld, 287	წინასწარმეტყველებები და
სელექციური ყურადღება	კონტექსტი და
სელექციური მეხსიერება	გადაწყვეტილების მიღება და
საკუთარი თავის ზნეობრივი	გამართლებითი ევრისტიკა და
უპირატესობის შეგძნება, მსხვერპლის	რეკონსტრუქციული მეხსიერება და
დადანაშაულება და	სოციალური შეფასება და
სენსაციის მოწყობა, ახალი ამბებით	სტერეოტიპები და
სექსიზმი იხ. ქალები	სოციალური კონსერვატიზმი,
სექსუალური ძალადობა, აღდგენილ	კატეგორიზაცია
მეხსიერების ფენომენში	და
სექსუალური ძალადობა იხ.	სოციალური კონტაქტი, ბედნიერება
გაუპატიურება	და
სიმულაციური ციხე, ექსპერიმენტები	სოციალური გარიყვა იხ. ასევე გარე

ჯგუფები	როგორც მეცნიერება, 395
აგრესია/ძალადობა და	სოციალური რეალობა, 173
მოლოდინი	სოციალური როლები, ქცევა და, 165
სიცივე და	სოციალური სტატუსი ასევე იხ.
დესეგრეგაცია და	თანაბარი სტატუსის კონტაქტი
ექსპერიმენტები	ბავშვები და, 138
მოწონება და	კონფორმულობა და, 42
სოციალური იდენტობები,	მოწონება და, 342-343
სტერეოტიპები და	წინასწარგანწყობა და
სოციალური გავლენა	რეპრეზენტაციული ევრისტიკა და,
მლიქვნელობა და	136
კონფორმულობა და	სტერეოტიპები და, 136
იდენტიფიკაცია და	ქალები და, 219
ინტერნალიზაცია და	სოციალური ტენდენციები,
სიცოცხლე და სიკვდილი და	კონფორმულობა და, 38
პასუხები	სამხრეთ აფრიკა, 327
სოციალური შეფასება	აფრო ამერიკელები , 328
მოქმედი დამკვირვებლის მიკროძოება	კონფორმულობა , 31
და	წინასწარგანწყობა , 157
კონცეფციის ხელმისაწვდომობა და	საბჭოთა კავშირი, 170
კონტექსტი და	ავტორიტარული პიროვნებები, 324
კონტრასტის ეფექტები და	სიჩქარის შეზღუდვები, 49
გადაწყვეტილების ფორმირება და	გავლენები, 71
ილუზორული კორელაცია და	სწრაფი პაემანები, ექსპერიმენტები,
ინფორმაცია და, 36	360
პირველობის ეფექტი და	სტატუსი იხ. თანაბარი სტატუსის
პრაიმიინგი და	კონტაქტი, სოციალური სტატუსი
ორიენტირები და	სტერეოტიპები
სოციალური დასწავლა	აკადემიური მოსწრება და, 18
აგრესია/ძალადობა და	აფრო ამერიკელები და, 293-294
მასობრივი კომუნიკაცია და	აზიელები და, 286
ტკივილი და	ატრიბუციები და, 238
სოციალური ფსიქოლოგია, 392	სილამაზის
განმარტება 390	ქცევა და

- მიკერძობის სიბრმავე და
 კატეგორიზაცია და
 ჩინელები და
 კოგნიტური კონსერვატიზმი და
 კომფორტი
 დანაშაული და
 კულტურა და
 ევექტები
 მოხუცების
 მოლოდინები და
 ექსპერიმენტები
 ექსტრავერტები და
 ადამიანის ბუნება
 ილუზორული კორელაცია და
 ინფორმაცია და
 ინტროვერტები და
 ებრაელები და
 ცოდნა და
 ლათონოსები და
 მუსულმანები და
 შეწყალება და
 წინასწარგანწყობა და
 თვითასრულებადი
 წინასწარმეტყველება და
 სიტუაციური ხედვა და
 სოციალური კოგნიცია და
 სოციალური იდენტობები და
 სოციალური სტატუსი და, 300
 ტელევიზიით, 199
 ქალების, 219
 სტერეოტიპების საფრთხე, 309-310
 სტიმული, 266
 აგრესიისთვის/ძალდობისთვის, 250
 შიშისთვის, 255- 256
 სუდანი, 244
 სუნიტები, 322
 სუპროქსინი, 44
 სათამაშო სამზარეულოს კომპლექტი
 , 16
 სილოგიზმები, 141
 სასიყვარულო სამკუთხედი, 274
 სანდოობა
 სიგარეტის მოწევა და, 111
 ექსპერიმენტები , 44
 იდენტიფიკაცია და, 45
 მასობრივი კომუნიკაცია და
 მოსაზრებები და
 სიმართლე/გულმართალობა
 რეკლამაში, 74
 მეხსიერების, 149
 სკოლის დამამთავრებელი კლასის
 საუკეთესო მოსწავლეები,
 თვითშეფასება,
 127
 სიმდიდრე, მოწონება და, 116
 სატელეფონო საუბრის მოსასმენი
 მოწყობილობები
 ტვინის გამორეცხვა, 113
 ტელევიზია და, 69-70
 ტომოგრაფია იხ. ფუნქციური
 მაგნიტო-რეზონანსული ტომოგრაფია,
 33
 ტკივილი
 აგრესია/ძალადობა და, 244
 მოწმეები და, 57

- სოციალური დასწავლა და, 265
- ტელევიზია
- რეკლამა, 277-278
- აგრესია/ძალადობა
- დამოკიდებულებები და, 331
- სიმაღლე და, 361
- ბეირუთის მძევლების კრიზისი, 73
- რწმენები და, 97
- ბავშვები და, 138
- დანაშაული, 167
- ხნიერიდა, 151
- არჩევნები, 49
- როგორც გართობა
- ინფორმაცია საიდანდაც, 36
- ერაყში შეჭრა და, 66
- მასობრივი კომუნიკაცია და, 268-269
- უმცირესობები, 315-316
- მკვლელობა და, 81
- მკვლელობის სასამართლო, 80
- დარწმუნება და
- 11 სექტემბერი, 240
- სტერეოტიპები, 331
- თვითმკვლელობა და, 72
- ტემპერატურა, 370
- აგრესია/ძალადობა და
- სოციალური გარიყვა და, 370
- ტერორიზმი, 74
- ბრაზი და, 90
- შიში80-81
- ყურანის დაწვა და, 73
- ტესტოსტერონი, 250
- ტეტანუსის ნემსები, 94
- ტომები 300
- აგრესია/ძალადობა და, 316
- ტაილენოლით მოწამვლა, 370-371
- “უცხოთა ქვეყანა”, 346
- უთანხმოება ასევე იხ. კონფლიქტის გადაწყვეტა
- ექსპერიმენტები, 137
- მოსაზრებები, 114
- უფროსები
- სტერეოტიპები, 145-146
- ტელევიზია და, 115
- უკუკავშირი, კონსტრუქციული, 388
- „უდიდესი სიამოვნება ადამიანთა უმრავლესობისთვის“, 121
- ურთიერთდამოკიდებულება მიმზიდველობა და, 190-191
- განსხვავებულობა და, 259
- განათლებაში, 106
- ემპათია და, 285-286
- ექსპერიმენტები, 111
- ჯგუფების, 36
- წინასწარგანწყობა და, 293
- ჯილდოები, 283-284
- სკოლის ინტეგრაცია და, 335
- უმცირესობები
- საწინააღმდეგო დამოკიდებულების ადვოკატირება, 206
- წინასწარგანწყობა რალაცის მიმართ, 293-294
- ტელევიზიაში, 200
- გაერთიანებები და, 323
- ურჩობა
- უხამსობისა და პორნოგრაფიის შემსწავლელი საპრეზიდენტო

- კომისია, 282
- უარყოფა
- აგრესია/ძალადობა და, 244-245
- კოლუმბაინის საშუალო სკოლის სროლები და, 16
- ექსპერიმენტები, 44
- fMRI და, 33
- ჯგუფებიდან, 147
- გულისცემა და, 370
- IQ ტესტები და, 292-293
- მოწონება და, 114
- როგორც სასჯელი, 15-16
- უგანდა, 263
- უნიფორმები, კონფორმულობა და, 38
- უოტერგეიტის დაფარვის საქმე, 291
- კონფორმულობა , 35
- უოტის აჯანყება, 277
- უთითებს კარების გარშემო ნაპრალებზე და ღრიჭობის ამოვსება, 98
- F სკალა, 323
- felicific calculus (ბედნიერების გამოთვლელი), 121
- ფანატიზმი იხ. წინასწარგანწყობა, 241
- ფარული კამერა, 58
- ფარული მოტივები, ქება და, 351
- ფარისეველობა
- ფაშისტები
- ფემინიზმი, დიასახლისები და, 17
- ფესვები, 66
- ფეხი კარში ტექნიკა, 196
- ფორმირება იხ. გადაწყვეტილების ფორმირება, 133
- ფრიდონია, 42
- ფრუსტრაცია, 261
- აფრო ამერიკელები და, 293- 294
- აგრესია/ძალადობა და, 273-274
- საქველმოქმედო შემოწირულობები და
- ბავშვები და, 331
- სილარიბე და, 166-167
- ფუნქციური მაგნიტო-რეზონანსული ტომოგრაფია (fMRI) 370
- კოგნიტური დისონანსი და, 180- 181
- უარყოფა და, 370
- ფრუქტოზის მაღალი შემცველობის მქონე სიმინდის სიროპი, 82
- ვაზლის მეთოდი, 343
- დესეგრეგაცია და, 323
- ფიზიკური მიმზიდველობა იხ. სილამაზე, 358
- ფიზიკური რეალობა
- დარწმუნებულობა, 83
- გაურკვეველობა, 108
- ფსიქიატრიული საავადმყოფო
- აფრო ამერიკელები, 293-294
- აგრესია/ძალადობა
- ფსიქოზი, 23
- ფსიქოთერაპია, აღდგენილი მეხსიერების ფენომენი და, 151
- ქცევა
- ატიტუდები და, 114
- ექსპერიმენტები, 116-117
- ჩვენს თავებში

- წინასწარგანწყობა და, 141
- რწმენები და, 178-179
- მოწმეების, 179
- სიგარეტის მოწვევით, 180
- პირფერობით, 65
- სიგიჟე და, 224- 225
- ეგო-დაცვითი, 187
- გარემო და, 189
- ექსტერნალური გამართლება , 203
- შიში და, 244
- ამორალური, 322-323
- ინფორმაცია რალაცისთვის , 327
- აღქმები და, 187
- სასჯელი და , 192
- რაციონალობა/ირაციონალობა. 189
- მეორადი შექმნა და, 50
- თვით-შეფასება , 108-109
- სოციალური როლები და, 165
- სტერეოტიპები და, 293
- ქრისტიანები, 79, 322
- ქონების გადასახადი, 81
- ქარიშხალი კატრინა,
წინასწარგანწყობა და, 294
- ქარიშხლები, 96
- ქუჩაზე უყურადღებოდ გადასვლა, 39
- ქება
- გადაჭარბებული, 253- 254
- მოწონება და, 268-270
- სიტუაციები და, 273
- ფარული მოტივები და, 351
- ქურდობა, კონფორმულობა და, 40
- ქვეცნობიერი, დისონანსის
შემამცირებელი ქცევა, 187
- ქალები ასევე იხ. დიასახლისები
- პოზიტიური დისკრიმინაციადა, 307
- აგრესია/ძალადობა წინააღმდეგ, 246
- აზიელები, 285-286
- ატრიბუციები , 305-307
- სილამაზე, 358
- ემოცია და, 378-379
- დასაქმებულობა და
- ფემინიზმი და, 17
- დარწმუნება და, 23-24
- წინასწარგანწყობა, 68
- სოციალური სტატუსი და, 137-138
- სტერეოტიპები და, 143-144
- პროფკავშირები და, 316
- „ღირსების კულტურა“, 249
- ლამის კლუბები, 289
- ლამის ქოთანნი, 118
- ლვინო, 126
- ღირებულებები, 214
- ღორების ყურის ფიასკო , 356
- ღორის გრიპი, 96
- ყურადღება
- აგრესია/ძალადობა რალაცისთვის,
248-249
- შემცირება, 105
- სელექციური , 190
- ყურანის დაწვა, სექტემბერი 11 და, 73
- ყველაზე შეგუებულის გადარჩენა,
 აგრესია/ძალადობა და, 250- 253
- შეჯიბრი და, 254
- თვითასრულებადი
- წინასწარმეტყველება და, 251
- „ყოველ წუთს თითო სულელი

- იბადება, 172
- ყვითელი ციებ-ცხელება, 138
- შავები იხ. აფრო-ამერიკელები, 224
- შეძენილი იმუნოდეფიციტის სინდრომი, , 235- 236
- შვილის აყვანა, რწმენები რაიმე საკითხზე, 120- 121
- შიდსი იხილეთ იმუნოდეფიციტური ვირუსი, 236
- შიში და, 151
- შიმპანზეები
 აგრესია/ძალადობა, 358- 359
 ალტრუიზმი, 392
- შეჯიბრი
 განათლება და, 393
- ექსპერიმენტები
 მტრობა და, 289
- წინასწარგანწყობა და, 286
- სკოლის ინტეგრაცია და, 335- 336
- ყველაზე შეგუებულის გადარჩენა და, 250-251
- შესაბამისი დასკვნა
 ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა და, 157
- შეუსაბამობის ზომა, 102
 სარწმუნოება და, 102- 104
 ექსპერიმენტები, 99
 მასობრივი კომუნიკაცია და, 112
 დარწმუნება და 116 -117
- შიში
 იერიშების , 302
 დამოკიდებულებები და, 311
 ქცევები და, 315
- სიგარეტის მოწევა და, 111-112
- კონფორმულობა და, 315
- კონსერვატორები და, 108-109
- გლობალური დათბობის, 228
- მასობრივ კომუნიკაციაში, 107
- თვითშეფასება და, 108
- თვითგამართლება და, 178-179
- სტიმული რალაციისთვის, 178
- ტერორიზმის, 248
- შემწვარი კალიები, 206
- შიდსი
 კოგნიტური დისონანსი და, 180-182
 ილუზორული კორელაცია , 145
 ლესბოსელები და, 288
 პრევენცია, 236-237
 პრაიმინგი და, 126-128
- შიმშილი, 180
- შთაბეჭდილების ფორმირება, პირველობის ეფექტი და, 133
- შეუსაბამო სიმართლე
- შიდა ჯგუფები
 კატეგორიზაცია და, 143
 ფავორიტიზმი, 146- 147
- წინასწარგანწყობა და, 236
- შეჩერება, პირველობის ეფექტი და, 102
- შეუქცევადი
 ავტომობილის ყიდვა და, 198
 გადაწყვეტილების მიღებაში, 229
- ექსპერიმენტები , 230
- შეფასებაიხ. სოციალური შეფასებაკომუნიკაცია და, 365-366
- შიკრიკის მოკვლა, 186
- შემთხვევითი დავალებები,

- ექსპერიმენტებში, 250
- შეცდომის მეფობა, 145
- შესაბამისობა, დარწმუნება და, 180
- შეკავება, სიახლის ეფექტი და, 133
- შიიტები, 73
- შოკის გენერატორი, 56
- ჩელენჯერი, 28
- ჩემპიონი, 266
- ჩარლის ანგელოზები, 126
- ჩინელები
 განტევების ვაცი, 319
 სტერეოტიპები, 316-318
- მემარჯვენე ქრისტიანი, 79
- ჩამტვრეული ფანჯრების თეორია, 42
- ჩაკეტილი აზროვნების მქონე, 172
- ჩანაცვლების აგრესია,
 მოწმეების მიმართ, 315
- ჩაურევლობა, კონფორმულობა და, 58
- ჩრდილოეთ კორეა, 170
- ჩრდილო-დასავლეთის სიცოცხლის
 სადაზღვევო კომპანია, 76
- ჩამაგონებელი დაკითხვა, 149
- ცივი, სოციალური გარიყვა და, 349
- ცივი ომი, 112
- ციხის მცველები
 სისასტიკე, 23
 ექსპერიმენტები, 50-51
- „ძვირფასო ჯეინ“ წერილი, 15
- ძალისხმევა
- კოგნიტური დისონანსი და, 207-210
- გამართლება რალაცის, 207-210
- თვითგამართლება და, 207-210
- ძია ჩარლის ფენომენი, 46
- ძალა
- მლიქვნელობა და, 47
- სახელმწიფოს, 47
- მოწონება და, 342
- მშობლების, 47
- წინასწარმეტყველება, 20
- მასწავლებლების, 47
- ძალადობა იხ. აგრესია/ძალადობა, 73
- წონის შემცირება და, 236
- წინასწარგანწყობის ბუნება
 (ოლპორტი), 290
- წყალსადენის სისტემა, 316
- წინასწარმეტყველება
 ასევე იხ. რეტროსპექტული
 მიკერძობა; თვითასრულებადი
 წინასწარმეტყველება
 სილამაზე და, 358
 კონფორმულობის შესახებ, 25
 ძალა, 34
- წინასწარგანწყობა, 287-345
- აზრო ამერიკელების წინააღმდეგ, 293
- გაურკვევლობა და, 169
- დამოკიდებულება-ქცევის კავშირი და,
 156
- ავტორიტატული პიროვნებები და, 323
- ავტომობილის ყიდვა და, 198
- რწმენები და, 115
- ფანატიზმი და, 241
- მსხვერპლის დადანაშაულება და, 316

- მოწმეები და, 151
 გამომწვევი მიზეზები, 257
 ბავშვები და, 331
 კოგნიტური დისონანსი და, 189
 შეჯიბრი და, 317
 კონფორმულობა და, 35- 36
 კულტურა და, 347
 განმარტება , 390
 დესეგრეგაცია და, 323
 დისპოზიციური, 167
 მრავალფეროვნება და, 187
 ეკონომიკური შეჯიბრი და, 326
 ემპათია და, 167-168
 დასაქმებულობაში, 360
 გარემო და, 318-319
 თანაბარი სტატუსის კონტაქტი და, 331
 ექსპერიმენტები , 116- 117
 ჰომოსექსუალობა და, 83-84
 მტრობა და, 289
 ქარიშხალი კატრინა და, 294
 გარდაუვალობა და, 225
 შიდაჯგუფები და, 321
 ურთიერთდამოკიდებულება და, 335
 ებრაელების წინააღმდეგ, 320
 სამსახურებრივ გასაუბრებებზე, 295
 უმცირესობების მიმართ, 315-317
 მრავალი ფორმა და, 293
 მუსლიმების წინააღმდეგ, 241
 სიმსუქნე და, 237
 პოლიტიკა და, 288
 რასა და, 271
 რედუქცია, 180
 დესეგრეგაცია და, 323
 ემპათია და, 287
 თანაბარი სტატუსის კონტაქტი და, 331-332
 გარდაუვალობა და განტევების ვაცი და, 319
 მე-კონცეფცია და, 297
 თვითგამართლება, 224
 სოციალური სტატუსი და, 300
 სამხრეთ აფრიკაში, 327
 სტერეოტიპები და, 311
 ჩახშობა, 299
 ქალების წინააღმდეგ, 306
 წინააღმდეგობის თეორია, 109
 წყალქვეშა გემები, 83
 წყურვილი, 180
 წყლის კონსერვაცია
 კოგნიტური დისონანსი და, 239
 კონფორმულობა და, 25-30
 წონის დაკლება, კოგნიტური დისონანსი და, 183
 ჭორები, კენტის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სროლებთან დაკავშირებით, 179
 ხელოვნება, მეცნიერება და, 394
 ხელმისაწვდომობის ევრისტიკა, 136
 ხალხური საშუალებები, 138
 ხროვა, 268
 ხასიათი, დარწმუნება და, 23
 ხალხის ტაძარი, 16
 ხორბლის ხრატუნები, პროდუქციის რეკლამა, 18

- ჯგუფები ასევე იხ. შიდა ჯგუფები,
 გარე ჯგუფები
 მიმზიდველობა, 49
 კონფორმულობა, 25
 ემპათია, 343- 345
 ექსპერიმენტები, 50-51
 ურთერთდამოკიდებულება, 337
 არასრულწლოვანთა დანაშაული და,
 26-27
 მინიმალური ჯგუფის პარადიგმა, 147
 მიუღებლობა, 228
 ჯგუფის წნეხი
 კონფორმულობა და, 25, 30, 32-33
 ჯგუფის შექმნადა, 32-33
 წინააღმდეგობის გაწევა, 27
 თვით-შეფასება და, 31
 Jdate, 379
 ჯანდაცვის კანონის მიღება, 81
 ჯგუფური აზროვნება, 30
 ჯონსტაუნი, გაიანა, 240
 ჯგუფის გარე
 მსხვერპლის დადანაშაულება და, 312
 ბურაკუმინი, 320
 კატეგორიზაცია და, 143-144
 ჯილდოები ასევე იხ. არასაკმარისი
 ჯილდოების ფენომენი,
 მიმღებლობა, 37
 აგრესია/ძალადობა და, 216-217
 მიმზიდველობა და, 247-348
 ჯილდოები
 სილამაზე და, 358
 დათმობა და, 45-48
 კეთილგანწყობა და, 350
 იდენტიფიკაცია და, 48
 ურთიერთდამოკიდებულების, 308
 შალე-ბოპის თვითმკვლელობები,
 კოგნიტური დისონანსი, 185
 შალო ეფექტი, 141
 შიროსიმას დაბომბვა, 244
 შოლოკოსტი, 244
 რალაციისადმი დაუმორჩილებლობა
 შომოგენურობის ეფექტი, 146
 შომოსექსუალობა, 83
 ბიბლია და, 298
 როგორც არჩევანი, 298
 კოგნიტური დისონანსი და 180-182
 შიდსი და, 130-132
 სამსახურეობრივი გასაუბრება და, 295
 წინასწარგანწყობა და, 298
 მე-კონცეფცია და, 298
 შოროსკოპები, 172
 „Howl“ (გინზბერგი), 83
 შურონები, 249
 შიდრავლიკური თეორია, 246
 შიპნოზი, 177