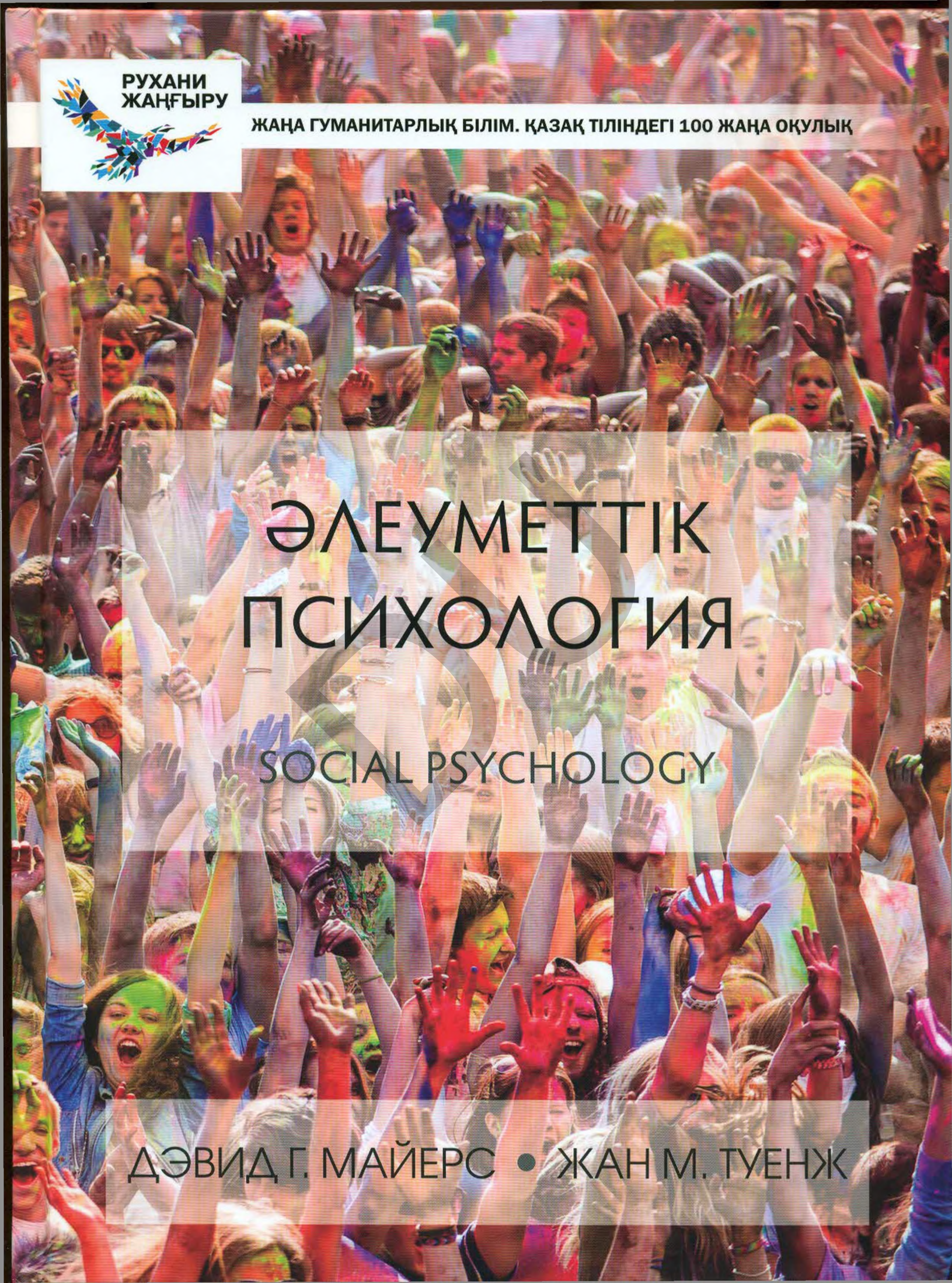
РУХАНИ ЖАҢҒЫРУ

ЖАҢА ГУМАНИТАРЛЫҚ БІЛІМ. ҚАЗАҚ ТІЛІНДЕГІ 100 ЖАҢА ОҚУЛЫҚ



ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ

SOCIAL PSYCHOLOGY

ДЭВИД Г. МАЙЕРС • ЖАН М. ТУЕНЖ



«Жаңа гуманитарлық білім. Қазақ тіліндегі 100 жаңа оқулық»
жобасы Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті –
Елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың бастамасымен
«Рухани жаңғыру» мемлекеттік
бағдарламасы аясында
іске асырылды.

DU

DAVID G. MYERS
JEAN M. TWENGE

SOCIAL PSYCHOLOGY

12th EDITION

DU

Mc Graw Hill Education
2017

ДЭВИД Г. МАЙЕРС
ЖАН М. ТУЕНЖ

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ

12-БАСЫЛЫМ

DU

ULTTYQ AY'DARMA BIY'ROSY QOG'AMDYQ QORY
Астана
2018

ӘОЖ 159.9 (075.8)
КБЖ 88.5я73
М13

«Жаңа гуманитарлық білім. Қазақ тіліндегі 100 жаңа оқулық» жобасының редакциялық алқасы:

Редакциялық алқаның төрағасы– *Тәжин М.М.*

Төрағаның орынбасары – *Сағадиев Е.К.*

Жауапты хатшы – *Кенжеханұлы Р.*

Алтаев Ж.А.

Алшанов Р.А.

Жаманбалаева Ш.Е.

Жолдасбеков М.Ж.

Қасқабасов С.А.

Карин Е.Т.

Құрманбайұлы Ш.

Масалимова Ә.Р.

Мұтанов Ғ.М.

Нұрышева Г.Ж.

Нысанбаев Ә.Н.

Өмірзақов С.Ы.

Саңғылбаев О.С.

Сыдықов Е.Б.

Кітапты баспаға әзірлеген:
Ұлттық аударма бюросы

Аудармашылар – *Айқынбаева Г.Қ.*
Айтышева А.М.
Байжұманова Б.Ш.
Баймұратова И.
Ерментаева А.Р.
Иралиева А.
Кенжебаев О.
Қалкеева Қ.Р.
Қасенов Д.
Кеңесбаева Ү.
Нұрадинов А.С.
Омарова С. К.
Омарова А.
Сабдалиева Н.Б.
Чен Г.А.
Шалғынбаева Қ.Қ.
Шолпанқұлова Г.К.

Әдеби редакторы – *Дүйсмағамбетов М.*
Еркінбай Ұ.О.

Ғылыми редакторы – *Айтбаева А.Б.*
Саңғылбаев О.С.

Жауапты шығарушы – *Айтбаева А.Б.*
Орынбетова Б.

Пікір жазғандар – *Әбдіхалықова Ж.Е.*
Меңлібекова Г.Ж.

Copyright © 2017 by McGraw-Hill Education
All rights reserved.
No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in a database or retrieval system , without the prior written consent of McGraw-Hill Education, including, but not limited to, in any network or other electronic storage or transmission, or broadcast for distance learning.
Copyright © 2017 by «Ұлттық аударма бюросы» қоғамдық қоры («National Bureau of Translations» Public Foundation).
All rights reserved.

М13 **Майерс Д., Туенж Ж.**
Әлеуметтік психология. 12-басылым. – Алматы: Ұлттық аударма бюросы, 2018. – 648 бет.

ISBN 978-601-7943-08-0

Дэвид Майерс пен Жан Туенждің «Әлеуметтік психология» оқулығының 12-басылымы аталған пәннің негізгі бағыттарын толық қамтиды. Кітапта күнделікті өмірде кездесетін әлеуметтік құбылыстардың психологиялық астары жан-жақты қарастырылған. Жеке тұлға, топ ішіндегі қарым-қатынас, тұлғаның түрлі әлеуметтік процестердегі рөлі, негізгі қызметі, даму өрісі сияқты әлеуметтік құбылыстардың психологиялық заңдылықтары заманауи зерттеулермен толықтырылып, тәжірибелік мысалдармен дәйектелген.

Бұл оқулық әлеуметтік психология саласын зерттеп, зерделеп жүрген мамандар мен оқытушыларға және әлеуметтік психология пәнін арнайы оқитын жоғары оқу орнының студенттері мен аталған ғылымға қызығушылық танытатын оқырман қауымға арналған.

ӘОЖ 159.9 (075.8)
КБЖ 88.5я73

ISBN 978-601-7943-08-0

© McGraw-Hill Education, 2017
© «Ұлттық аударма бюросы» ҚҚ, 2018



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

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

Біз алдағы бірнеше жылда гуманитарлық білімнің барлық бағыттары бойынша әлемдегі ең жақсы 100 оқулықты әртүрлі тілден қазақ тіліне аударып, жастарға дүниежүзіндегі таңдаулы үлгілердің негізінде білім алуға мүмкіндік жасаймыз.

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

Қазақстан Республикасының Президенті
Н.Ә. Назарбаевтың
«**Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру**» **атты еңбегінен**

34 жылдық достық пейілі мен қолдауы үшін
Кэти Адамскиге ризашылық білдіреміз

Авторлар туралы



Дэвид Майерс Айова штаты университетінде PhD ғылыми атағын алған соң, оқытушылық қызметін Мичигандағы Хоуп колледжінде бастады. Хоуп колледжінің студенттері оны өздерінің ұстазы ретінде құрметтеп, біздің «данышпан профессор» деп атайды. Ұлттық Ғылым қоры гранттарының қолдауымен Майерс зерттеулері *Science, The American Scientist, Psychological Science және The American Psychologist* басылымдарында 30-дан аса ғылыми кітаптар мен мақалалар түрінде жарық көрді.

Ол психология ғылымы туралы студенттерге заманауи білім берді, *American Scientist* журналында 40-тан астам мақалалары мен «Бақыт пен интуицияға құштарлық: күші мен қатері» атты кітабы жарияланды.

Майерс өзінің зерттеулері мен мақалалары үшін Гордон Олпорт сыйлығымен марапатталды. Ми және мінез-құлық ғылымдары қауымдастығы оған «Құрметті ғалым» атағын берді және оның «Тұлға – әлеуметтік психология» сериясындағы еңбектерінің құндылығын айрықша атап көрсетті.

Мичиган қаласының Адам құқығы комиссияның төрағасы болып, кедей отбасыларға көмек беретін орталықтың негізін қалауға ат салысып, жүздеген колледждер мен қауымдастықтарда баяндама жасады. Есту қабілеті нашарлаған жандарға көмек қолын созғаны үшін Америка аудиология академиясының және Америка естуді зерттеу қауымдастығының сыйлықтарымен марапатталды (hearingloop.org сайтынан көре аласыз).

Оның саламатты өмір салтын ұстануы да өз алдына бөлек әңгіме. Әсіресе бір жыл бойы велосипедпен жүруі, баскетбол ойындарындағы көрсеткіштері кез келген құрметке лайық. Дэвид және Кэрол Майерстердің үш баласы және бір немересі бар.



Калифорния штатындағы Сан-Диего университетінің психология профессоры Жан Туенж әртүрлі – ұрпақтар арасындағы жас айырмашылықтарына, мәдени өзгерістер, әлеуметтік оқшаулану, гендерлік рөлдер, өзін-өзі бағалау мен нарциссизм тақырыбына арналған 120-дан астам ғылыми мақалалардың авторы.

Оның ғылыми зерттеулері *Time, Newsweek, The New York Times, USA Today, U.S. News* және *World Report, The Washington Post* басылымдарында жарық көріп, *Today, Good Morning America, CBS This Morning, Fox and Friends, NBC Nightly News, Dateline NBC және National Public Radio* сияқты танымал теле-радио арналарында таратылды.

Ғылыми еңбектерінің нәтижелері «Жаңа буын: бүгінгі Американың жастары әлдеқайда сенімдірек, табанды, талапшыл және бұрынғыдан әлдеқайда бақытсыз» және «Нарциссизм эпидемиясы: талапшыл кезеңде өмір сүру» (Кэйт Кэмпбелл екеуі бірігіп жазған) атты кітаптарында тыңғылықты баяндалған. Оның көпшілікке арналған туындылары көптеген журналдар мен веб-сайттарда жарық көріп, *The Atlantic* журналына жазған мақаласы АҚШ Ұлттық журналы сыйлығына ие болған. Ол колледж оқытушылары мен қызметкерлері, әскери қызметкерлер, қала әкімшілігі және корпорация басшыларына ұрпақтар сабақтастығы, олардың ерекшеліктері туралы дәрістер оқып, тұрақты семинарлар өткізеді.

Доктор Туенж Миннесота және Техас штаттарында тұрған. Ол Чикаго университетінде бакалавр, магистр дәрежелерін алып, Мичиган университетінде доктор атағына ие болды. Кейс Вестерн Резерв университетінде әлеуметтік психологиядан толық докторлық курс бойынша ғылыми тағылымдамаларды аяқтады. Тұрмыста, үш қызы бар, қазір Сан-Диего қаласында тұрады.

Авторлардың хаты

Адамзат тарихы соншалықты ұзақ болса да, әлеуметтік психология ғылымының пайда болғанына небәрі бір ғасырдан астам ғана уақыт болды. Бұл ғылымның осынша қысқа мерзімдегі жетістігі, әрине, көңіл қуантады. Осы қысқа уақыт аралығында әлеуметтік психология қаншама ғажап идеяларға ұйытқы болды десеңізші! Сан алуан тәжірибелердің нәтижесінде сенім мен иллюзияның, махаббат пен жек көрудің, үйлесім мен даралықтың сан қыры зерттеу нысанына айналды.

Адамның мінез-құлқының әлі де ашылмаған қырлары көп болса да, әлеуметтік психология бұл саладағы сан түрлі сұрақтарға жауап тапты:

- Біздің саналы және бейсаналы ойларымыздың мінез-құлқымызға қаншалықты әсері бар?
- Адамның ізгілікке де, араздыққа да даяр тұратынының себебі неде?
- Әлеуметтік конфликт неден туады және жұмылған жұдырығымызды мейірімді алақанға қалай ауыстыра аламыз?

Кітабымызда осы сияқты көптеген сұрақтарға жауап іздеп, адамзат рухының күш-қуатын арттыруда пайдалы әлеуметтік күштерді жан-жақты түсіндіруге әрекеттендік. Сондай-ақ зерттеулердің: ғылыми тұрғыдан нақты дәлеліне, адамзат үшін пайдалылығына, айғақтардың жеткіліктілігі, интеллектуалды тұрғыдан негізді болуына; әлеуметтік маңызды құбылыс екеніне; студенттер үшін пайдалы болуы, қызығушылықтарын оята алатынына, күнделікті өмірде қолдана алу сипаттарына баса көңіл бөлдік.

Кітап интеллектуалды дәстүрде, ғылыми негізделген мәнерде жазылған. Кітапта философиялық және ғылыми еңбектердің кеңінен пайдаланылуы студенттердің білімін тереңдете түседі. Адамзат үшін маңызды мәселелерді талқылай отырып, психология мамандығына және басқа мамандықтарда оқып жатқан студенттерге берері мол. Кітапта әртүрлі эксперименттермен қатар, студенттерге пайдалы ерекше оқиғалар қарастырылған.

Кітап авторлары білім беру бағдарламасына қосар үлесімен қатар, өз жауапкершіліктерін терең сезінеді. Сондықтан кітапты оқып қана қоймай, ұсынысыңыз бен ескертуіңізді білдірсеңіз, өте ризамыз.

David G. Myers,
Hope College
www.davidmyers.org;
Jean M. Twenge,
San Diego State University
www.jeantwenge.com

МАЗМҰНЫ

1-ТАРАУ
ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯҒА КІРІСПЕ 19

Әлеуметтік психология деген не? 20
Әлеуметтік психологияның басты идеялары 21
Біз әлеуметтік болмысты қалыптастырамыз 21
Әлеуметтік интуиция күшті болғанмен, кейде қауіпті 22
Әлеуметтік ықпал мінез-құлықты қалыптастырады 23
Мінез-құлықты жеке көзқарастар мен ұстанымдар да қалыптастырады 24
Әлеуметтік мінез-құлықтың биологиялық астары 24
Әлеуметтік психология ұстанымдарын күнделікті өмірде қолдану 25
Әлеуметтік психологиядағы адами құндылықтардың ықпалы 26
Құндылықтардың психологияға ықпалының айқын жолдары 26
Құндылықтардың психологияға ықпал етуінің көмескі жолдары 27
Ғылымның субъективті аспектілері 27
Психологиялық тұжырымдамалардағы жасырын құндылықтар 27
«Мен біліп едім» феномені: әлеуметтік психология мен парасат бір нәрсе ме? 29
Зерттеу әдістері: әлеуметтік психологияны қалай зерттейміз? 32
Гипотеза қалыптастыру және оны тексеру 32
Корреляциялық зерттеу: табиғи ассоциацияларды анықтау 33
Корреляциялық статус және өмір сүру ұзақтығы 34
Корреляция және себеп пен салдар байланысы 34
Қоғамдық пікір сауалнамасы 36
Эксперименттік зерттеулер: себеп пен салдарды іздеу 39
Кездейсоқ бөлу: үлкен теңестіргіш 39
Бақылау: айнымалы шамамен айла-шарғы жасау 40
Репродукция: нәтижелер қайта жаңғыртыла ма? 41
Эксперимент жасау этикасы 41
Лабораториялық зерттеу қорытындыларын күнделікті өмірге лайықтау 43
ПОСТСКРИПТУМ: біз бұл кітапты не үшін жаздық? 44

I БӨЛІМ
Әлеуметтік ойлау

2-ТАРАУ
ӘЛЕУМЕТТІК ӘЛЕМДЕГІ «МЕН» ҰҒЫМЫ 45

Спотлайт әсері және транспаренттік иллюзия: ОЛАР өзіміз жайлы бізге не үйретеді? 46
«Мен» ұғымы: мен кіммін? 49
Біз үшін басты мәселе: өзіміз туралы түсінік 49
Әлеуметтік салыстыру 49
Басқа адамдардың бағалау әсері 50
«Мен» және мәдениет 51
Индивидуализмді мәдениет арқылы дамыту 52
Мәдениет пен таным 53
Мәдениет және өзін-өзі бағалау 54
Өзін-өзі тану 56
Іс-әрекетті болжау 57
Өз сезімімізді болжау 58
Даналық және өз-өзіне талдау жасау 59
Өзін-өзі бағалау және оның қозғаушы күші 60
Өзін-өзі бағалау мотивациясы 61
Өзін-өзі төмен және жоғары бағалаудың жағымды және жағымсыз жақтары 62
Нарциссизм: өз-өзін сүю немесе асыра бағалау 63
Жеке тиімділік сезімі 65

DU

Өз «менінің» пайдасына шешуге бейімделу деген не? 66
Позитив және негатив оқиғаларды түсіндіру 67
Бәріміз бірдей орташадан жоғары бола аламыз ба? 68
Жалған оптимизм 69
Жалған консенсус және өзіндік ерекшелік 71
Өзін-өзі жоғары бағалауға бейімділікті түсіндіру 72
Адамдардың өзін таныстыру шеберлігі 73
Өзіне-өзі кедергі жасау 73
Әсерді басқару 74
«Өзін-өзі бақылау» деген не? 76
ПОСТСКРИПТУМ: екі ақиқат – менмендік қауіп және позитивті ойлау құдіреті 78

3-ТАРАУ
ӘЛЕУМЕТТІК СЕНІМДЕР МЕН ПАЙЫМДАР 79

Адамның әлеуметтік әлемді саналы және бейсаналы бағалауы 80
Priming / Ассоциациялардың оянуы 80
Интуитивті пайымдар 81
Интуиция күші 82
Интуицияның шектеулі шегі 83
Өзіне шектен тыс сенімді болу 83
Өз көзқарасын дәлелдеуге бейімділік 85
Өзіне шектен тыс сенімді болудан арылу 86
Эвристика: санадағы төте жол 86
Репрезентативті эвристика 86
Эвристиканың қолжетімділігі 87
Фактілерге кереғар ойлау 89
Иллюзиялы ойлау 91
Иллюзиялы корреляция (өзара байланыс елесі) 91
Көңіл күй мен пайымдар 93
Әлеуметтік әлемді қалай қабылдаймыз? 95
Оқиғаларды қабылдау және интерпретациялау 95
Көзқарастың беріктігі 96
Өзіміз және әлемдеріміз туралы естеліктер қалыптастыру 97
Бұрынғы ұстанымдарды қайта құру 98
Өткен шақтағы мінез-құлықты қалпына келтіру 99
Әлеуметтік әлемді қалай түсіндіреміз? 100
Себеп-салдар атрибуциясы: адам немесе жағдай 100
Адамның мінез-қасиетін жорамалдау 101
Атрибуцияның үлкен қателігі 102
Біз неліктен атрибуциялық қателік жібереміз? 103
Атрибуцияның елеулі қателіктерін зерттеу неге сонша маңызды? 106
Әлеуметтік ой-сенімдеріміздің маңызы 108
Ұстаз үміті мен оқушы жетістіктері 109
Өзгелерден күткенімізді алу 110
Әлеуметтік пікірлер мен пайымдар туралы қорытынды сөз 112
ПОСТСКРИПТУМ: иллюзиялық ой туралы пікір 114

4-ТАРАУ
МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ ЖӘНЕ КӨЗҚАРАС 115

Адамның көзқарасы оның іс-әрекетін анықтай ма? 116
Көзқарас мінез-құлыққа қандай жағдайда сәйкеседі? 117
Сөйлейтін сөзімізге әлеуметтік ықпал аз болғанда 117
Адамның мінез-құлқына басқа әсердің ықпалы аз болғанда 118
Көзқарас мінез-құлыққа сәйкес болса 118
Көзқарас күшті болса 119

Мінез-құлықтың көзқарасқа ықпалы 121
Рөл ойнау 121
Сөздің сенімге айналуы 123
Аморальдық және моральдық әрекеттер 123
Нәсіларалық қатынастар және нәсілдік көзқарастар 125
Әлеуметтік қозғалыстар 125
Іс-әрекеттің көзқарасқа әсері 127
Өзін-өзі таныстыру: өзгенің пікіріне ықпал ету 127
Өзін-өзі ақтау: когнитивті диссонанс 127
Жеткіліксіз ақтау 129
Диссонанс шешім қабылдаудың салдары ретінде 130
Өзін-өзі қабылдау 132
Ым-ишара мен қарым-қатынас 133
Өз-өзін ақтап алу және ішкі мотивация 134
Теорияларды салыстыру 136
Диссонанс – ширықтырушы күш 136
Өз-өзіне қайшы пікірде болмаған кезде адамның өз-өзіне сенімді болуы 137
ПОСТСКРИПТУМ: өзімізді іс-әрекет арқылы өзгерту 138

II БӨЛІМ
Әлеуметтік ықпал

5-ТАРАУ
ГЕН, МӘДЕНИЕТ ЖӘНЕ ГЕНДЕРЛІК АЙЫРМАШЫЛЫҚ 139

Адам табиғаты мен мәдени әралуандықтың әсері 140
Ген, эволюция және іс-әрекет 141
Мәдениет және іс-әрекет 142
Мәдени өзгешеліктер 143
Нормалар: күтілетін мінез-құлық 144
Мәдени ұқсастықтар 147
Ер адамдар мен әйелдердің ұқсастықтары және айырмашылықтары 150
Гендер және ген 151
Тәуелсіздік және өзара байланыс 152
Әлеуметтік басымдық 155
Агрессия 157
Сексуалдық 157
Эволюция және гендер: табиғилық сақталу керек пе? 159
Гендер және серіктес таңдау 160
Эволюциялық психология туралы ойлар 162
Гендер және гормондар 163
Мәдениет және гендер: мәдениет қалай әсер етеді? 165
Мәдениетке қатысты гендерлік рөлдердегі өзгерістер 166
Гендерлік рөлдердің уақытқа байланысты өзгеруі 166
Құрдастар арқылы мәдениеттің меңгерілуі 167
Ген, мәдениет және гендер туралы қандай қорытынды жасауға болады? 169
Биология және мәдениет 169
Жағдайлар ықпалы және тұлға 171
ПОСТСКРИПТУМ: өзімізді әлеуметтік әлемнің әрі өнімі, әрі сәулетшісі ретінде қарастыруымызға бола ма? 172

6-ТАРАУ
КОНФОРМИЗМ ЖӘНЕ КӨНДІГУ 173

Конформизм деген не? 174
Конформизм мен көндігу құбылыстарының классикалық зерттеулері 175
М. Шерифтің норманы қалыптастыру туралы зерттеуі 175
Соломон Аштың топтық қысым туралы зерттеулері 179

Милгрэмнің көндігу туралы зерттеулері ... 181
Стэнли Милгрэм зерттеулерінің негізгі ойы ... 184
Көндігу құбылысы қалай пайда болады? ... 185
Жәбірленушінің эмоциялық қашықтығы ... 185
Билік өкілінің қатысуы және оның заңдылығы ... 186
Биліктің институционализмі ... 187
Топ ықпалынан босау ... 188
Классикалық зерттеулерді талқылау ... 188
Мінез-құлық және бағдар ... 189
Әлеуметтік нормалардың ықпалы ... 190
Конформизмнің алғышарттары ... 193
Топ көлемі ... 194
Топ құрамының пікірлестігі ... 195
Ауызбірлік ... 195
Мәртебе ... 197
Қоғамдық пікір ... 197
Алдын ала міндеттеме ... 197
Конформизм неліктен пайда болады? ... 199
Конформизмді кім танытады? ... 201
Тұлға ... 201
Мәдениет ... 202
Әлеуметтік рөлдер ... 203
Рөлдердің алмасуы ... 204
Басқалардан өзгеше болғымыз келе ме? ... 205
Қарсылық реакциясы ... 205
Даралықты айқындау ... 206
ПОСТКРИПТУМ: қоғам мүшесі бола тұра, жеке тұлға болып қалыптасу ... 207

7-ТАРАУ
ИЛАНДЫРУ ... 209

Иландырудың жолдары қандай? ... 211
Иландырудың негізгі жолы ... 211
Иландырудың қосалқы жолы ... 212
Әр мақсатқа жетелейтін жол бөлек ... 212
Иландырудың қандай тетіктері бар? ... 213
Кім айтты? Тілші айтты ... 213
Сенім ... 214
Тартымдылық пен сүйкім ... 216
Не жөнінде айтылған? Мазмұнның маңызы ... 217
Ақыл мен эмоция ... 218
Хабарламаның мазмұны ... 221
Біржақты һәм екіжақты пікір ... 223
Алғашқы ма, соңғысы ма? ... 224
Ақпараттың берілу жолдары ... 226
Белсенді тәжірибе немесе қабылдаудағы енжарлық ... 226
Жеке байланыс және бұқаралық ақпарат құралдарының ықпалы ... 228
Кімге айтылды? Аудитория ... 230
Олардың жасы нешеде? ... 230
Олар не туралы ойлайды? ... 233
Иландыруға не кедергі болуы мүмкін? ... 235
Жеке ұстанымды күшейту ... 236
Қарсы дәлелдердің ықпалын арттыру ... 236
Күнделікті өмірде инокуляциялық бағдарламаларды қолдану ... 237
Достарының қысымынан балалардың шылым шегуге әуестеніп кетуіне қарсы инокуляция ... 237
Ұстаным инокуляциясының қолданысы ... 238
Бағдарларға арналған инокуляцияның салдары ... 240
ПОСТСКРИПТУМ: ашық, бірақ аңқау болмау ... 240

8-ТАРАУ
ТОПТЫҢ ЫҚПАЛЫ 241

Топ дегеніміз не? 242
Әлеуметтік фасилитация: айналамызда адамдардың болуы бізге қалай әсер етеді? 243
Басқалардың қасымызда болуы 243
Тобыр: басқа да көп адамдардың болуы 245
Басқалардың жанымызда болуы бізді не себепті қоздырады? 246
Сынаудан қорқу 246
Зейіннің шашыраңқы болуы 246
Басқалардың болуының өзі 247
Әлеуметтік салғырттық: топтағы адам іс-әрекетке салғырт қарай ма? 248
Жұмыс қолы көп болғанда іс өнімді бола ма? 248
Күнделікті өмірдегі әлеуметтік салғырттық 250
Деиндивидуация: топтағы адамдар өзіндік «Менін» қай кезде жоғалтады? 253
Топпен болғанда жалғыз кезімізде жасамайтын нәрселерді істейміз 253
Топ көлемі 253
Анонимдік 254
Қоздырушы және алаңдатушы іс-әрекеттер 256
Әлсіреген өзіндік сана 256
Топтық поляризация: топ біздің пікір-көзқарастарымызға қалай ықпал етеді? 257
«Тәуекелді жылжу» туралы іс 258
Топтағы пікірлер басымдық ала бастай ма? 259
Топтық поляризация бойынша эксперименттер 259
Табиғи жолмен пайда болатын топтық поляризация 260
Поляризацияны түсіндіру 263
Ақпараттық ықпал 263
Нормативті ықпал 264
Ойлаудың шоғырлануы: топ жеке адамның пікір-көзқарасын нақтылай ма? 266
Топтық ойлаудың белгілері/симптомдары 267
Топтық ойлауды сынау 269
Топтық ойлаудың алдын алу 270
Мәселелердің топтық шешімі 271
Шағын топтардың ықпалы: жеке адамдар топқа қалай ықпал етеді? 274
Дәйектілік 275
Өз-өзіне сену 275
Көпшіліктен бас тартатындар 276
Көшбасшылық азшылықтың ықпалы болып санала ма? 276
ПОСТСКРИПТУМ: топпен болу зиян ба? 279

III БӨЛІМ
Әлеуметтік қарым-қатынас

9-ТАРАУ
БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК: өзгелерді жақтырмау 281

Біржақты түсініктің табиғаты мен ықпалы 282
Біржақты түсініктің анықтамасы 282
Имплицитті және эксплицитті біржақты түсінік 284
Нәсілге қатысты біржақты түсінік 285
Нәсілге қатысты біржақты түсінік азайды ма? 285
Нәсілге қатысты біржақты түсініктің жасырын түрі 286
Нәсілге қатысты автоматты түрдегі біржақты түсінік 287
Жынысқа қатысты біржақты түсінік 289
Гендерлік стереотиптер 290
Мейірімді және мейірімсіз сексизм 290
Гендерлік дискриминация 291
Гомосексуалистер мен лесбиандарға қатысты біржақты пікір 292

Біржақты түсініктің әлеуметтік негіздері ... 293
Әлеуметтік теңсіздік: статустың теңсіздігі және біржақты түсінік ... 293
Әлеуметтену ... 294
Авторитарлы тұлға ... 295
Дін және нәсілге қатысты біржақты түсінік ... 295
Конформизм ... 296
Институттық қолдау ... 297
Біржақты түсініктің мотивациялық негіздері ... 298
Фрустрация және агрессия: жазықсызға жала жабу теориясы ... 298
Әлеуметтік сәйкестік (идентификация) теориясы: өзін өзгелерден жоғары сезіну ... 299
Ингрупптық біржақты түсінік ... 301
Статусты, өзін-өзі сыйлауды, қоғамдағы орынды қажет ету ... 302
Біржақты түсінікті болдырмау мотивациясы ... 303
Біржақты түсініктің когнитивті негіздері ... 305
Адамдарды категория бойынша жіктеу ... 305
Спонтанды айыру ... 305
Қабылдамалы ұқсастықтар мен айырмашылықтар ... 305
Айрықша өзгешелік: ерекше адамдарды басқалар қалай қабылдайды? ... 307
Ерекше адамдар ... 307
Ерекше оқиғалар ... 309
Ерекше оқиғалар иллюзиялық корреляцияның дамуына әкеледі ... 310
Атрибуция: әділетті әлем болуы рас па? ... 311
Өз тобына қатысты жақтау ... 311
Әділ әлем феномені ... 312
Біржақты түсініктің салдары ... 314
Өздігінен туындайтын біржақты түсінік ... 314
Дискриминацияның әсері: өздігінен жүзеге асатын болжам ... 316
Стереотип қаупі ... 316
Стреотиптер адамдардың ой-пікірін бұрмалай ма? ... 319
Әсерлі стереотиптер мәселесі ... 320
Стереотиптер пікірді қалай бұрмалайды? ... 320
ПОСТСКРИПТУМ: біржақты түсінікті жеңу мүмкін бе? ... 321

10-ТАРАУ
АГРЕССИЯ: басқаларға зиян келтіру ... 323

Агрессия дегеніміз не? ... 324
Агрессияның теориясы бар ма? ... 326
Агрессия биологиялық феномен ретінде ... 326
Инстинктивті мінез-құлық пен даму психологиясы ... 326
Жүйке жүйесінің әсері ... 327
Геннің әсері ... 327
Биохимиялық әсер ... 328
Агрессия фрустрацияға жауап ретінде ... 330
Фрустрация-агрессия теориясын қайта қарау ... 331
Салыстырмалы депривация ... 331
Агрессия тәрбиемен келген әлеуметтік мінез-құлық ретінде ... 332
Агрессияның салдары ... 332
Бақылау арқылы үйрену ... 333
Агрессияға не әсер етеді? ... 335
Келеңсіз оқиғалар ... 335
Ауыру ... 335
Аптап ыстық ... 336
Шабуылдаушы мінез-құлық ... 337
Қозу ... 337
Агрессивті сигналдар ... 339
Бұқаралық ақпарат құралдарының әсері: порнография және сексуалдық зорлық-зомбылық ... 339
Сексуалды шындықты қабылдаудың бұрмалануы ... 340

Әйелдерге қатысты агрессия ... 341
Бұқаралық ақпарат құралдарының әсері: теледидар және интернет ... 342
БАҚ-тың іс-әрекетке әсері ... 343
Телевизияның ойлауға әсері ... 346
Өзге медиа әсері: видеоойындар ... 347
Видеоойындардың ықпалы ... 347
Топтың әсері ... 351
Агрессияны қалай азайтуға болады? ... 355
Катарсис ... 355
Әлеуметтік тәрбие тәсілі ... 357
Мәдениеттің өзгеруі және әлемдегі зорлық-зомбылық ... 359
ПОСТСКРИПТУМ: зорлық-зомбылық мәдениетін реформалау ... 359

11-ТАРАУ
ТАРТЫМДЫЛЫҚ ЖӘНЕ ИНТИМДІК ЖАҚЫНДЫҚ: өзгелерге ықылас және сүйіспеншілік ... 361

Достасу және өзгелерге қызығушылық неден туындайды? ... 365
Жақындық ... 365
Өзара әрекеттесу ... 366
Өзара әрекеттесу антиципациясы(өзара әрекеттесуден дәмелену) ... 367
Қайталап қараудың ықпалы ... 367
Дене бітімінің тартымдылығы ... 371
Тартымдылық пен танысу (романтикалық кездесулер) ... 371
Жарасымдылық феномені ... 373
Физикалық тартымдылық стереотипі ... 374
Кім тартымды? ... 376
Ұқсастық пен өзара сәйкестік ... 379
Тең – теңімен бе? ... 379
Бір-біріне ұқсамайтын адамдар бірін-бірі жақсы көре ме? ... 381
Бізді ұнататындарды ұнату ... 382
Атрибуция ... 383
Арақатынастардың марапатталуы ... 384
Махаббат дегеніміз не? ... 386
Ынтық махаббат ... 386
Ынтызар махаббат теориясы ... 387
Махабаттағы әралуандық: мәдениет және гендер ... 388
Серіктестік махаббат ... 389
Тығыз арақатынасқа не себеп болады? ... 390
Құштарлық ... 390
Құштарлық стильдері ... 392
Әділдік ... 393
Ұзақ мерзімді әділдік ... 393
Әділдікті сезіну және қанағаттану ... 394
Риясыз көңіл (self-disclosure) ... 394
Арақатынастар қалай аяқталады? ... 398
Ажырасу ... 398
Айырылысу процесі ... 399
ПОСТСКРИПТУМ: махаббатты құру ... 402

12-ТАРАУ
КӨМЕК КӨРСЕТУ ... 403

Біз не себепті көмек көрсетеміз? ... 405
Әлеуметтік алмасу және әлеуметтік нормалар ... 405
Марапаттаулар ... 405
Ішкі марапат немесе көтермелеу ... 407
Қоғамдық нормалар ... 410
Эволюциялық психология ... 413

Отбасылық және рулық іріктеу ... 413
Өзара алмасу ... 414
Топтық іріктеу ... 415
Көмек көрсету теорияларын салыстыру және бағалау ... 415
Шынайы альтруизм ... 416
Біз қандай жағдайларда көмектесеміз? ... 420
Куәгерлердің саны ... 420
Назар аударып қарау ... 421
Түсініктеме беру ... 421
Жауапкершілікті өз мойнына алу ... 423
Қайта қаралған зерттеу этикасы ... 425
Басқалар көмек көрсеткенде жәрдемдесу ... 425
Уақыт қысымы ... 426
Ұқсастық ... 426
Кімдер көмек көрсетеді? ... 429
Жеке тұлғалық қасиеттер ... 429
Гендер ... 430
Діни сенім ... 431
Қалай көбірек көмек беруге болады? ... 433
Тұрлаусыздықты төмендету, жауапкершілікті арттыру ... 433
Жеке өтініштер ... 434
Өзін кінәлі сезіну және өз беделін сақтау ... 434
Альтруизмді әлеуметтендіру ... 435
Моральдық инклюзияға үйрету ... 435
Альтруизмді модельдеу ... 437
Жасау арқылы үйрену ... 438
Көмек көрсетуді альтруистік түрткілермен байланыстыру ... 439
Альтруизм туралы білу ... 439
ПОСТСКРИПТУМ: әлеуметтік психологияны өмірде қолдану ... 440

13-ТАРАУ
КОНФЛИКТ ЖӘНЕ БІТІМГЕРШІЛІК ... 441

Конфликт неден туындайды? ... 442
Әлеуметтік дилеммалар ... 442
Күдікті дилеммасы ... 443
Ортақ игілік трагедиясы ... 444
Қатысушының негізгі қателігі ... 445
Мотивтердің дамуы ... 445
Нәтижелер жиынтығының нөлге тең болмауы ... 445
Әлеуметтік дилеммалардың шешімі ... 445
Бәсеке ... 448
Әділетсіздікті сезіну ... 449
Бұрыс қабылдау ... 450
Кереғар қабылдау ... 450
Қарапайым ойлау әдісі ... 452
Түсініктің өзгеруі ... 452
Бейбітшілікке қалай қол жеткізе аламыз? ... 454
Байланыс ... 454
Байланыс көзқарастарды болжай ала ма? ... 454
Десегрегация нәсіларалық қарым-қатынастарды жақсарта ма? ... 455
Десегрегация нәсіларалық көзқарасты қай кезде жақсартады? ... 455
Қауымдасу ... 459
Ортақ сыртқы қауіп бірігуге негіз болады ... 459
Ынтымақты күшейтетін ортақ мақсаттар ... 461
Бірге оқу нәсілдік көзқарасты жақсартады ... 463
Топтық және командалық сәйкестік ... 465
Байланыс ... 467
Келіссөз ... 467

Медиация 468
Арбитраж 471
Татуласу 472
Grit 472
Тәжірибеде қолданылуы 473
ПОСТСКРИПТУМ: жеке адам мен қоғамдық құқық арасындағы конфликт 474

IV БӨЛІМ
Қолданбалы әлеуметтік психология

14-ТАРАУ
МЕДИЦИНАДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ 475

Клиникалық пайымдаулардың дәлдігіне қандай жағдайлар ықпал етеді? 476
Иллюзиялық байланыстар 477
Уақыт өтіп кеткен соң пайымдау және өзіне аса сенімділік 478
Өзін-өзі растайтын диагноздар 479
Клиникалық интуиция мен статистикалық пайымды салыстыру 479
Жақсы клиникалық тәжірибенің мағынасы 481
Адамның іс-әрекетіндегі проблемаларға қандай когнитивті процестердің қатысы бар? 482
Депрессия 482
Бұрмалау ма, реализм бе? 482
Жағымсыз ойлар депрессияның салдары ма, себебі ме? 483
Жалғыздық 486
Жалғыздықты және шеттетілуді сезіну 486
Өзгелерге негативті көзқараста болу 487
Уайым мен ұялшақтық 487
Әлеуметтік жағдайларда өз қабілетімізге күмәніміз 487
Кейбір жағдайлар 488
Денсаулық, ауру және өлім 488
Адамның ауруға реакциясы 489
Эмоция және ауру 490
Оптимизм және денсаулық 490
Емделудің әлеуметтік-психологиялық негіздері 493
Мінез-құлықты өзгерту арқылы ішкі өзгерістерге қол жеткізу 493
Зиянды әдеттерден арылу 494
Әлеуметтік дағдыларға әдеттену 494
Түсіндіру терапиясы 494
Адамның қарым-қатынаста ішкі өзгерістері арқылы табысқа жетуі 495
Терапияны әлеуметтік ықпал ретінде пайдалану 496
Әлеуметтік қарым-қатынастың денсаулық пен игілікке әсері қандай? 497
Жақын қарым-қатынас және денсаулық 497
Әлеуметтік қолдау және денсаулық 499
Кедейлік, теңсіздік және денсаулық 499
Жақын қарым-қатынас және бақыт 501
Достық және бақыт 501
Ерлі-зайыптылық және бақыт 501
ПОСТСКРИПТУМ: бақыттың еселенуі 503

15-ТАРАУ
СОТТАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ 505

Куәгерлердің сөздеріне қаншалықты сенуге болады? 506
Куәгерлер айғақтарының ықпалы 506
Куәгердің көргенінің бәріне сене беруге болмайды 507
Жалған ақпараттың әсері 509
Қайта әңгімелеу 511
Айғақтағы қатені азайту 511

Тергеушілерді арнайы оқыту ... 513
Тану процесіндегі қатені азайту ... 514
Алқабилерді арнайы оқыту ... 515
Алқабилердің шешіміне тағы қандай факторлардың ықпалы бар? ... 516
Айыпталушының мінездемесі ... 516
Айыпталушының сырт келбетінің тартымдылығы ... 517
Айыпталушының алқабиге ұқсастығы ... 518
Соттың нұсқауы ... 519
Қосымша факторлар ... 521
Алқабидің жеке басының қасиеттерінің ықпалы қандай? ... 521
Алқабидің пайымдауы ... 522
Нұсқауды түсінуі ... 522
Алқабидің нұсқауды түсінуін жетілдіру ... 522
Алқабилерді іріктеу ... 523
«Өлім жазасын» қарастыратын алқабилер ... 523
Алқабилерге топтың әсері қандай? ... 525
Азшылықтың ықпалы ... 526
Топтық бөліну ... 526
Жұмсақтық ... 527
Он екі адамның үкімі жалғыз адамның үкімінен тиімдірек пе? ... 528
Он екі адамдық алқабидің үкімі алты адамдық алқабидің үкімімен тең бе? ... 528
Зертханадан – шынайы өмірге: эксперименттік және кәсіби соттар ... 529
ПОСТСКРИПТУМ: психология ғылымының негізінде орынды ойлау ... 530

16-ТАРАУ
ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ ЖӘНЕ ТҰРАҚТЫ КЕЛЕШЕК ... 531

Психология және климат өзгерісі ... 534
Климат өзгеруінің психологиялық салдары ... 535
Көші-қон және психологиялық зақым ... 535
Климат және шиеленіс ... 535
Қоғамның климат өзгерісіне қатысты пікірі ... 536
Жеке тәжірибе және эвристика ... 536
Сенім ... 537
Тұрақты келешекті қамтамасыз ету ... 538
Жаңа технологиялар ... 538
Тұтынуды қысқарту ... 539
Жеңілдіктер ... 539
Кері байланыс ... 540
Сәйкестік ... 541
Әлеуметтік психология және байлық ... 541
Жоғары материализм ... 542
Байлық және әл-ауқат ... 542
Дәулетті елдер бақыттырақ па? ... 543
Дәулетті адамдар бақыттырақ па? ... 543
XXI ғасырдың бақуатты адамдары бақытты ма? ... 544
Материализм адамды қанағаттандырмайды ... 545
Біздің бейімделуге мүмкіндігіміз ... 546
Біздің салыстыруға бейімділігіміз ... 547
Тұрақтылық және өмір үшін күрес ... 549
ПОСТСКРИПТУМ: қазіргі әлемге қалай жауап қайтару керек? ... 553
Глоссарий ... 554
Сілтемелер ... 562

Әлеуметтік психологияға кіріспе



1 ТАРАУ

Әлеуметтік психология деген не?

Әлеуметтік психологияның басты идеялары

Әлеуметтік психологиядағы адами құндылықтардың ықпалы

«Мен біліп едім феномені: әлеуметтік психология мен парасат бір нәрсе ме?

Зерттеу әдістері: әлеуметтік психологияны қалай зерттейміз?

Постскриптум: бұл кітапты не үшін жаздық?

Ертеде бір кісі болыпты. Оның екінші әйелі тәкаппар да өзімшіл жан екен. Әйелмен еріп келген екі қыз да – өркөкірек әрі қарақан басының ғана қамын ойлайтын мейірімсіз болып, шешелерінен аумай қалыпты. Ал әлгі кісінің өз қызы – Күлбикеш болса, қарапайым, мінезі жібектей жан екен. Ол шайпау әпкелерінің айтқанын екі етпей, көрсеткен зәбіріне шыдап, үнсіз жүре береді.

Бірде Күлбикеш перизат «анасының» көмегімен үйден сытылып шығып, король сарайындағы балға қатысады. Сол жерде оған сымбатты ханзаданың көзі түседі. Жүректе тұтанған ғашықтықтың жетегімен Күлбикешті үйіне іздеп барған ханзада сүйіктісін әуелде танымай қалады.

Адам нанғысыз ба? Бірақ осы ертегі бізді жағдаяттың құдыретіне сендіреді. Адуын өгей шешесінің жанында Күлбикеш көнбіс те қарапайым кейіп танытуға мәжбүр болды. Ал король сарайында құлпырып, күлімдеген кеш аруына айналды. Бірінші жағдайда сұлуымыз теперіш көрді. Екінші жағдайда сымбатты жігіттің жүрегін жаулады.

Француз жазушысы, философ Жан-Поль Сартр (1946) «Күлбикеш эффектісін» оңай түсіндіріп еді. «Адам болмысы жағдаятқа байланысты, – деп жазды ол. – Бізді айналамызда қалыптасқан хал-ахуалдан бөліп қарауға болмайды, өйткені жағдай бізді қалыптастырады және мүмкіндіктерімізді анықтайды» (pp. 59–60, paraphrased).

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ ДЕГЕН НЕ?

Әлеуметтік психология

Әлеуметтік психология – адамдардың бір-бірі туралы не ойлайтыны, өзара ықпалдастығы мен бір-біріне көзқарасы туралы ғылым.

Әлеуметтік психология – біздің өмірімізге жағдаяттардың әсерін зерттеп, бір-бірімізге қалай қарап, қалай ықпал ететінімізге ерекше назар аударатын ғылым. Нақтырақ айтқанда, бұл – адамдардың бір-бірі туралы не ойлайтыны, бір-біріне қалай әсер ететіні және қарым-қатынасқа қалай түсетіні жөніндегі ғылым (1-сурет).

Әлеуметтік психология – психология мен әлеуметтанудың шегінде дамып отыр. Оның топтар мен қоғамдағы адамдарды зерттейтін әлеуметтанудан айырмашылығы – әлеуметтік психология, негізінен, жекелеген адамдардың болмысын қарастырады және экспериментке жиі жүгінеді. Тұлға психологиясынан айырмашылығы – әлеуметтік психология индивидтердің айырмашылығына онша көңіл аудармай, жұрттың, жалпы, бір-біріне қалай қарайтынын және әсер ететінін зерттейді.

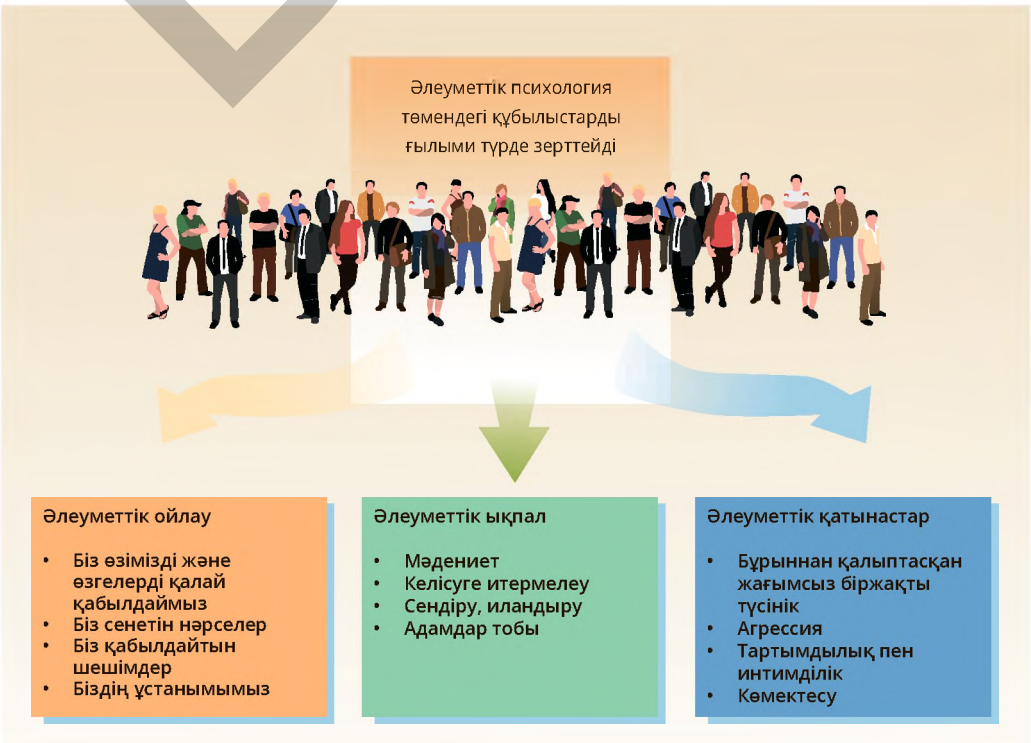
Кітапта дереккөздер жақша ішінде берілген. Әдебиеттердің толық тізімі анықтама бөлімде көрсетілген. Әлеуметтік психология терминіне анықтама беріңіз және бұл ғылым саласы нені зерттейтінін түсіндіріңіз.

Әлеуметтік психология – жас ғылым. Бұл саладағы алғашқы тәжірибелер ғасырдан астам уақыт бұрын жарияланып, ал оқулықтар шамамен 1900 жылдары жарық көрді (Smith, 2005). Әлеуметтік психологияның қазіргі пішіні 1930 жылдары ғана қалыптасты. Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін бүгінгідей айқын ғылыми-тәжірибелік алаң қалыптаса бастады. Тек 1970 жылдардан бастап әлеуметтік психология қарқынды дамудың жемісін көрді: ол Азияда – алдымен Үндістанда, сосын Гонконг пен Жапонияда, соңғы кездері Қытай мен Тайландта жедел дамып келеді (Haslam & Kashima, 2010).

Әлеуметтік психология – адамның ойлауын, өзара ықпалын, қарым-қатынастарын – бәрімізді қызықтыратын сауалдар қоя отырып зерттейді. Мысалы:

- Адамның әлеуметтік мінез-құлқы ол басынан кешіретін объективті жағдаяттарға және оны қалай түсінетініне байланысты ма? Қалай түсінетінімізге көп нәрсе байланысты. Әлеуметтік ұстанымымыз жүзеге асатындай болуы тиіс. Мысалы, тұрмыста жарасымды жұптар жұбайының кекесінді ескертпесін (киімдеріңді жинап жүруді әйтеуір бір үйренерсің) сыртқы әсерден көруге бейім болады (бүгін қатты шаршап келген-ау, сірә). Ал тұзы жараспаған жұптар бірі-біріне осындай ескертпелерді жаудырып (неткен өзімшіл жан) жүріп, қарсы шабуылға шығуы мүмкін. Тіпті қарсы шабуыл болатынын іштей күтіп, жанжалды әдейі қоздыруы да ықтимал.
- Бұйрық берсе, адамдар қатыгез болып кете ме? Фашистік Германия 6 миллион еврейді өлтіруді қалайша ойластырды және жүзеге асырды? Бұл жантүршігерлік хайуандық мыңдаған адамдардың бұйрыққа бағынышты болуынан жасалды. Олар тұт-

1-СУРЕТ
Әлеуметтік психология бұл...



қындарды лагерьлерге қамап, газбен улады. Адамдар осындай сұмдық әрекетке қалайша барады? Оларды дені сау деп айтуға бола ма? Осы сауалдарға жауап іздеп, мұндай хайуандыққа әкелетін жағдаятты анықтау үшін Стэнли Милгрэм (1974) эксперимент жүргізді. Экспериментшінің бұйрығымен қатысушылар белгілі бір сөздерді нашар есте сақтайтын адамдарды электр тогының қуатын арттыра отырып, жазалау керек болатын.

- Біреуге көмектесу керек пе? Әлде тек өзіңнің қарақан басыңды ойлауың керек пе? Күздің бір күні Огайо штатындағы Колумб қаласында инкассатор көлігінен қап-қап ақша түсіп қалып, 2 миллион доллар жолға шашылды. Біраз жүргізушілер көмектесу үшін тоқтап, 100 000 долларды жинап берді. Ал қалған 1 900 000 доллардың жоғалуы – олардың көпшілігінің өз пайдасының құлы болғанын көрсетеді (Ал сіз қайтер едіңіз?). Бірнеше айдан соң Сан-Франциско мен Торонтода осыған ұқсас оқиғалар болды, нәтижесі дәл сондай: қасынан өтіп бара жатқандар ақшаның көп бөлігін иеленіп кеткен (Bowen, 1988). Көмектесуге дайын тұруға немесе, керісінше, ашкөздікке адамдарды қандай жағдаяттар мәжбүрлейді? Адамдардың көмектесуге дайын тұруы әлеуметтік контекстерге байланысты ма? Мәселен, ауылдар мен шағын қала тұрғындарының жауапкершілігі төмендеу, бірақ олар өзгеге көмектесуге дайын тұрады деген пікір рас па?

Бұл сұрақтардың барлығы – адамдар бірін-бірі қалай қабылдайды және бір-біріне қалай ықпал етеді деген мәселе төңірегінде шоғырланған. Әлеуметтік психология осындай сауалдарға жауап беруге тырысады. Әлеуметтік психологтер қарым-қатынас пен сенімді, ымырашылдық пен тәуелсіздікті, жақсы көру мен жек көруді зерттейді.



Жұлдыздарға қараудан шаршадық. Профессор Мюллердің әлеуметтік психологиямен айналысуы

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯНЫҢ БАСТЫ ИДЕЯЛАРЫ

Әлеуметтік психологияның негізгі тұжырымдамаларын анықтаңыз және сипаттама беріңіз

Көптеген ғылыми салалардағы ондаған мың зерттеу нәтижелерін, мыңдаған зерттеушілердің тұжырымдарын және жүздеген теоретиктердің ой-пікірлерін 6–7 өзекті идеяға топтастыруға болады. Биология бізге табиғи сұрыптау мен бейімделуді ұсынады. Әлеуметтану қоғамдық құрылым мен ұйым тұжырымдамаларына негізделеді. Музыка – ырғақ, әуен және үйлесім идеяларын қолданады.

Сол тәрізді, әлеуметтік психологияның да өзіндік іргелі ұстанымдары бар. Жылдар өте олардың егжей-тегжейін ұмытып қалсаңыз да, басты мағынасын есте сақтау керек. Екінші суреттен сол «ешқашан ұмытуға болмайтын басты идеялардың» қысқаша тізімін таба аласыз, олардың әрқайсысын келесі тарауларда бөлек-бөлек қарастырамыз.

БІЗ ӘЛЕУМЕТТІК БОЛМЫСТЫ ҚАЛЫПТАСТЫРАМЫЗ

Адамдар кез келген мінезді түсіндіруге, оның себебін анықтауға бейім, өйткені сонда ғана ол мінез ретке келгендей, болжауға болатындай және бақылауға алынатындай болып көрінеді. Сіз бен біз бірдей жағдаятқа әртүрлі тұрғыдан қараймыз, себебі біз әрқилы ойлаймыз. Біз досымыздың тарапынан болған дөрекілікке – сол күнгі көңіл күйімізге немесе сол кісіге деген ықылас-ниетімізге орай жауап береміз.

Біздің шынайы өмірді қалай қабылдайтынымызды Принстон – Дартмут футбол матчы айқын көрсетті (Loy & Andrews, 1981). Ол ойын дөрекі де әділетсіз болды, бәрінің қолдан ұйымдастырылғаны көрініп тұрды. Принстонның ойыншысына Дартмут командасының бірнеше футболисі жабылып, мұрнын бұзды, ақырында алаңнан кетірді. Ойын төбелеске ұласып, екі команданың да көптеген ойыншылары жарақат алды. Жалпы, ойын «Шырмауық» лигасының (Ivy League) мәртебесіне сай болмады.

Осыдан кейін көп кешікпей, әр командадан бір-бірден екі психолог шығып, әлеуметтік психология бойынша тәжірибе аясында ойын бейнежазбасын екі студенттік кампуста көр-



2-СУРЕТ
Әлеуметтік психологияның басты идеялары

сетті. Студенттер ғалым-бақылаушының рөліне еніп, әрбір ереже бұзуды, оған кімнің кінәлі екенін белгіледі. Бірақ олар әділетті бола алмады. Принстон студенттері өз командасына бүйректері бұрып, Дартмуттың ойыншылары көбірек қате жіберді деген пікірлерінен танбады, сол сияқты Дартмут студенттері де өз командаларын жақтап отырды. Қорытынды: объективті шындық бар, бірақ біз оны әрқашан өз ой-сенімдеріміз бен құндылықтарымыздың призмасы арқылы көреміз.

Біздің барлығымыздың да интуициямыз бар. Біз адамдардың мінез-құлқын әдетте күнделікті қажеттіліктерімізге сәйкес түсіндіреміз. Белгілі бір адам тұрақты да ерекше қылық көрсетсе, біз сол қылықты соған басыбайлы теліп қоямыз. Мысалы, егер біреу жиі мысқылдайтын болса, онда сүйкімсіз адам екен деген қорытынды жасап, одан аулақ болуға тырысамыз.

Сіздің өзіңіз туралы пікіріңіз де маңызды. Сіз оптимистік көзқарастасыз ба? Сіз қандай жағдайда да өз іс-әрекетіме бақылау жасай аламын деп ойлайсыз ба? Сіз өзіңізді салыстырмалы түрде қалай бағалайсыз? Қарсыласымнан басым түсемін дейсіз бе? Әлде жеңіліс табамын деп ойлайсыз ба? Сіздің жауаптарыңыз сезімдеріңіз бен іс-әрекеттеріңізге әсер етеді. Біздің әлемді және өзімізді қалай түсінетініміздің маңызы зор.

ӘЛЕУМЕТТІК ИНТУИЦИЯ КҮШТІ БОЛҒАНМЕН, КЕЙДЕ ҚАУІПТІ

Біздің бір сәттік интуицияларымыз – ішкі үрейімізді (Ұшу қорқынышты ма?), сенімімізді (Оған сене аламын ба?) және қарым-қатынасымызды (Ол мені ұната ма?) қалыптастырады. Дағдарыс кезінде – президент, шешуші сәтте – құмарпаз ойыншылар, үкім шығарар кезде – билер алқасы, қызметке адам алар кезде мамандар бөлімінің бастығы интуицияға иек артады. Мұндай интуициялар – қалыпты феномен.

Шынында да, психология ғылымы Фрейд ешқашан айтпаған өте қызықты әлемді – сана түкпірінде жатқан интуициялы бейсана әлемін ашады. Осы уақытқа дейін психологтер «ойлау сөз арқылы өрнектеледі, сөздің ар жағында ой жатады» деп түсінген. Біздің интуициялық қабілеттеріміз келесі бөлімдердегі – «автоматты түрде ойлау», «имплицитті жад», «эвристика», «белгілерді бірден анықтау» (spontaneous trait inference), бір сәттік эмоциялар мен «вербалды емес коммуникация» тақырыптарында ашып көрсетіледі. Ойлау, жады және ұстанымдар – екі деңгейде жұмыс істейді: олардың бірі – саналы және әдейі, ал екіншісі – бейсана және автоматты түрде (дағдылы). Қазіргі зерттеушілер мұны «қосарлы өңдеу» (dual processing) деп атайды. Біз білетініміздің де көп білетінімізді білеміз. Біз екі – «интуициялы» және «саналы» деңгейде ойлаймыз, кейбіреулер (Kruglanski & Gigerenzer, 2011) мұны «1-жүйе» және «2-жүйе» деп те атайды. Нобель сыйлығының лау-

реаты, психолог Даниел Канеманның *Thinking, Fast and Slow* (2011) деген кітабының атауы «біз жылдам әрі баяу ойлаймыз» деген ойды бейнелейді.

Интуицияның мүмкіндігі орасан, бірақ сонымен қатар ол қауіпті. Мысалы, біз өмірде көбінесе «автопилот режимінде» тағдырдың айдауымен келе жатып, бір нәрсенің болу-болмау мүмкіндігін есімізге оңай түскен ойлар арқылы пайымдаймыз.

Біз әуе апатын санамызда оп-оңай елестете аламыз. Сондықтан көптеген адамдар жерүсті көлігімен жолаушылаудан гөрі ұшақпен ұшудан қорқады. Сөйтіп, әуедегі қауіп-қатерден аулақ болу үшін үлкен қашықтықты жерүсті көлігімен жүріп өтуді жөн көреді. Ал, шындығында, ұшақтар автокөлікке қарағанда әлдеқайда қауіпсіз (АҚШ Ұлттық Қауіпсіздік Кеңесінің баяндамасына сәйкес [2014], 2009–2014 жылдарда әуе көлігі 170 есе қауіпсіз болған).



Негізі, ол маған қауіп төндірмеді, бірақ мен одан қауіптендім

Әлеуметтік когницияның маңызы зор. Біздің мінез-құлқымызға объективті жағдаяттар ғана емес, оларды қалай түсінетініміз де ықпал етеді

Интуициямыз өзімізге қатысты жайларда да жиі қателеседі. Біз интуициялық деңгейде жадымызға шамадан тыс көп сенеміз. Санаға салмақ салмаймыз; эксперименттерде бір нәрселердің ықпалына түсіп жатқанымызды мойындамаймыз. Біз сезімдерімізді бағындыра алмаймыз: жұмыссыз қалсақ немесе сүйген адамымызбен арақатынасымыз бұзылса, бір жылдан кейін өзімізді қалай сезінетінімізді білмейміз; ал мемлекеттік лотереяны ұтып алсақ, жадырап сала береміз. Сондай-ақ біз өз болашағымызды дұрыс болжай алмаймыз. Орта жасқа таяған адамдар киім сатып аларда жас кезіндегідей қынама бел, денеге жабысып тұратын киімді таңдайды (бірнеше фунтқа арықтайын деп жүрмін); «Маған кеңдеу киім сатып алған дұрыс, менің жасымдағы адамдар семіздікке бейім» деп, шындыққа тура қарайтын адамдар сирек кездеседі.

Сондықтан біздің әлеуметтік интуицияларымыз жіті назар аударуды қажет етеді. Әлеуметтік психологтер интуициялық қабілеттеріміз бен жасырын кедергілерді анықтай отырып, ойлау қабілетімізді нығайтуға талпынады. Көп жағдайда «тез де үстіртін» қысқа пайымдарымыз бізге көбіне жақсы жағына көңіл аудартады. Бірақ дәлдік қажет болатын басқа жағдайларда, мысалы, неден қорқу, неден қорықпау керек екенімізді шешерде немесе күш-қуатымызды ақылмен жұмсау туралы ойлану қажет болғанда, импульсивті интуициямызды сыни тұрғыда қабылдай бастаймыз. Біздің интуицияларымыз бен бейсаналы ақпаратты өңдеу дағдымыз әдетте күшті, ал кейде қауіпті.

ӘЛЕУМЕТТІК ЫҚПАЛ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ҚАЛЫПТАСТЫРАДЫ

Біз – Аристотель айтқандай, әлеуметтік мақұлықтармыз. Біз басқа адамдардан үйренген сөздерді пайдаланып, соларша ойлап, сөйлейміз. Біз басқалармен қарым-қатынас жасауға, олардың жақыны болуға және құрметті болуға талпынамыз. Мэл Маттиас және Джеймс Пеннебакер (2003) Техас университетінің студенттеріне таспаға жазатын құрал-жабдық алып жүрулерін өтініп, олардың әлеуметтік мінез-құлқын бақылайды. Жабдық студент сергек күйде болған кезде әрбір 12 минут сайын, байқатпай 30 секунд жазады. Нәтижесінде бақылау тек жұмыс күндерін (сабақ уақытын қоса) қамтыса да, студенттердің уақытының 30 пайызы әңгімелесумен өткенін білдік. Бұл – қарым-қатынастың адам өміріндегі маңызы ерекше екенін көрсетеді.

Әлеуметтік тіршілік иесі ретінде біз қоршаған ортамызға сай әрекет етеміз. Кейде әлеуметтік жағдаяттың қуаты біздерді ұстанымымызға қарсы әрекет етуге мәжбүрлейді. Шын мәнінде, ерекше негативті жағдаяттар адамдардың ізгілігінен басым түсіп, қатыгездікпен келісу немесе өтірікті қабылдау сезімдерін оятады. Фашизмнің әсерінен көптеген тамаша адамдар Холокосттың қолшоқпарына айналды. Басқа бір жағдаяттар болғанда адамдар жомарт жандардың рахымына бөленеді. Мысалы, 2013 жылы Филиппинде болған дауыл апатынан зардап шеккен мемлекеттер қайырымдылық пен көмек жөніндегі ұсыныстардың астында қалды.

Жағдаяттың күші сонымен бірге біржынысты қатынастарға байланысты айқын көрінеді. Сіз Африка немесе Таяу Шығыста (ондағы адамдардың басым көпшілігі мұндай қатынасқа қарсы), немесе Батыс Еуропа, Канада, Австралия, немесе Жаңа Зеландияда ма – қайда тұратыңызды айтсаңыз, біз сіздің ұстанымыңызды болжап береміз. Ал білім деңгейіңізді, достарыңыздың жас шамасын, қай БАҚ-ты қарайтыныңызды білсек, онда тіпті дәлірек болжап бере аламыз. Жағдаяттар үлкен маңызға ие.

Біздің мәдениетіміз жағдаяттарымызды анықтауға көмектеседі. Мысалы, біздің жылдам әрекет етуіміз, киім киісіміз, өзгелермен ашық қатынасымыз – өзіміз өмір сүретін ортаның мәдениетіне байланысты:

- Сіздің дене бітімнің арық-толықтығын ұнатуыңыз – қашан және қайда өмір сүруіңізге байланысты.
- Сіздің әлеуметтік шындықты теңдік (барлық адам тумысынан тең) немесе әділдік ретінде (көбірек еңбектенетіндер көбірек ақша алуы тиіс) қабылдауыңыз – сіздің көзқарасыңыздың социалистік немесе капиталистік елде қалыптасуына байланысты.
- Сіздің ашық-жарқын немесе тұйық, қарапайым немесе рәсімшіл, ресми болуға бейімдігіңіз көбіне сіздің мәдени ортаңыз бен ұлтыңызға байланысты.
- Бар игілікті бірінші кезекте өз қажеттіліктеріңізді қанағаттандыруға, өз арман-мақсаттарыңызға жетуге немесе отбасыңызға, туыстарыңызға әлде қауымға қарай тартуыңыз – сіздің қазіргі заманғы батыстық оқшауланудың әсеріне қаншалықты ұшырағаныңызға байланысты.

Әлеуметтік психолог Хейзел Маркус (2005): «... жалпы алғанда, адамдар көнбіс» деп тұжырымдайды. Басқаша айтқанда, біз өзімізді қоршаған әлеуметтік ортамызға бейімделеміз. Біздің ұстанымымыз бен мінез-құлқымыз сыртқы әлеуметтік ықпалдардың әсерімен қалыптасады.

МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ЖЕКЕ КӨЗҚАРАСТАР МЕН ҰСТАНЫМДАР ДА ҚАЛЫПТАСТЫРАДЫ

Ішкі күштерге де көп нәрсе байланысты. Біз селқос, замана желі қалай соқса, солай дөңгелей беретін қаңбақ емеспіз. Біздің ішкі көзқарасымыз мінез-құлқымыздың сыртқы көрінісіне әсер етеді. Саяси көзқарасымыз дауыс беру құқымызға ықпал етеді. Біздің темекіге көзқарасымыз құрдасымыздың шылым шегу себептерін түсінуімізге сеп. Кедейлерге көзқарасымыз оларға көмектесуге дайын тұруымызға ықпал етеді. Көріп отырғанымыздай, көзқарасымыз бен ұстанымымыз бір нәрсемен шұғылдануымызға немесе жапа шегуімізге қарай, құбылыстарға қатты сенуімізге мәжбүрлейтін мінез-құлқымызға байланысты.

Мінез-құлыққа сонымен бірге жеке ұстанымдар да ықпал етеді. Бірдей жағдаяттарда кездесе отырып, әртүрлі адамдар әрқалай әрекет жасайды. Абақтыда ұзақ отырып шыққан адам күйіністен азғындап, кек алу жолын іздестіреді. Ал басқа біреу, мысалы, оңтүстік-африкалық Нельсон Мандела болса, керісінше, өзінің бұрынғы жауларымен татуласуға және ауызбірлікке талпынды. Ұстанымдар мен жеке болмыс мінез-құлыққа ықпал етеді.

ӘЛЕУМЕТТІК МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫҢ БИОЛОГИЯЛЫҚ АСТАРЫ

XXI ғасырдың әлеуметтік психологиясы бізге мінез-құлқымыздың биологиялық негіздерін тереңірек түсінуге мүмкіндік береді. Біздің әлеуметтік мінез-құлқымыз – терең биологиялық тұрғыдан алғанда да, даналықтың көрінісі.

Психология негіздерін меңгерген әрбір адам бізді табиғат пен тәрбие бірлесе отырып қалыптастыратынын біледі. Осыған ұқсас, тік төртбұрыштың ауданы – енін ұзындығына көбейтумен есептелетіні сияқты, адамдар да – биология мен тәжірибенің бірлескен өзара әрекеттесуінің нәтижесі. Эволюциялық психологтер бізге өмір сүру және ұрпақ қалдыру үшін ата-бабаларымыз өздерін қалай ұстаса, бізге де өзімізді солай ұстау адамдық табиғатымыздың арқасында берілгенін есімізге салады. Біз өмір сүруге және ұрпақ қалдыруға мүмкіндік берген тұқымдарды (гендерді) тасымалдаймыз. Мінез-құлқымыз да ДНҚ-мызды (дезоксирибонуклеин қышқылы, әрі қарай – ДНҚ) болашақ ұрпаққа жеткізуге бағытталған. Содан эволюциялық психологтерді табиғи сұрыпталу – танысу мен жұптасу, жек көру мен зиян келтіру, қамқорлық пен бірлікке қатысты әрекетіміз бен қайтаратын жауабымызды алдын ала қалай білетініміз қызықтырады. Табиғат сондай-ақ бізге әртүрлі жағдайларға үйрену және бейімделу қабілеттерін берген. Біз өзіміздің қоғамдық контексімізге бейімделгішпіз және соған қарай әрекет етеміз.

Егер әрбір психологиялық жайт (ой-пікір, эмоция, мінез-құлық) тап сол уақытта биологиялық жағдай болса, онда біз сонымен қатар нейробиологияның әлеуметтік мінез-құлықты қалай түсіндіретінімен таныса аламыз. Біздің жақсы көру мен жек көру, көмектесу мен агрессия, қабылдау мен сену сияқты сезімдеріміз мидың қай бөлігін белсендіреді? Экстраверттердің миы үнемі белсенді жұмыс істеп тұруы үшін, кейбір зерттеулер көрсеткендей, ынталандыру қажет пе? Жылы шырай танытқанда, әлеуметтік жағынан қорғалған адам ұялшақ адамға қарағанда ми қыртысындағы марапатқа байланысты аумақта жауап

бере ме? Ми, ақыл және мінез-құлық үйлестірілген бір жүйе ретінде қалай қызмет атқарады? Мидағы оқиғалар хронологиясы туралы ақпараттарды өңдеу нені көрсетеді? Бұл сұрақтар *әлеуметтік нейроғылыммен* айналысатын ғалымдарды да ойландырады (Cacioppo & Cacioppo, 2013; Cikara & Van Bavel, 2014).

Әлеуметтік нейроғылым – әлеуметтік және эмоциялық процестер мен мінез-құлықтың нейрондық негіздерін, сонымен бірге сол процестер мен мінез-құлықтың миымыз бен биологиямызға қалай ықпал ететінін зерттейтін пәнаралық ғылым саласы.

Әлеуметтік нейробиологтер көмектесу немесе зиян келтіру секілді күрделі әлеуметтік мінез-құлықтарды жай нейрондық немесе молекулалық механизмдер деңгейінде бүге-шігесіне дейін бейнелеуге талпынбайды. Әрбір ғылым іргелі ғылымдардың (әлеуметтану – психологияға, психология – биологияға, ол – химияға, химия – физикаға, ол – математикаға) қағидаларына негізделеді. Бірақ әрбір пән сонымен бірге іргелі ғылымдарға бұрын белгісіз болған жаңа қағидалар енгізеді (Eisenberg, 2014). Сондықтан біз әлеуметтік мінез-құлықты түсіну үшін «терінің астында» ғана емес (биологиялық), сонымен қатар «тері қабаттарының арасында» болып жатқан (әлеуметтік) ықпалды ескеруіміз қажет. Ақыл мен дене – үлкен, күрделі жүйе. Стресс гормондары біздің көңіл күйімізге және әрекетімізге ықпал етеді: тестостерон сенімді төмендетеді, ал окситоцин оны көтереді (Bos et al., 2010). Қоғамдық остракизм қан қысымын көтереді. Қоғам қолайлы болса, адамның ауру-сырқауға қарсы тұратын иммундық жүйесі күшейеді. Біз – био-психо-әлеуметтік ағзамыз. Біз өзіміздің биологиялық, психологиялық және әлеуметтік ықпалымыздың өзара әрекеттестігін бейнелейміз. Міне, қазіргі заманғы психологтердің мінез-құлықты әртүрлі деңгейде талдайтыны сондықтан.

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ ҰСТАНЫМДАРЫН КҮНДЕЛІКТІ ӨМІРДЕ ҚОЛДАНУ

Әлеуметтік психология ойыңыз бен әрекетіңізді бағыттайтын көзге көрінбейтін ықпалдарға ие. Бұл ғылым саласы сізге өміріңіздің мәнін түсіндіреді. Ол сонымен қатар өзіңізді-өзіңіз тануыңызға көмектеседі, сондай-ақ дос табуға және адамдарға ықпал етуге үйретеді, жұмылған жұдырықты жылы құшаққа айналдырудың жолын көрсетеді.

Бұл кітапта әрбір тақырыпша қысқаша қорытындымен аяқталады. Бұл қорытындылар сізге әрбір тақырыпшадағы материалды қаншалықты меңгергеніңізді бағалауға көмектеседі деп ойлаймыз.

Ғалымдар әлеуметтік психологиялық инсайттарды да қолданады. Әлеуметтік ой, әлеуметтік ықпал, әлеуметтік қарым-қатынас принциптері – адамдардың денсаулығы мен амандығы үшін, сот залы отырысындағы сот рәсімі мен алқабилер шешімі үшін, ал жалпы адамзаттың болашағы үшін, экологиялық тұрақтылықты қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін тәртіпке ықпал ету үшін тірек бола алады.

Адамзаттың тіршілігі жөнінде көзқарас әртүрлі болғандықтан, психология ғылымы да өмірдің жай сұрақтарына біртекті жауап бере алмайды. Өмірдің мәні неде? Біздің мақсатымыз қандай болу керек? Ақырымыз қандай болады? Бірақ әлеуметтік психология кейбір аса маңызды және қызықты сұрақтарға жауап табу әдістерін ұсынады. Әлеуметтік психология – бұл барлық тұрмыс-тіршілік: сіздің өміріңіз, сеніміңіз, көзқарасыңыз және өзара қарым-қатынасыңыз жайлы ғылым.

Осы тараудың алдағы тақырыпшаларында әлеуметтік психологияны тереңірек қарастырамыз. Алдымен әлеуметтік психологтердің өз құндылықтарының ғылыми жұмыстарына имплицитті және эксплицитті түрде ықпал етуін талқылаймыз. Сосын осы тараудың басты мақсатына – әлеуметтік психологияны қалай зерттейтінімізге көңіл аударамыз. Әлеуметтік психологтердің әлеуметтік ой, әлеуметтік ықпал және әлеуметтік қарым-қатынасты түсіндіру жолындағы ізденіс бағыты қандай? Тиімді ойлау үшін осы аналитикалық құралдарды қалай қолдануға болады?

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік психологияның басты идеялары

Әлеуметтік психология – бұл адамдардың әркім туралы не ойлайтыны, өзара қалай ықпал ететіні және бір-біріне қалай қарайтыны жөніндегі ғылым. Оның негізгі тақырыптары:

- Біз әлеуметтік әлемді қалай түсіндіреміз/түсінеміз.
- Әлеуметтік интуицияларымыз бізге бірде жол көрсетеді, ал кейде адастырады.
- Біздің әлеуметтік мінез-құлқымыз өзге адамдар арқылы, ұстанымдарымыз, жеке ерекшелігіміз және биологиялық болмысымыз тұрғысынан қалыптасады.
- Әлеуметтік психология принциптерінің күнделікті өмірімізге, ғылым-білімнің басқа да салаларына ықпалы.

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯДАҒЫ АДАМИ ҚҰНДЫЛЫҚТАРДЫҢ ЫҚПАЛЫ

Әлеуметтік психологтердің жұмысына адами құндылықтардың ықпал ету жолдарын анықтаңыз

Әлеуметтік психологияны ғылыми жаңалықтар топтамасы деуден гөрі, көкейкесті сұрақтарға жауап алуға мүмкіндік беретін стратегиялар жиынтығы деген дұрыс болар еді. Ғылымда сот залындағы сияқты жеке көзқарастарға орын жоқ. Сотқа қанша идеялар ұсынылса да, үкім дәлелге байланысты шығарылады.

Әлеуметтік психологтер, шынымен, сондай объективті ме? Олар да жұмыр басты пенде болғандықтан, олардың ненің дұрыс, ненің бұрыс екені туралы жеке пікірлері жұмыстарына әсер етуі мүмкін емес пе? Әсер ететін болса, онда әлеуметтік психологияны ғылыми пән деп есептеуге бола ма?

Құндылықтардың психологияға енуінің жалпы екі жолы бар: айқын және көмескі (жасырын, бүркеншік, жанама).

ҚҰНДЫЛЫҚТАРДЫҢ ПСИХОЛОГИЯҒА ЫҚПАЛЫНЫҢ АЙҚЫН ЖОЛДАРЫ

Әлеуметтік психологтің құндылық туралы пікірі зерттеу тақырыбын таңдаудың өзінен-ақ білінеді. Бұл таңдаулар әлеуметтік тарихты жақсы бейнелейді (Kagan, 2009). 1940 жылдары Еуропада фашизм қаһарын төккен заманда психологтердің жағымсыз біржақты түсінікті белсене зерттегені таңданарлық емес. 1950 жылдардағы біркелкіліктің сәнге айналуы және басқаша ойлауға төзбеушілік уақыты конформизмді зерттеуге мүмкіндік берді; 1960 жылдары азаматтық бағынбаушылықтың пайда болуы және қылмыстың өсуі психологияда агрессия тақырыбына қызығушылықты арттырды. 1970 жылдардағы феминистік қозғалыстар гендер мен сексизмді зерттеулер санының үдемелі өсуіне ықпал етті; 1980 жылдардағы жаппай қарулану оқиғаның психологиялық аспектісіне қызығушылықтың өсуін өршітті; ал 1990 жылдар мен XXI ғасыр адамдардың мәдени және нәсілдік айырмашылықты және дәстүрлі емес сексуалды бағытты қабылдауына қызығушылығы артуымен ерекшеленді. Сьюзан Фиске (2011a) «Біз болашақ зерттеулерден бүгінгі және ертеңгі мәселелерді, соның ішінде иммиграция, табыс теңсіздігі және қартаю тақырыптарының қарастырылатынын күтеміз» деп ойлайды.



Әлеуметтік оқиғалар әлеуметтік психологтердің қызығушылығына ықпал етеді. Бүгінгі таңдағы әлеуметтік мәселелер – иммиграция, қартаю, теңсіздік және нәсілдік қарама-қайшылық (бөліну/жікшілдік) әлеуметтік психологияның болашақтағы зерттеулерінің маңызды тақырыптары бола ала ма?

Құндылықтар уақыт қана емес, мәдениеттер бойынша да ерекшеленді. Еуропада адамдар өз ұлтын мақтан тұтады. Шотландтар ағылшындардан көп өзгеше, австриялықтар мен немістер де екі бөлек халық, мичигандықтардың огайолықтарға ұқсастығы шамалы. Сөйтіп, Еуропа бізге басты «әлеуметтік сәйкестік» теориясын берді. Американдық әлеуметтік психологтер индивидтерге баса назар аударды. Бір адамның басқалар туралы ойлауы өзіне байланысты және қатысты болатынын көбірек бағдар етіп ұстады (Fiske, 2004; Tajfel, 1981; Turner, 1984). Австрия әлеуметтік психологтері теориялар мен әдістерді еуропалықтар мен солтүстік-американдықтар секілді жасады (Feather, 2005).

Сонымен бірге құндылықтар әртүрлі нысандарға қатысты адам типтеріне ықпал етеді (Campbell, 1975a; Moynihan, 1979). Сіздің оқу орныңызда гуманитарлық ғылымдармен, өнермен, жаратылыстану және әлеуметтік ғылымдармен айналысатын студенттер басқалардан ерекшеленіп тұра ма? Әлеуметтік психология мен әлеуметтану, мысалы, дәстүрге қарсы шығып, ескіні сақтағаннан гөрі болашақты қалыптастыруға бейім адамдарды қызықтыра ма (Prentice, 2012)? Әлеуметтік ғылымдарды зерттеу осындай икемділікті күшейте ме (Dambrun et al., 2009; Inbar & Lammers, 2012)? Мұндай факторлар психолог Джонатан Хайдт (2011) 1000-ға жуық әлеуметтік психологтерден олардың ұлттық конвенция саясаты жөнінде сұрағанда, неге 80–90%-ы «либералмын» деп қол көтергенін түсіндіреді. Ол кім «консерватор» деп сұрағанда, үш адам ғана қол көтерген. (Осы оқулықтағы «Біздің ұстанымымыз мінез-құлқымызға қалай әсер етеді?» дегеннен бастап, «Теледидардағы зорлық-зомбылық агрессивті мінез-құлыққа ықпал етпей ме?» деген сияқты тақырыптардың басым көбі еш партияны жақтамайтынына сенімді болыңыз!)

Сөз соңында айтарымыз, құндылықтар, сөзсіз, әлеуметтік-психологиялық талдаудың нысаны болады. Әлеуметтік психологтер құндылықтардың қалыптасуын, өзгеру себептерін, ұстанымдар мен әрекеттерге ықпал ету механизмдерін зерттейді. Бірақ бұлардың ешқайсысы қай құндылықтардың «дұрыс» екені жөнінде түсінік бермейді.

Ғылым табиғатты түсіндіріп қана қоймайды, оны сипаттайды да; ол – адам мен табиғат арасындағы өзара әрекеттестіктің бөлшегі; ғылым – табиғатты біздің зерттеу әдістеріміз арқылы ашып көрсетеді.

Werner Heisenberg, Physics and Philosophy, 1958

ҚҰНДЫЛЫҚТАРДЫҢ ПСИХОЛОГИЯҒА ЫҚПАЛ ЕТУІНІҢ КӨМЕСКІ ЖОЛДАРЫ

Біз объективтік ақиқат ретінде көрінетін құндылықтарды ұстануға мүмкіндік беретін бұлыңғыр жолдарды мойындай бермейміз. Құндылықтардың психологияға ықпалының сондай үш көмескі жолын қарастырайық.

ҒЫЛЫМНЫҢ СУБЪЕКТИВТІ АСПЕКТІЛЕРІ

Ғалымдар мен философтар «ғылым барлық уақытта бірдей объективті бола алмайды» деген пікірмен келіседі. Ғалымдар табиғат кітабын жай ғана оқып қоймайды. Олар өз ақыл күшін пайдалана отырып, табиғатты түсіндіріп береді. Сандар өздері туралы айта алмайды. Оларды біз түсіндіреміз.

Мәдениет – белгілі бір халыққа тән, ұрпақтан-ұрпаққа жалғасатын дүниетаным, ой-өріс, салт-дәстүрмен мінез-құлық жиынтығы.

Күнделікті өмірде біз әлемге бұрын қалыптасқан түсінік призмасы арқылы да қарай-мыз. Аспанда қозғалып тұрған жарықты ұшатын тәрелке ретінде көруіміз – біздің оны қалай қабылдауымызға байланысты. Осы сөздерді оқи отырып, бір мезгілде өз мұрныңызға да қарап отырғаныңыздан бейхабарсыз. Егер сіз көз жетер жердегіні қабылдауға дайын болмасаңыз, онда санаңыз оларға тосқауыл қояды. Шынайы өмір туралы алдын ала пайым-дау – адамзат ойлауының ерекшелігі.

Әлеуметтік репрезентациялар – әлеуметтік басым идеялар мен құндылықтар, сондай-ақ дүниетаным мен мәдени идеологиялар. Біз әлеуметтік репрезентациялар арқылы дүниені таныП-біле аламыз.

Өйткені кез келген саланың ғалымдары көбінесе бір көзқарасты қолдап, бір мәдениет-ке жататындықтан, олардың ой-пайымдарына ешкім күмән келтірмеуі де мүмкін. Кейбір еуропалық психологтер әлеуметтік репрезентациялар (Moscovici, 1988, 2001; Rateau et al., 2012) деп атайтын, ал біз өзінен-өзі белгілі деп есептейтін жалпы сенімдеріміз аса маңыз-ды, бірақ бұл – әлі де зерттеуді қажет ететін пікірлер. Бірақ кейде «бөтен лагерьдің адамы» келіп, осы ой-пайымдарға назар аударады.

1980 жылдары феминистер мен марксистер әлеуметтік психологияның кейбір зерттел-меген болжамдарына назар аударды. Мысалы, феминист-сыншылар консерватизмді жақ-тайтын ғалымдардың әлеуметтік мінез-құлықтағы гендерлік айырмашылықты биология-лық тұрғыдан түсіндіруіндегі көмескі біржақты түсініктерге назар аударды (Unger, 1985). Марксист сыншылар бәсекелестік пен индивидуализмге байланысты жеке түсініктердің объективті еместігіне назар аударды, мысалы, конформизм (көндігу) – жаман, жеке мара-паттау – жақсы дегенге саяды.

Әрине, марксистер мен феминистер өзіндік қателіктерге ұрынды, ал академиялық «саяси ұстамдылық» (political correctness) сыншылары оны қалт жібермей байқап отырды. Мысалы, әлеуметтік психолог Ли Джуссим (2005, 2012) «прогрессіл әлеуметтік психолог-тер кейде топтық айырмашылықтарды білдірмей, жасырын жоққа шығарып және топтық айырмашылық стереотиптері ешқашан ақиқатқа негізделмеген» дей отырып, консерва-тивті көзқарастарды жанама түрде дискриминациялайды.

«Әлеуметтік сенімдер мен пайымдар» тарауында интерпретацияларға негіз бола-тын алдын ала болжаудың тағы да көптеген түрлерін талқылаймыз. Әлгі Принстон мен Дартмуттың футбол жанкүйерлері ескерткендей, мінез-құлқымыз жағдаяттарға емес, жағ-даяттарды қалай түсінетінімізге байланысты.

ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ТҰЖЫРЫМДАМАЛАРДАҒЫ ЖАСЫРЫН ҚҰНДЫЛЫҚТАР

Біздің психологияны объективті емес деп түсінуіміздің басты себебі – психологтердің өз пікірлері мен құндылықтары олар құптайтын теориялар мен пайымдарда маңызды рөл ат-қаруы мүмкін деп ойлайтынымызда. Психологтер адамдарға жетілген немесе жетілмеген, бейімделген немесе нашар бейімделген, психикалық жағынан дені сау немесе психикалық ауру ретінде қарауы мүмкін. Олар бағалау пайымын жасағанда, деректерді мәлімдегендей болып айтуы мүмкін. Төменде соған бірнеше мысалдар келтірілген.

ЖАҚСЫ ӨМІРДІ АНЫҚТАУ. Біз бағалайтын құндылықтар – жақсы өмір туралы тұжырымда-мамызға ықпал етеді. Мысалы, тұлға психологиясы теориясының авторы Абрахам Маслоу «өз потенциалын іске асырған тұлға – күнкөрісте, қауіпсіздікте, қажеттілігінде өзінің сұ-раныстарын қанағаттандырып, адамдық әлеуетін іске асыруды жалғастырушы» деп нақты



Жасырын (және онша жасырын емес) құндылықтар психологиялық кеңестерге кіреді. Олар өмір және махаббат мәселелерінде басшылыққа алуға ұсынылатын психологияның кеңінен таралған кітаптарына енгізілген

сипаттама берген еді. Ол өз еңбектерінде Томас Джефферсон, Абрахам Линкольн және Элеонора Рузвельтті сипаттады.

Маслоудың өз әлеуетін іске асырған адамдарды өз құндылықтарын басшылыққа ала отырып таңдағанын кейбір оқырмандар ғана аңғарды. Маслоу өз әуелетін іске асырғандарды – тез шешім қабылдағыш, автономды, мистикалық тұлға ретінде сипаттау барысында өз тұлғалық құндылықтарын басшылыққа алды. Ал өзі құрмет тұтпайтын қаһармандардан, мысалы, Наполеон, Ескендір Зұлқарнайын және Джон Д. Рокфеллерден бастаған болса, оның өз потенциалын іске асыру сипаттамасы өзгеше болар ма еді (Smith, 1978)?

КӘСІБИ КЕҢЕСТЕР. Психологиялық кеңес сондай-ақ кеңесшінің тұлғалық құндылықтарын да бейнелейді. Психотерапевтер бізге жұбайымызбен немесе әріптесімізбен тату болуға кеңес бергенде, тәрбиешілер балаларды қалай тәрбиелеу керектігін айтқанда, ал кейбір психологтер біз біреудің ойынан шығу үшін емес, өзіміздің тұлғалық құндылықтарды басшылыққа ала отырып, өмір сүруіміз қажет екенін айтады (Батыс мәдениетінде әдетте «әркім өзі үшін өмір сүруі керек» деген жеке құндылықтар басым. Шығыстық мәдениеттерде «біз» үшін жақсы болуы керек деген көзқарасты ұстанады). Мұндай жасырын құндылықтар бар екенін білмейтін көптеген адамдар «маманға» сенеді. Бірақ кәсіби психологтер жоғары адамгершілік міндеттеме, мақсаттар мен бағыттар, сондай-ақ біздің өміріміздің мәні туралы сұрақтарға жауап бере алмайды.

ҰҒЫМДАР ҚАЛЫПТАСТЫРУ. Жасырын құндылықтар психологиядағы зерттеулерге негізделген ұғымдарға да енеді. Ойлап қараңызшы, сіз жеке тестілеуден өттіңіз дейік, психолог ұпайларыңызды санап, былай деп хабарлайды: «Сіз өзін жоғары бағалаудан көп ұпай алдыңыз. Сіз көп мазасызданбайсыз. Эгоңыз ерекше күшті». «Өзім де солай ойлаушы едім, дегенмен біреудің пікірін білген де жақсы екен» деп ойлайсыз. Сосын, басқа бір психолог сізге сол бұрынғы тест сұрақтарын қояды. Ол психолог – қорғаншақтап тұратын әдетіңіз бар екенін айтады, өйткені репрессивтік адаптациядан жоғары балл алыпсыз. «Бұл қалай болғаны? Түнеукүнгі психолог мен жайлы жағымды нәрселер айтты ғой» деп таңданасыз. Өйткені бұл екі сипаттама да бірдей жауаптар жинағын талдайтынын көрсетеді (проблемалар бар екенін мойындамай, өзі жайлы жақсы айтуға бейімділік). Мұны өзін-өзі жоғары бағалау деп атаймыз ба, өзін қорғау дейміз бе? Қалай атайтынымыз бағамдама пайымымызды көрсетеді.

АТАУЛАР (ҰҒЫМДАРҒА АТ ҚОЮ). Құндылық пайымы біздің әлеуметтік психологиялық тілімізде көбінесе жасырын тұрады, бірақ күнделікті тілімізде де жасырын жатады:

- Үндемейтін баланы «ұялшақ» немесе «сақ», «ұстамды» немесе «бақылағыш» деп атауымыз пайымымызға байланысты.
- Партизан соғысына қатысушыға «лаңкес» немесе «еркіндік үшін күрескер» деп ат қойып, айдар тағуымыз сол соғыстың себептеріне деген көзқарасымызға байланысты.
- Соғыс кезінде бейбіт халықтың өлімін «жазықсыз жандарды жою» немесе «жанама қауіп» деп қарастыруымыз оларды қабылдауымызға байланысты.
- Ақпаратты «насихат» немесе «білім» деп атауымыз оған деген көзқарасымызға байланысты.
- Қоғамдық көмекті «әлеуметтік қамтамасыздандыру» немесе «мұқтаждарға көмек» деп атауымыз саяси көзқарасымызға байланысты.
- «Біреулер» өз Отанын және халқын дәріптесе, ол – ұлтшылдық. Ал «өзіміз» дәріптесек, ол – ұлтжандылық.
- Біреудің некеден тыс байланысын «ашық неке» немесе «жеңіл жүріске салыну» деп бағалауымыз өзіміздің өмірлік құндылықтарымызға байланысты.
- «Миды шаю» – біз құптамайтын әлеуметтік ықпал.
- «Азғындық» дегеніміз – өзіміз өрескел санайтын жыныстық қатынас.

Осы мысалдар көрсеткендей, психологтердің өз құндылықтары психикалық саулық жайлы мәдени анықтамаларда, қалай өмір сүру керектігі жайлы психологиялық кеңестерде, ұғымдарда және психологиялық сипаттамаларда бүркеулі жатыр. Осы кітаптың өн бойында жасырын құндылықтардың қосымша мысалдарына сіздің назарыңызды аударып отырамыз. Мәселе – жасырын құндылықтардың міндетті түрде жаман болатынында емес. Ғылыми интерпретация, тіпті сипаттау феномені деңгейінің өзінде адамзаттың әрекеті бо-

лып саналады. Сондықтан әуелгі ой-пайымдарымыз бен құндылықтарымыздың әлеуметтік психологтердің не ойлайтынына және не жазатынына ықпал етуі – заңдылық.

Субъективті жақтары бар деп ғылымнан бас тарту керек пе? Керісінше, адамзат ойлауы аясына әрқашан интерпретация енетіні бізге ғылыми талдау жасау үшін әртүрлі біржақты түсініктері бар зерттеушілердің қажеттігін ұғындырады. Фактілерге қарсы ой-сенімдерімізді үнемі тексере отырып, теріс түсініктерімізді тізгіндейміз. Жүйелі бақылау және тәжірибе жасау бізге шынайы өмірге қарайтын призманы тазартуға көмектеседі.

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік психологиядағы адами құндылықтардың ықпалы

- Әлеуметтік психологтердің құндылықтары олардың жұмысына ашық түрде әсер етеді. Ол, мысалы, зерттеу тақырыптарын және оқытудың әртүрлі саласына қатыстырылатын адам типтерін таңдауда көрінеді.
- Олар сондай-ақ бұларды астыртын түрде де жасайды, мысалы: ұғым қалыптастыру, атау, сөз таңдау және ақыл-кеңес ұсынудағы жасырын болжамдар.
- Ғылымға құндылықтар осылай енеді. Бұл – әлеуметтік психологияны немесе кез келген басқа ғылымды кінәлау емес. Адамзат әрдайым дұрыс ойлай бермейтіндіктен, шынайы өмір жайлы көкейкесті идеяларымызды тексергіміз келсе, біздің жүйелі түрде бақылап, жүйелі эксперимент жүргізуіміз қажет екен.

«МЕН БІЛІП ЕДІМ» ФЕНОМЕНІ: ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ МЕН ПАРАСАТ БІР НӘРСЕ МЕ?

Әлеуметтік психология теориялары адам жағдайын инсайтпен қалай зерделейді?

Бұл кітапта ұсынылған көптеген тұжырымдар сіздің ойыңызға да келген болуы керек, өйткені жан-жағымыздың бәрі әлеуметтік феномендерге толы. Біз өзгелер туралы ойлайтын, оларға ықпал ететін және өзгелермен қарым-қатынас жасайтын адамдарды үнемі көріп жүрміз. Адамның бет әлпеті нені білдіріп тұрғаны, біреуді бір нәрсе істеуге қалай мәжбүрлеу керек және біреуге дос ретінде қарау керек пе, дұшпан ретінде қарау керек пе – осы туралы ойлану керек. Философтар, жазушылар мен ақындар әлеуметтік мінез-құлықты ертеден-ақ бақылап, сөз етіп келеді.

Ендеше әлеуметтік психология дегеніміз қиялдың жемісі ме? Әлеуметтік психологияны бір-біріне қарама-қайшы екі тұрғыдан сынға алады: бірі – онсыз да айқын нәрсені айтатын мылжыңдығы үшін, екіншісі – жетістіктерін адамдарды алдап-арбауға қолдануға болатын қауіптілігі үшін.

«Иландыру» тарауында біз сынның екінші түрін зерттейміз. Ал қазір бірінші тұжырымды қарастырайық.

Әлеуметтік психология немесе басқа да қоғамдық ғылымдар кез келген адам ішкі түйсігімен білетін нәрсеге ресми реңк ғана бере ме?

Жазушы Каллен Мерфи (1990): «Әлеуметтік психологтер әлемге күннен-күнге тереңірек енуде. Олар адамның мінез-құлқы тура біз ойлағандай екеніне көз жеткізуде», – деді. Жарты ғасырдан кейін Шлезингердің кішісі – тарихшы Артур Шлезингер (1949) әлеуметтік психологтердің Екінші дүниежүзілік соғыс кезіндегі американдық сарбаздармен жүргізген зерттеулерін әжуалап күлді. Әлеуметтанушы Пауль Лазарсфельд (1949) бұл зерттеулерді қарап шығып, былайша түсініктеме берді:

1. Білімді сарбаздардың білімсіздеулеріне қарағанда жаңа жағдайға бейімделуі қиын (көше тәрбиесін көргендерге қарағанда интеллектісі жоғарылардың әскери күйзеліске төзімділігі төмен).
2. Оңтүстік теңізі аралдарындағы ыстық климатқа оңтүстік сарбаздары солтүстік сарбаздарына қарағанда шыдамдырақ (оңтүстіктегілер ыстық ауа райына жақсы бейімделген).

3. Қатардағы ақ нәсілді сарбаздар афро-американдықтарға қарағанда қызметте көтерілуге аса ынталы болды (қанаушылық жылдары жетістікке жетуге талпынуға теріс ықпал етті).
4. Оңтүстіктің афро-американдықтары оңтүстіктің ақ нәсілді офицерлерін солтүстік офицерлерінен артық көрді (Оңтүстік офицерлері қара нәсілділермен өзара әрекеттесуде тәжірибелірек болды).

Сіз осы тұжырымдарды оқығанда олардың, негізінен, парасатты, мағыналы екенімен келісесіз бе? Солай болса, Лазарсфельдтің әрі қарай айтқандарына таңғалуыңыз мүмкін: «Осы әрбір пайым шын өмірде болған жайттарға қарама-қайшы». Шын мәнінде, зерттеу аса білімді емес сарбаздардың жаңа жағдайға бейімделуі өте қиын болатынын көрсетті. Оңтүстік тұрғындары тропикалық климатқа солтүстіктегілерге қарағанда азырақ бейімделген. Афро-американдықтар ақ нәсілділерге қарағанда қызметте көтерілуге аса ынталы болған.

Хайндсайт қателік – индивидуумның өз болжау қабілетін асыра бағалап, болып кеткен оқиғаның салдарына бұрыннан түсінікті болған нәрседей қарау үрдісі. «Мен біліп едім» феномені ретінде белгілі.

Егер біз зерттеудің нақты нәтижелерін бөліп көрсеткенде, алдыңғы кезекте (ал Шлезингер оларды білді), оқырман осы «анықтарды» белгілейтін еді. Бұл арадағы бір проблема – біз фактілерге олар белгілі болғаннан кейін қараймыз. Оқиғалар болып, өтіп кеткеннен кейін ғана «анық», түсінікті болады. Эксперименттің нәтижесін білгенде, адамдарға әпсәтте оларда таңданарлық ештеңе жоқ сияқты болып көрінеді. Адамдар эксперимент және оның мүмкін нәтижелері жөнінде айтқандарға қарағанда, анағұрлым аз таңғалатынын тәжірибе көрсетеді (Slovic & Fischhoff, 1977). Бұл тенденцияны 800-ден аса рет зерттегеннен кейін хайндсайт қателік психологиядағы жақсы тұрақталған феноменнің біріне айналды (Roese & Vohs, 2012).

Күнделікті өмірде біз мүлде күтпеген оқиғалар болып тұрады. Бірақ оқиға өткен соң, біз кенеттен оның не себепті болғанын анық түсінеміз де, таңғалмай-ақ қоя саламыз. Біз сондай-ақ бұрынғы көзқарастарымызды ескермейміз (Blanketal, 2008; Nestleretal, 2010). Болашақтағы болжауларды бағалаудағы қателіктер және біздің бұрынғыны қиюластырып, есте сақтауымыз хайндсайт қателік (сондай-ақ «Мен біліп едім» феномені) феномені деп аталады.

Сайлаудан кейін немесе қор биржасында өзгерістер болғаннан кейін, көптеген сарапшылар бұл оқиғалардың болуы таңғаларлық емес деп тауып: «Нарық түзелуге тиісті болатын», «2012 жылы халықтың демографиялық өсуі себебінен республикалықтар жеңілуі керек еді», – дейді. Дания философы және теологі Серен Кьеркегор айтпақшы: «Өмір тоқтамайды, бірақ біз оны кеш түсінеміз».

Егер хайндсайт қателік кеңінен таралған болса, сіз бұл феномен жөнінде әлдеқашан білетіндей боласыз. Шын мәнінде, психологиялық эксперименттің кез келген ойға қонымдысы – сіз нәтижені білгеннен соң парасаттылық сияқты көрінуі мүмкін.

Бұл феноменге өзіңіз көз жеткізуіңізге болады. Бір топ адамды жинап алып, олардың бір жартысына – психологиялық, екінші жартысына соларға мағынасы қарама-қарсы нәтижелер туралы әңгімелеңіз. Мысалы, бір топқа былай деңіз:

> «Әлеуметтік психологтер дос таңдауда немесе ғашық болуда біз өзімізге ұқсамайтын адамдарға көбірек қызығатынымызды анықтады. Бұрынғының «Қарама-қарсылар бір-біріне тартылады» деген мәтелі дұрыс тәрізді».

Екінші топқа былай деңіз:

> «Әлеуметтік психологтер дос таңдауда немесе ғашық болуда бізді өзімізге ұқсас адамдар көбірек қызықтыратынын анықтады. «Балықшы балықшыны алыстан таниды» деген мәтелде даналық бар екен».



Хайндсайтта оқиғалар айқын және болжамды болып көрінеді

Адамдардан алдымен әлгі айтқаныңызды түсіндіріп беруін өтініңіз. Сосын олардан «бұл сіздер үшін «күтпеген» немесе «таңғаларлық» жағдай емес пе?» деп сұраңыз. Олардың барлығы да қандай тұжырымды болсын жақсы түсіндіріп береді және бұл «таңданарлық емес» деп айтады.

Сайып келгенде, біз мақал-мәтелдер қорына сүйене отырып, кез келген тұжырымды өздігімізден ұғынуымызға болады. Егер әлеуметтік психолог «Айырылысу романтикалық ынтықтықты күшейтеді» десе, біреу міндетті түрде «Сізге ақшаны осындай ой айтқаныңыз үшін төлей ме?» деп сұрайды. «Жақсы көретін адамыңыз алысқа жол жүріп кетсе, ынтықтығыңыз арта түсетіні» баршаға белгілі. Бірақ сіз «Сүйіктіңнен алысқа ұзап кету ынтықтықты азайтады» десеңіз, әлгі кісі «Менің әжем «Көзден кеткен көңілден де кетеді» деп отырушы еді» дер еді.

Карл Тейген (1986) Лестер университетінің (Англия) студенттерінен белгілі мақалдарды және олардың мағыналық антонимдері ту-

Назар аударыңыз

«Мен біліп едім»

The Athlantic журналының басқарушы редакторы Каллен Мерфи (1990): «Әлеуметтану, психология және басқа қоғамдық ғылымдар көбінесе айқынды анықтайды немесе жалпыға белгілі бекітеді», – деп кінәлайды.

«Оның әлеуметтік зерттеулер нәтижесін өзіндік жүйесіз шолуы «Бартлет сөздігінен табуға болмайтын бірде-бір идеяларды немесе қорытындыларды айқындамады».

Бірақ кереғар пікірлерді сұрыптау үшін бізге зерттеу керек. Кейбір қарама-қарсы мағынадағы мақалдарды қарастырайық:

Осы дұрысырақ па ...

1. «Бәрі жақсы болады деп ойла».
2. «Қойшы көп болса, қой арам өледі».
3. «Қалам қылыштан күшті».
4. «Қырыққа келген ырыққа келмейді».
5. «Қан судан қоюырақ».
6. «Кідірген кешігеді».
7. «Алдын ала сақтандырған – қару бергенмен бірдей».

Немесе мыналар ...

1. «Сақтықта қорлық жоқ».
2. «Бір бастан екі бас жақсы».
3. «Сөзден іс маңызды».
4. «Үйрену ешқашан кеш емес».
5. «Туысы көптің досы аз болады».
6. «Секірместен бұрын қарап ал».
7. «Асатпай жатып «Құлдық!» деме!».

Ақымақтың ақылы түстен кейін кіреді.

Sherlock Holmes, in Arthur Conan Doyle's Story «The Problem of Thor Bridge»

ралы пікір айтуларын өтінгенде әбден күлген болар. «Қорқыныш махаббаттан күшті» деген мәтел туралы сөз болғанда студенттердің көбі оны мақұлдады. Бірақ бұл даналықтың «Махаббат қорқыныштан күшті» деген керісінше түрін алған студенттер оны да солай бағалады. «Құлаған жығылғанға көмектесе алмайды» және оған кереғар «Жығылған құлағанға көмектесе алады» деген мақалды талдауда осы жағдай қайталанды. Бізге ұнаған екі мәтел болды, олардың екеуі де құпталыпты, олар: «Мақалды даналар шығарады, ал ақымақтар қайталайды» және оның кейін шығарылған антонимі «Мақалды ақымақтар шығарады, ал даналар қайталайды». Бір-біріне кереғар мақалдар жөнінде толығырақ «Назар аударыңыз» рубрикасындағы «Мен біліп едім» деген тақырыпты қараңыз.

Кейде нәтижелер, шынында да, таңғаларлық (мысалы, олимпиаданың қола жүлдегері күміс жүлдегерге қарағанда өз жетістігіне қаттырақ қуанады). Көбінесе эксперимент нәтижелерін оқулықтардан оқығанда материал қарапайым, тіпті бұрыннан белгілі болып көрінеді. Кейінірек бірнеше жауаптың бірін таңдайтын тест кезінде сол материал өте күрделі болып көрінуі мүмкін. Студент мұндайда «Маған не болған, мен бұл материалды білетін сияқты едім!?» деп таңданады.

«Мен біліп едім» феноменінің зардаптары көп. Ол өзім білемдікке, ақылымыздың әлеуетін асыра бағалауға алып келеді. Оның үстіне, нәтижесін күні бұрын білетіндей болып көрінетіндіктен, біз шешім қабылдаушыларды ретроспективада «айқын» болып көрінетін жақсы таңдаулары үшін мақтаудың орнына «айқын» болып көрінген нашар таңдаулары үшін кінәлаймыз.

Он бірінші қыркүйектегі террорлық әрекет болған күннен бастап өткенге қарасақ, сол жағдайдың болатыны туралы хабардар ететін белгілер айқын көрінеді. АҚШ Сенатының есеп баяндамасында жіберілген немесе қате талқыланған айғақтар мен дәлелдер атап көрсетіледі (Gladwell, 2003): Орталық барлау басқармасы (әрі қарай – ОББ) Әл-Каида жедел қызметкерлерінің мемлекетке кіргенін білген. Федералды барлау бюросы (әрі қарай – ФББ) агенттері штаб-пәтеріне «АҚШ-тағы азаматтық авиациялық университеттер мен колледждерге кіріп-шығу үшін студенттерді жіберетін Усама бен Ладеннің үйлестіру күшінің мүмкіндігі жөнінде» Бюро мен Нью-Йоркке ескертуден басталатын қысқаша хат жіберген. ФББ бұл нақты ескертуді және оны терроршылар қару ретінде қолдануды жоспарлаған басқа да хабарламалармен байланыстырмады және елемеді. Президент «Бен Ладен Құрама Штаттарға соққы бермек болып шешті» деген күнделікті қысқаша хабар алды, бірақ демалысын жалғастыра берді. «Топастар!» – деп сөкті оларды хайндсайт сыншылар. – «Осылай боларын неге білмеді!?».

Бірақ хайндсайтта айқын сияқты көрінген нәрсе тарих беттерінде түсініксіз болып көрінеді. Барлау комитетінде осыған байланысты бірен-саран ғана пайдалы ақпараттар болған, бірақ, негізінен, пайдасыз ақпараттарды көп жинақтаған. Сондықтан сарапшылар зерттеу жүргізілуі тиіс деген шешім шығаруда барынша мұқият болуы керек. ФББ-ның контртеррористік бөлімшесі 11 қыркүйекке дейінгі 6 жылда 68 000 тергелмеген жетекшілердің ешқайсысын аңды алмаған. Өткенге көз жіберіп қарасақ, бірнеше мәліметтер айқын болған.

Біз өзгелерді ғана емес, өзімізді де «орынсыз қателер» үшін, адамды немесе жағдаятты жөндей алмағанымыз үшін кінәлаймыз. Өткендегі қателерімізді сол кезде-ақ түзетуге болатынын кейін түсініп жатамыз. «Семестр соңында қолымның тимейтінін білуім керек еді және

Барлық маңызды пікірлер әлдеқашан айтылған.
Philosopher Alfred North Whitehead, 1861–1947

осы мақаланы жазуды ерте бастауым керек еді», «Мен оның ақымақ екенін ерте түсінуім керек еді» дейміз. Бірақ кейде біз өзімізге тым қаталмыз. Қазір біз үшін түсінікті болып көрінген нәрсе сол кезде біз үшін соншалықты түсінікті болмағанын ұмытып кетеміз.

Пациент ауруының белгілері мен өлім себептерінен (мәйітті сойып зерттегеннен кейінгі нәтиже бойынша) хабардар дәрігерлер кейде диагноздардың қаншалықты қате қойылатынына таңғалған. Ал аурудың белгілерін ғана білген дәрігерлер диагноздар соншалықты дәл қойылды деп ойламайды.

Бұдан қандай қорытынды шығады? Парасатты адам үнемі қателесе ме? Кейде қателеседі. Ал одан басқа кезде өмірлік тәжірибеден туындаған ой-пікір дұрыс болады немесе мәселенің екі жағы тең түседі. Бақыттың мәні неде? Ақиқатты білуде ме, әлде иллюзияларға еруде ме? Көпшілікпен бірге болуда ма, әлде жападан-жалғыз тыныш өмір сүруде ме? Пікірлер сан алуан. Біз қандай жаналық ашсақ та, оны білген бір жан табылады (Марк Твен: «Інжілдік Адам ата жақсы нәрсе туралы айтқанда, өзіне дейін оны ешкім айтпағанын білген жалғыз адам», – деген екен). Бірақ көптеген бәсекелес идеялардың қайсысы ақиқатқа бәрінен сай келеді? Зерттеу ақылмен зерделеп жұмыс істеудің қаншалықты пайдасы бар екенін анықтай алады.

Мәселе – ақылмен болжаудың қателігінде емес. Шындық әдетте фактіден кейін дұрыс болып шығады. Біз, негізінде, «білгеніміз бен жасағанымызға қарағанда білетініміз бен жасап жүргеніміз көп» деп өзімізді алдаусыратамыз. Сондықтан шынайы өмірді – иллюзиядан, нағыз болжамдарды жеңіл хайндсайттан ажыратып беруге көмектесетін ғылым керек.

ҚОРЫТЫНДЫ «Мен біліп едім» феномені: әлеуметтік психология мен парасат бір нәрсе ме?

- Әлеуметтік психологияны «бұрыннан түсінікті жайтты жазады» деп сынайды.
- Бірақ эксперименттер фактілер анықталғаннан кейін нәтижелер анағұрлым «түсініктірек, айқынырақ» болатынын көрсетеді.
- Хайндсайт қателігі («Мен біліп едім» феномені) адамдарды көбінесе өздерінің пайымдауы мен гипотеза жасауының дұрыстығына тым сенімді етеді.

ЗЕРТТЕУ ӘДІСТЕРІ: ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯНЫ ҚАЛАЙ ЗЕРТТЕЙМІЗ?

Әлеуметтік психологияны ғылым ретінде сипаттайтын әдістерді зерттеңіз

Адамның ой-өрісін оның зерттеушілік қабілетінен өзге ештеңе дамыта алмайды.
Marcus Aurelius, Meditations

Біз әлеуметтік психология аясындағы назар аударуды қажет ететін бірқатар сұрақтарды қарастырдық. Сондай-ақ субъективті көбінесе бейсана процестердің әлеуметтік психологтердің жұмысына ықпал ететінін байқадық. Енді әлеуметтік психологтің қалай зерттеу жүргізетінін қарастырамыз.

ГИПОТЕЗА ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ОНЫ ТЕКСЕРУ

Біз, әлеуметтік психологтер, адам табиғатының жасырын жатқан құпияларын меңгереміз, өз идеяларымыз бен жаңалықтарымызды жүйелейміз және соның негізінде теория жасаймыз. Теория – бақыланатын феномендерді түсіндіретін және болжайтын принциптердің интеграцияланған жүйесі. Теорияны « ғылымның стенографиясы» деп те айтуға болады.

Тұрмыстық деңгейде «теория» ұғымы – көбінесе «фактіге қарағанда аз» бір нәрсенің, гипотеза арқылы теориядан фактіге дейін апаратын сенімділік сатысының аралық баспалдағы дегенді білдіреді. Сондықтан адамдар Чарльз Дарвиннің эволюция теориясын «қарапайым теория» деп қабылдамауы мүмкін. Шын мәнінде, Америка ғылымды дамыту ассоциациясының жетекші маманы Алан Лешнер (2005): «Эволюция – бар болғаны теория, сондай-ақ гравитация да – теория», – дейді. Адамдар «гравитация – факт» деген пікірді жиі айтады. Бірақ бұл жердегі факт – сіздің кілтті жерге тастаған кезде сол кілттің түсуі ғана. Гравитация – факт емес, гравитация сипаттайтын құбылыстар (заттардың жерге құлауы,

Теория – бақыланатын оқиғаларды түсіндіретін және болжайтын принциптердің интеграцияланған жиынтығы.

кілттің түсуі) ғана факт бола алады. Гравитация – бақыланатын фактілерді түсіндіретін теориялық түсініктеме.

Ғалымдар үшін фактілер мен теориялар – алмалар мен апельсиндер секілді мүлде әртүрлі ұғымдар. Фактілер – біз бақылайтын нәрселер туралы бекітілген пайымдар. Теориялар – бұл фактілерді түсіндіріп, қорытындылайтын ойлар жиынтығы. Француз ғалымы Жюль-Анри Пуанкаре: «Үй тастан қаланатыны сияқты, ғылым фактілерден тұрады, бірақ тастар үйіндісі де әлі үй емес екені сияқты, фактілер жиынтығы да – әлі ғылым емес», – деп тұжырымдайды.

Теория тек қорытынды жасап қана қоймайды, ол гипотеза деп аталатын жорамалдарды да тексереді. Гипотезалар бірнеше мақсатқа қызмет атқарады. Біріншіден, теорияны тексеруге мүмкіндік беріп, оны теріске шығаратын немесе бекітетін тәсілдер ұсынады. Жорамал жасай отырып, теория сөзден іске көшеді. Екіншіден, зерттеу бағыттарын анықтайды және кейде зерттеушілерді, бұған дейін ойына да келмеген тың мәселелерді, тосын жайларды зерттеуге бағыттайды. Үшіншіден, теория жақсы болса, болашақта болжау мүмкіндігі де мол болмақ. Ал мұның практикалық мәні зор.



Адам үшін ең қызықты субъект – адамдар

Мысалы, агрессияның жан-жақты қамтылған теориясының арқасында агрессияны қай кезде күтуге және оны қалай бақылауға болатынын болжау мүмкіндігі бар. Қазіргі әлеуметтік психологияның негізін салушылардың бірі Курт Левин айтқандай: «Жақсы теориядан артық тиімді нәрсе жоқ».

Гипотеза – түрлі оқиғалар арасында байланыс болуы мүмкін дейтін тексерілуге тиісті жорамал, пікір немесе болжам.

Нақты мысал келтірейік. Басқаларды тонайтын, мазақ қылатын немесе шабуыл жасайтын адамдар ондай әрекеттерін әдетте топ немесе тобыр ішінде болғанда жасайтынын көреміз. Осыған сүйене отырып, тобырдың немесе топтың бір бөлшегі болғанда, жеке тұлғалардың өзі жауапкершілікті ұмытып, жаман әрекеттерге бой ұратынын, өздерін тежей алмай қалатынын байқаймыз. Бұл теорияны қалай тексере аламыз? Топ ішіндегі жекелеген адамға электр тогы қуатының көмегімен құрбанды жазалауды ұсынып, ал топ ішінде «жазалаушы» кім болғаны белгісіз қалатындай жағдай жасасақ, теориямыз болжағандай, топтағылар жеке адамға қарағанда қаттырақ токпен ұрар ма еді?

Табиғи зерттеулер – лабораториядан тыс бөлгілі бір тұрмыстық өмір жағдайында өткізілетін зерттеулер.

Сондай-ақ анонимдік, жасырын істеу деңгейін өзгертіп көрсек: бетперде киген адамдар қуаттырақ токты қолданар ма еді? Егер нәтижелер гипотезамызды растаса, онда мұны практика жүзінде қолдануға болар еді. Полицейлердің киіміне аттарын үлкейтілген әріптермен бадырайтып жазса, көлік нөмірлерін өте жақсы көрінетін етіп орнатса немесе қамауға алу сәтін видеожазбаға түсіріп алса, полиция қатыгездікке бармас па еді? Қазіргі уақытта көптеген қалаларда бұл тәжірибе қолданылып келеді де.

Бірақ біз бір теорияның басқасынан жақсы екенін қалай білеміз? Жақсы теория:

- көптеген бақылау нәтижелерін тиімді біріктіреді;
- айқын гипотезалар береді, оларды біз қолдана аламыз;
- теорияны растайды немесе өзгертеді;
- жаңа зерттеулерге жол ашады;
- практикалық көмегі зор.

Корреляциялы зерттеу – айнымалы шамалар арасында табиғи байланыс бар-жоғын зерттеу.

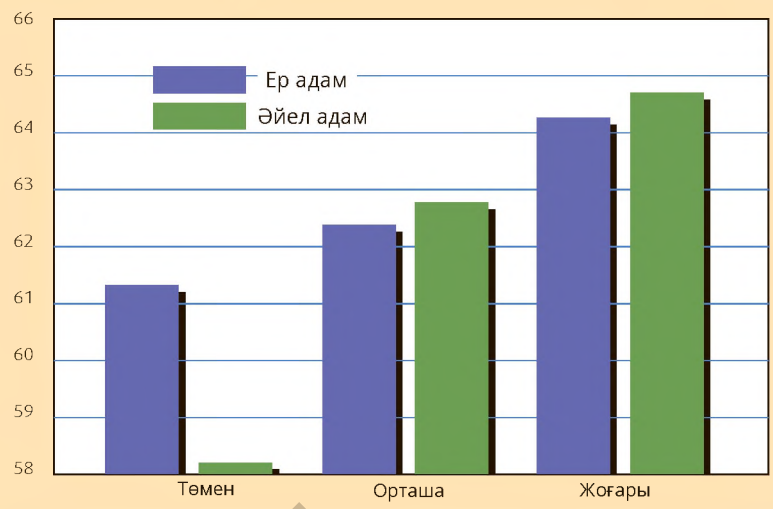
Біз теориялардан әдетте олардың қате болғаны дәлелденгені үшін бас тартпаймыз. Керісінше, көліктер секілді – жаңа, жақсырақ моделі шыққанда ескісін ауыстырамыз.

КОРРЕЛЯЦИЯЛЫҚ ЗЕРТТЕУ: ТАБИҒИ АССОЦИАЦИЯЛАРДЫ АНЫҚТАУ

Енді сахнаның ар жағына барып, әлеуметтік психологияның қалай жасалатынын бақылайық. Зерттеу нәтижелерін бағалау үшін сахнаның ар жағында аз ғана уақыт болу жеткілікті. Зерттеу логикасын түсіну қоғамда күнделікті болып жатқан оқиғаларға анықтап қарауға және БАҚ-тан оқып-көргендерімізді қабылдауға көмектеседі. Әлеуметтік психологиялық зерттеулер лабораториялық (бақыланатын жағдаяттар) және тұрмыстық (күнделікті жағдаяттар) болуы мүмкін. Әлеуметтік зерттеулер бір-бірінен зерттеу әдістері жағынан да ерекшеленеді. Бізге белгілісі: корреляциялық зерттеулер (екі немесе одан да көп факторлар арасындағы табиғи байланыс бар-жоғын анықтау) және эксперименттік зерттеулер (жайттың басқаға ықпалын көру үшін кейбір факторлармен айла-шарғы жасау). Егер сіз БАҚ-та баяндалатын хабарларға сыни көзбен қарайтын оқырман болғыңыз келсе, онда сізге корреляциялық және эксперименттік зерттеулер арасындағы айырмашылықты түсіну пайдалы болады.

Эксперименттік зерттеулер – бір жайттың себеп-салдарын табуды мақсат етіп қоятын зерттеулер. Зерттеуші бір немесе бірнеше фактормен (тәуелсіз айнымалы шамасы бар) жұмыс жасап, ал қалған басқа факторларды тұрақты бақылайды.

Алдымен корреляциялы зерттеулердің артықшылықтары (табиғи жағдайдағы маңызды айнымалы шамаларды қарастырады) мен оның негізгі кемшіліктерін (себеп-салдарды түсіндірудегі екіжақтылық) қарастырамыз.



3-СУРЕТ
Корреляциялық статус және өмір сүру ұзақтығы
Биік құлпытастар адамдардың ұзақ өмір сүргенін білдіреді

КОРРЕЛЯЦИЯЛЫҚ СТАТУС ЖӘНЕ ӨМІР СҮРУ ҰЗАҚТЫҒЫ

Әлеуметтік-экономикалық статус (адамның қоғамдағы статусы) пен денсаулық арасындағы болуы мүмкін байланысты зерттеу үшін Дуглас Кэрролл мен әріптестері (1994) Шотландиядағы Глазгоға барып, сол жақтағы ескі зираттарда 843 адамның өмір сүру ұзақтығын анықтады. Олар статустың көрсеткіші ретінде зираттағы құлпытас бағаналарының биіктігін өлшеді. Биік құлпытас орнату байлықтың көрсеткіші ме? 3-суретте көрініп тұрғандай, статус (суреттегі бағаналар) ұзағырақ өмір сүргендерді білдіреді екен.

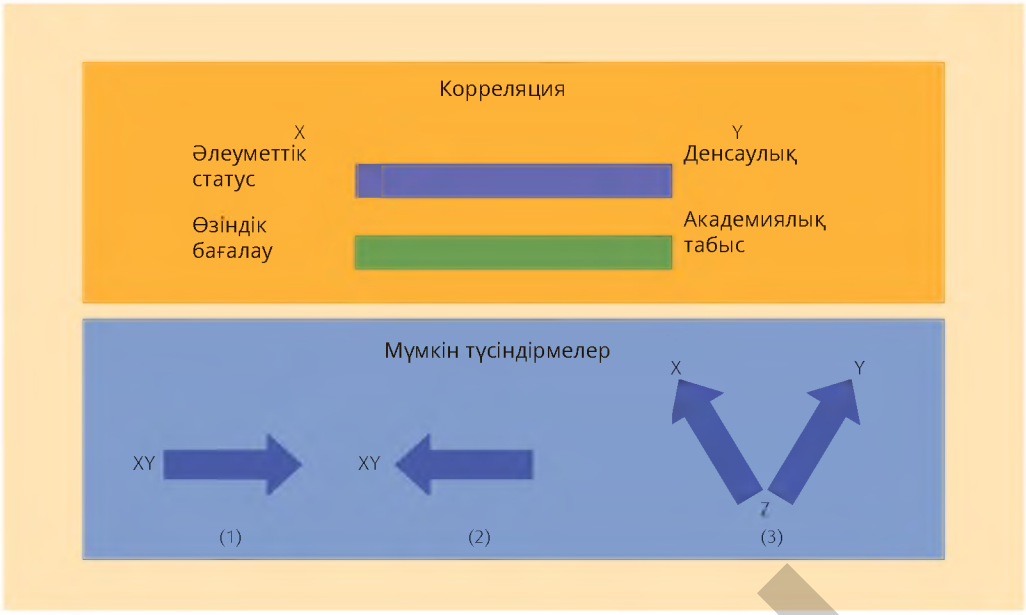
Кэрролл мен әріптестері қазіргі заманғы зерттеу әдістерін қолдана отырып, ұзақ өмір сүру статусы корреляциясын (статус пен денсаулықтың арасында байланыс) түсіндіреді. Ең ұзақ өмір сүрушілер Шотландия аумағындағы халық сирек қоныстанған және жұмыссыздық деңгейі төмен аймақтарда байқалды. АҚШ-та өмір сүру ұзақтығы табыс деңгейін корреляциялайды (кедейлер мен әлеуметтік-экономикалық статусы төмен адамдар мезгілсіз қайтыс болады). Қазіргі таңдағы Ұлыбританияда кәсіптік статус өмір сүру ұзақтығын корреляциялайды. 17 350 британдық мемлекеттік қызметкерлердің қатысуымен 10 жыл бойы бір зерттеу жүргізілді. Зерттеуге сәйкес, өлім-жітім саны басқару аппараты қызметкерлері арасында жоғары қызметтегі әкімдікке қарағанда 1,6 есе көп. Кеңсе қызметкерлері мен жұмысшылар арасында сәйкесінше 2,2–2,7 есе көп (Adler et al., 1993, 1994). Әртүрлі уақыт пен жергілікті жеріне қарай статус пен денсаулық арақатынасы анықталған.

КОРРЕЛЯЦИЯ ЖӘНЕ СЕБЕП ПЕН САЛДАР БАЙЛАНЫСЫ

Статус пен өмір сүру ұзақтығының өзара байланысы туралы жоғарыда келтірілген мысал әуесқойлар мен кәсібилердің ойлау жүйесіндегі кең тараған қателіктерді көрсетеді: ол – статус пен денсаулық жағдайы секілді екі фактор қоян-қолтық әрекет еткенде, біреуі екіншісіне себепкер деген тұжырым.


Глазго қаласындағы кафедралды собор зиратындағы құлпытастар

Статус белгілі бір дәрежеде адамды денсаулығының бұзылуы қаупінен қорғайды деп болжауға болады. Бірақ керісінше болуы да мүмкін. Денсаулық – табыс пен күш-қуат кепілі. Әдетте ұзақ өмір сүрушілер көп ақша жинап үлгереді, олардың зираттарында қымбат құлпытас тұратыны да содан шығар. Бәлкім, үшінші айнымалы шама іске қосылған болар, мысалы, диета (дәулетті адамдар мен жұмысшы тап әрқалай тамақтана ма?). Басқаша айтқанда, корреляция байланысты көрсетеді, бірақ бұл байланыс себептер мен салдардың бірі болуға міндетті емес. Корреляциялық зерттеулер гипотеза жасауға мүмкіндік береді. Бірақ «Бір айнымалы шаманың өзгерісі (мысалы, әлеуметтік статус) міндетті түрде басқасының өзгеруіне (мысалы, өмір сүру ұзақтығы) алып келе ме?» деген сұраққа жауап бермейді.



4-СУРЕТ

Корреляция және себептер байланысы

Екі айнымалыны корреляциялағанда, үш түсіндірменің кез келгенін қиыстыру мүмкіндігі бар. Олардың кез келген тағы біреуін тудырады немесе екеуі негізгі «үшінші факторды» қозғайды

Екі айнымалы шаманы корреляциялағанда үш түсіндірменің кез келгенін қиыстыру мүмкіндігі бар. Олардың кез келгені тағы біреуін тудырады немесе екеуі негізгі «үшінші факторды» қозғайды.

Корреляциялық және себеп-салдарлық тәуелділікті талқылаудағы түсінбестік белгілі психологиялық басылым беттеріндегі ұсынылған ой-пікірлерде логика жоқтығына себеп болады. Тағы бір нақты мысал ретінде өз-өзін құрметтеу мен академиялық табыс сезімдері арасындағы корреляцияны қарастырайық. Өз қабілетін жоғары бағалайтын балалар, сәйкесінше, жоғары академиялық табысқа ие.

Кез келген басқа корреляция жағдайындағы секілді біз бұл жөнінде де айрықша айтамыз: жоғары табыс өзін жоғары бағалауға алып келеді. Сіздің пікіріңізше қалай? Бұл арада себеп қайсы? Салдар қайсы (4-сурет)?

Кейбір адамдар «өз мүмкіндігінді қадірлеу» жетістікке жол ашады деп есептейді. Сондықтан баланың өзін-өзі құрметтеу сезімін көтеру мектептегі үлгерімді арттыруы мүмкін. Осы тезиске сеніп, отыз штаттың әкімдігі өзін-өзі құрметтеуді қолдауға бағытталған 170-ке жуық заңнамалық актілер жариялады. Бірақ басқа адамдар, соның ішінде психологтер Уильям Дэймон (1995), Робин Дауэс (1994), Марк Лири (2012), Мартин Селигман (1994, 2002), Рой Баумейстер мен Джон Тирни (2011) және біздің арамыздан біреуіміз (Twenge, 2013, 2014) өзін-өзі құрметтеу, шын мәнінде, нашар үлгерімнен (немесе нашақорлық пен қылмыстан) «балаларды қорғайтын қалқан» екеніне шүбә келтірдік. Ол керісінше болуы мүмкін: түрлі проблемалар мен сәтсіздіктерге байланысты адам өзін төмен бағалауы ықтимал. Өзін-өзі құрметтеу көбінесе нақты өмірімізге өзіміздің қаншалықты көңіліміз толатынына да байланысты шығар. Өзін құрметтеу маңдай термен келген жетістіктерден туындауы мүмкін. Ақылмен іс істе, сонда сен өзіңді құрметтейсің; ақымақтық жасап, қателіктерге ұрынсаң, өзіңді барып тұрған топас сезінесің.

Норвегиялық 635 оқушы арасында жүргізілген зерттеу нәтижесі үлгерім тақтасындағы оқушылар есімінің қасындағы алтын жұлдызшалар тізбегі және мұғалімдердің оларды үнемі мақтап, сүйсінуі баланың өз-өзіне деген құрметін арттыратынын көрсетеді (Skaalvik & Hagtvet, 1990). 6 000 неміс жеткіншегімен жүргізілген зерттеу нәтижесіндегідей, өзін құрметтеу мен академиялық табыс арасындағы трафик (қозғалыс) екі бағытта жүреді (Trautwein & Lüdtke, 2006).

Сонымен қатар өзін-өзі құрметтеу мен жетістік корреляцияланууы мүмкін, өйткені ол екеуі де интеллект пен отбасының әлеуметтік статусы ретінде өзара байланысты. Осыған ұқсас мүмкіндік 1 600 американдық жас жігіттермен жүргізілген жалпыұлттық зерттеулерде және тағы бір миннесоталық 715 жасөспіріммен жүргізілген зерттеулерде қарастырылды (Bachman & O'Malley, 1977; Maruyama et al, 1981). Зерттеушілер интеллект пен отбасы статусының ықпалын статистикалық тұрғыдан есепке алмағанда, өзін құрметтеу мен табыс арасындағы байланыстың ізі де қалған жоқ.

Корреляция коэффициенті «r» деп белгіленеді, ол екі фактордың арасындағы өзара байланыс дәрежесін – 21,0-ден (бір коэффициентке артса, екіншісі азаяды) 0–11,0-ге дейін (екі фактордың көрсеткіштері бірге жоғарылайды және төмендейді) анықтайды. Өзін-өзі бағалау мен депрессияны бағалау көрсеткіштері теріс корреляцияланады (2,6-ға жуық).

Тіпті көшпелі сауалнаманың өзі сайлаушылардың кездейсоқ (сондықтан репрезентативті) іріктемесін талап етеді



Егіздер интеллектісін бірдей бағалау оң корреляцияланады (1,8-ден жоғары). Корреляциялық зерттеулердің күшті жағы мынада: мұндай зерттеулер табиғи жағдайда жүргізіледі, сондай-ақ адамның нәсілі, жынысы және әлеуметтік статусы сияқты факторлардың ықпалын зерттеу мүмкіндігі де мол болады. Ал мұны лабораториялық жағдайда жасай алмас едік. Ал мұның үлкен кемшілігі – нәтижелерінің бірмәнді еместігінде. Бұл өте маңызды, егер ол адамдарға алғашқы 25 рет айтқанда әсер етпесе, онда 26-рет қайталауға тура келеді: бір айнымалы шаманың өзгерісі басқаның өзгеруіне себеп болатынын білгендіктен, біз егер екіншісі белгілі болса, біріншісін алдын ала айтуға болады дер едік. Бірақ корреляция ненің себеп, ненің салдар екенін айқындап бере алмайды.

Дегенмен жоғары деңгейлі корреляциялық әдістер себеп-салдарлық байланыстарды көрсетеді. Уақыттан кеш қалған корреляция оқиғалардың ретін көрсетеді (мысалы, жетістік өзін бағалаудан бұрын өзгере ме, кейін өзгере ме). Сонымен қатар зерттеушілер үш айнымалы шаманың ықпалын қатар шығарып тастауға мүмкіндік беретін статистикалық әдістерді қолдануына да болады. Мысалы, интеллект пен отбасы жағдайын алып тастағаннан кейін, өзін-өзі бағалау мен жетістік арасындағы корреляция жойылады.

Кездейсоқ іріктеме – популяцияның әр адамына респондент ретінде қатысуға теңдей мүмкіндік беретін қоғамдық пікір сауалнамасын жүргізу әдісі.

Әлеуметтік статусы жоғары адамдардың статусы мен өмір сүрудің ұзақтығы арасындағы байланыс сақтала ма? Ол әлі де бар, кедейлер арасындағы өлім-жітімнің көптігін стрестің жоғары деңгейі және бақылау сезімінің төмендеуі секілді факторлармен түсіндіруге болады.

ҚОҒАМДЫҚ ПІКІР САУАЛНАМАСЫ

Статус пен денсаулық жағдайы секілді айнымалыларды қалай өлшейміз? Тәсілдің бірі – адамдардың репрезентативті таңдауын зерттеу. Егер зерттеушілер тұтас популяцияға сипаттама (психологияның көптеген зерттеулері мұны мақсат етпейді) бергісі келсе, онда олар *кездейсоқ іріктеме* жасай отырып, өкілдік топтарды алады – зерттелінетін популяцияда әрбір адам тепе-тең ықтималдықта қатысады. Бұл амал-шараның көмегімен халықтың барлық топтары – ақ нәсілді адамдар, джоггерлер және либералдар сауалнамада тұрғылықты халықтың өкілдігін бейнелейтін пропорцияда қатысады.

Бір қалада немесе бүкіл елде адамдар арасында сауалнама жүргізсек те, кездейсоқ таңдап алынған 1200 қатысушының жауабы барлық тұрғындардың пікірін 95% деңгейінде ғана анықтайды. Зерттеу нәтижесінің шамамен 3%-ы қате болуы мүмкін. Көз алдыңызға 50% қызыл және 50% ақ бұршақпен толтырылған үлкен құмыраны елестетіңіз. Қарамай тұрып, 1200 данасын таңдап алыңыз және сіз таңдап алған бұршақтың 47–50%-ы қызыл бұршақ екеніне 95% сенімді болуыңыз мүмкін. Құмырада 10 000 немесе 100 миллион бұршақ бар екені маңызды емес. Егер біз қызыл бұршақтарды президенттікке үміткердің бірін жақтаушылар, ал ақ бұршақтарды – екіншісін қолдаушылар деп жорамалдасақ, онда біржақты түсініктеріне немесе әділетсіздік турасындағы скептицизміне қарамастан, адамдардың сауалнамаға жауап беретінін түсінеміз. Өйткені мұнда сауалнама жұмыс жасайды. АҚШ-та 2012 жылы президенттік сайлауға дейін сарапшы ғалымдар өз гипотезаларына негізделген әртүрлі болжамдар ұсынды.

Статистика маманы Нейт Сильвер (2012) интуицияның көмегін және зерттеудің қорытылмаған мәліметтерін қолдана отырып, ұлттық нәтижені ғана емес, елу штаттағы барлық жеңімпаздарды дұрыс болжады. Репрезентативті сауалнамалардан дайындалған өзіндік есеп мәліметтері дұрыс жасалса, онда олар маңызды ақпарат беруі мүмкін. Қанның бір-

неше тамшысы арқылы бүкіл ағзаның жағдайын анықтауға болатыны сияқты, кездейсоқ іріктемеден де халық пікірі жөнінде мәлімет алуға болады.

Бірақ қоғамдық пікірдің сауалнама нәтижелері, бұл сөздің дәл мағынасында, дауыс беру нәтижесін болжайтынын есте сақтау керек. Олар тек сол уақыттағы, соны жүргізген кездегі қоғамдық пікірлер жағдайын белгілейді. Қоғамдық пікірлер өзгеруі мүмкін. Сауалнамаға сүйене отырып, біз сондай-ақ оларды бұрмалайтын төрт фактор жөнінде ұмытпауымыз қажет. Олар: репрезентативті емес іріктемелер, сұрақтардың қойылу реті, дайын жауап нұсқалары және сұрақтарды құрастыру.

РЕПРЕЗЕНТАТИВТІ ЕМЕС ІРІКТЕМЕ. Іріктеменің зерттелінетін жұртқа қаншалықты сәйкес келетіні өте маңызды. Журналист Энн Ландерске «әйел үшін сезім секстен маңызды» деген пікірге оның оқырмандарының қалай қарайтыны жайлы хат түсті «Сізді жыныстық қатынассыз нәзік және жақын қатынас қанағаттандыра ма?» деген сауалнамаға қатысқан 100 000-нан аса әйелдердің 72%-ы «иә» деп жауап берген. Сауалнама қоғамда үлкен дүмпу тудырды. Ландерс (1985, p. 45) өзін сынаушыларға: «Сауалнамаға қатысушылар Американың барлық әйелін көрсетпеуі мүмкін. Бірақ олар қоғамның қандай да бір бөлігі туралы ақиқат және құнды түсінік берді, өйткені менің мақалаларымды қоғамның әртүрлі топтарына жататын адамдар оқиды, бұл шамамен 70 миллиондай адам» – деп жауап берді. Алайда «70 миллион оқырман барлық халықты көрсете ме?» деген сұрақ қалды. Десек те, сауалнамаға қатысқан 700 оқырманның біреуі оған қатыспаған 699 оқырманды көрсетеді деп есептеуге бола ма?

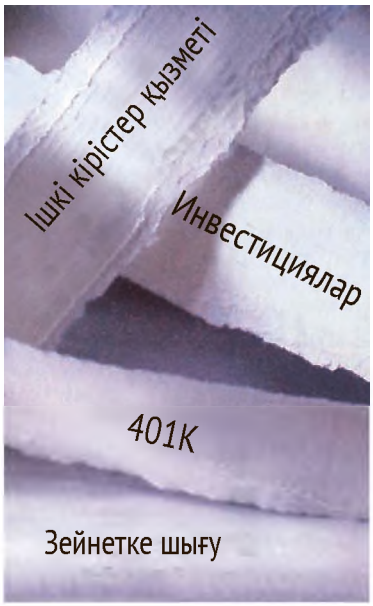
Репрезентацияның маңызын келесі мысалдан да көруге болады. 1936 жылы Америкадағы Literary Digest атты апталық журнал президенттік сайлау кезіндегі қоғам пікірін анықтау үшін 10 миллион американдыққа сауалнама хат жолдаған болатын. Редакцияға келген екі миллионға жуық жауапқа сәйкес Алф Лэндон – Франклин Д. Рузвельттен басым түскен еді. Алайда бірнеше күннен кейін болған сайлауда Алф Лэндонға екі ғана штат дауыс берді. Сауалнаманы журнал редакциясы телефон кітапшаларында немесе көлікті тіркеу кітапшаларында есімдері бар азаматтарға ғана жолдаған болатын. Бірақ ол кезде, яғни АҚШ-тағы Ұлы депрессия кезінде жұрттың көбінде телефон немесе көлік болмаған (Cleghorn, 1980).

СҰРАҚТАР РЕТІ. Репрезентациялық іріктемені ескере отырып, біз қалыптасқан біржақты түсініктердің басқа да көздерімен күресуге тиіспіз. Мәселен, сауалнамадағы сұрақтардың реті секілді. Американдықтардан «азаматтық некенің қай түрі ақылға сыйымды» деген сұрақтан бұрын біржынысты неке жөніндегі пікірлерін сұрағанда, гомосексуалистер мен лесбиандардың азаматтық некелерін қолдаушылар көп болады (Moore, 2004a, 2004b).

ЖАУАП НҰСҚАЛАРЫ. Жауап нұсқалары салдарының әсерін қарастырайық. Йоп ван дер Плихт және әріптестері (1987) британдық сайлаушылардан: «Британияда өндірілген электр энергиясының қанша пайызын атом стансаларынан алғыңыз келеді?» – деп сұрағанда, ор-



Мичиган штаты университетіндегі Әлеуметтік зерттеу институтының қоғамдық пікірді зерттеу зертханасында компьютерлермен жабдықталған жеке бөлмелер бар. Қызметкерлер және келушілер барлық сұхбатты қатаң құпия сақтау міндеттемесіне қол қояды



Кейбір компаниялар мен мекемелер қызметкерлерді зейнетақылық қор жинауға дайын жауап нұсқаларының көмегімен «итермелеуге» талпынады. Адамдардың көпшілігі жинақ ақша жоспарын қашан шешу, таңдау керек дегеннен гөрі, автоматты түрде оларды қалай алмауға болады деген іріктемелерге қатысады

таша жауаптар 41% құрады. Олар басқа да сайлаушылардан: «Қандай электр қуатын таңдайсыз: 1) ядролық отынды; 2) тас көмірді; 3) басқа энергия көздерін?» – деп сұрағанда, респонденттердің арасында атом энергиясын таңдаушылардың орташа саны 21% құрады.

СҰРАҚ ҚҰРАСТЫРУ. Сұрақ құрастыру да жауаптарға әсер етеді. Бір ғана сауалнама өткізу барысында американдықтардың 23%-ы өкімет «кедейлерге көмектесуге» көп қаражат жұмсайды деп есептейтіні айқындалды. Респонденттердің 53%-ы «әлеуметтік қамсыздандыруға» үкімет көп қаражат жоғалтады деп есептейді (Time, 1994). Осыған ұқсас адамдардың көпшілігі «шетелге көмектесуді» қысқарту және «басқа елдердегі аш адамдарға көмектесуге шығынды көбейту» қажеттігі жөніндегі пікірлерін айтты (Simon, 1996).

Сұрақтардың мазмұнындағы болмашы өзгерістер нәтижеге айтарлықтай әсер етуі мүмкін (Knorsnick & Schuman,1988; Schuman & Kalton,1985).

Бірденеге «тыйым салу» дәл солай бір нәрсені «рұқсат етпеу» дегенді де білдіреді. Алайда 1940 жылы американдықтардың 54%-ы АҚШ демократияға қарсы пікір айтушыларға «тыйым салуы керек» десе, 75%-ы «рұқсат етпеуі керек» деп мәлімдеді. Адамдар мәселеге байыппен қараймын деп ойлағанымен, сұрақтың түрі мен құрылымы олардың жауаптарына әсер етуі мүмкін.

Кейбір сұрақтардың кейде тіпті таңғаларлық салдары болуы мүмкін. «Кездейсоқ таңдалған адам қаншалықты ... болуы мүмкін» деген сұрақ «қанша пайыз адам... болады» деп естіледі. Бірақ жауаптары ажыратылып тұрады, өйткені бірінші сұрақтың тұжырымдалуы адамның жеке және адамгершілік сана-сезіміне назар аударса, екіншісі әлеуметтік нормаларға назар аударады (Critcher & Dunning, 2013). Дәл осылай табыс теңсіздігі бар, «өйткені бай адамдар кедейлерге қарағанда көп ақша табады» деп айтылғанда, басқаша «өйткені кедей адамдар байларға қарағанда аз ақша табады» деп естілуі мүмкін емес. Егер бірінші тұжырымды ескеретін болсақ, онда консервативті/кертартпа адамдар байларға жоғары салық салу керек дегенді көбірек қолдайды (Chow & Galak, 2012).

Ұсынылатын сұрақтар құрылымы, қою реті, жауап нұсқалары айлакер саясаткерлерге қоғамдық пікір сауалнамасын өз көзқарастарының қоғамдық қолдауға ие екенін көрсету үшін пайдалануға мүмкіндік береді. Кеңес берушілер, жарнамашылар және дәрігерлер біздерді белгілі бір таңдауларға «итермелеу» үшін шешімдерімізге ықпал ете алады. Сондықтан 1994 ж. АҚШ-тағы ет лоббиі «Азық-түлік өнімдерін маркалау» жөніндегі заңында сиырдың тартылған етіне «майсыздығы – 70%, майлылығы – 30%» деудің орнына, «майлылығы – 30%» деп жазуды талап еткеніне кедергі жасағанына таңдануға болмайды.

Фрейминг – сұрақты немесе мәселені қою тәсілі; фрейминг адамдардың шешімдеріне және пікір білдіруіне әсер етуі мүмкін.

Егер мүшекаптың ЖҚТБ (AIDS) вирусынан қорғауы «95 пайыздық көрсеткішке» ие болса, колледждің он студентінің тоғызына ол тиімді көрінеді. Егер оның «бес пайыздық сәтсіздік көрсеткіші» бар десек, он студенттің төртеуі ғана оны тиімді деп есептейді (Linvilleetal, 1992). Егер «Қару-жарақты бақылау» талабын «қару-жарақтың қауіпсіздігін қамтамасыз ету» бастамасы деп «фреймдесе», үлкен қоғамдық қолдау табар еді (Steinhauer, 2015). «Бақыланушы» болғысы келмейтін көптеген адам «қауіпсіздікті» қолдайды. Зерттеуді «фреймдеу» күнделікті үнсіз келісім опциясында қолданылады. Жақсы ойластырылған *опциялар* адамдардың еркіндігін шектемей-ақ пайдалы шешім қабылдауға «итермелеуі» мүмкін (Benartzi & Thaler, 2013):

Бір жас монахтан: «Дұға оқып тұрып шылым шеге алар ма едің?» – деп сұрағанда, ол қатты ашуланды. Мұны естіген бір адам: «Сіз сұрақты басқаша ретпен қойыңыз: «Шылым шегіп тұрып дұға оқи алар ма едіңіз?» – деп сұраңыз деп кеңес берді (Crossen, 1993).

- *Ағза доноры болу немесе болмау.* Көптеген елдерде жүргізуші куәлігін жаңартпас бұрын адамдардан «Өзіңіздің денеңізді донорлыққа берер ме едіңіз?» деп сұрайды. Жауап бермегенді келісім деп есептейтін, бірақ ондай жауаптан «бас тартуға» болатын елдерде адамдардың 100%-ы донор болуды дұрыс көреді. Сонда жауап бермегенді келісім деп есептемейтін, бірақ «таңдауға» болатын АҚШ, Ұлыбритания және Германияда төрт адамның біреуі ғана донорлықты таңдайды (Johnson & Goldstein, 2003).
- *Зейнетке шығу немесе шықпау.* Көп жылдар бойы өз өтемақысының бір бөлігін 401 (k) зейнетақы қорына сақтағылары келген американдық қызметкерлер таза табысын төмендетуді таңдауы қажет болды. Көпшілігі олай істегісі келмеді. 2006 жылғы Зейнетақымен қамтамасыздандыру заңын зерттеуде фрейминг ықпалымен таңдау жағдайды өзгертті. Енді компанияларға өз қызметкерлерін бағдарламаға автоматты түрде тіркеуге және ақша аударудан бас тартуға (және ақшасын қолма-қол алуға) мүмкіндік берілді. Таңдау сақталды. Бірақ, бір зерттеу көрсеткендей, «бас тарту» фрейминг іске қосылғанда тіркелушілер саны 49%-дан 86% -ға дейін өсті (Rosenberg, 2010).

Тарихта түсінде барлық тісі түсіп қалған сұлтан туралы аңыз бар. Түсін жорыту үшін ол өзіне бір данышпанды шақырады. Данышпан оған: «Отбасыңыздың барлық мүшелері қайтыс болып, сіз бәрінің соңында қалады екенсіз», – дейді. Сұлтан қатты ашуланып, «жаман хабар айтушыны 50 рет дүре соғып жазалаңдар» деп әмір етті. Екінші данышпанды шақырғанда, ол сұлтанның түсін «барлық ағайын-туыстарыңыздан ұзақ өмір сүресіз» деп жориды. Сұлтан қуанып, жақсы жаңалығы үшін данышпанды марапаттап, 50 кесек алтын беруді бұйырды. Қазынашы жолда келе жатып, шыдай алмай: «Сіз сұлтанның түсін алғашқы данышпандікіндей етіп жорып бердіңіз ғой!» – деді. Екінші данышпан: «Иә, солай, бірақ есіңде болсын, сенің не айтқаның ғана емес, қалай айтқаның да маңызды», – деп жауап беріпті.

ЭКСПЕРИМЕНТТІК ЗЕРТТЕУЛЕР: СЕБЕП ПЕН САЛДАРДЫ ІЗДЕУ

Оқиғалар арасындағы табиғи себеп-салдарлық байланысты табудың мүмкін еместігі әлеуметтік психологтерді күнделікті тіршілікті лабораториялық жағдайда имитациялауға мәжбүрлейді. Әрине, олар мұның қаншалықты мүмкін екенін және этикалық тұрғыдан дұрыс-бұрыстығын ескереді. Бұл имитацияларды аэродинамикалық құбырларды сынаумен салыстыруға болады. Аэронавтика инженерлері бақылауды ұшатын аппараттардың әртүрлі атмосфера жағдайында қалай жұмыс істейтінінен бастамайды. Ұшатын аппараттарда болатын өзгерістер атмосферадағы жағдай секілді өте күрделі. Нақты модельді құруда олар осылардың орнына жел жағдайын және қанаттарының құрылымын пайдалануы мүмкін. Корреляциялық зерттеулермен салыстырғанда эксперименттердің негізгі екі артықшылығы бар, олар: кездейсоқ бөлу және бақылау.

КЕЗДЕЙСОҚ БӨЛУ: ҮЛКЕН ТЕҢЕСТІРГІШ

Корреляция бойынша, семіздік – ең төмен статустың себебі (дискриминацияға ұшырайды), зорлық-зомбылықты бейнелейтін кино көру – агрессивті мінез-құлықтың себебі (қосымша мысалдар 1-кестеде) деп айтқанымызды еске алайық. Зерттеуші жағдаятқа жататын және ықпал етуге икемді басқа да факторларды өлшеуі, статистикалық әдістердің көмегімен шығарып тастауы және осыдан кейін корреляция сақталып-сақталмайтынын көруі мүмкін. Бірақ семіз адамдар мен қалыпты салмақты адамдар және зорлық-зомбылықты бейнелейтін фильм көретіндер мен оларды көрмейтіндер арасындағы айырмашылықтарға жауап беретін барлық факторларды бақылау мүмкін емес. Зерттеушілер зорлық-зомбылықты бейнелейтін фильм көретіндер бір-бірінен білім, мәдениет, интеллект деңгейімен және басқа да көптеген параметрлермен ажыратылатынын назарға алмауы мүмкін.

Кездейсоқ бөлулер осыған ұқсас басқа да сыртқы факторларды жоя отырып, бұл мәселені түбегейлі шешеді. Әрбір адам кездейсоқ бөлу және таңдауда, зорлық-зомбылықты бейнелейтін немесе изгілікке баулитын хабарларды көруде теңдей мүмкіндікке ие. Басқаша айтқанда, екі топта да барлық мүмкін параметрлері – отбасылық жағдайы, интеллекті, бастапқы агрессиясы, шашының түсі бірдей адамдар болады. Екі топқа да жоғары интеллектуалды индивидтердің түсу ықтималдығы бірдей. Кездейсоқ бөлу принципі олардың кез келгені сияқты агрессивтік параметрлер бойынша айырмашылығы бар эквивалентті топтарды құрайтындықтан, әрі қарай оларды «зорлық-зомбылықты немесе ондай көріністері жоқ хабарды көре ме» дегенмен байланыстыруға болатыны айқындалады (5-сурет).

Кездейсоқ бөлу – қатысушыларды түрлі эксперимент жағдайына қарай бөлу процесі. Олардың қай топқа болсын түсу мүмкіндігі бірдей (эксперименттегі кездейсоқ бөлулер мен сауалнамадағы кездейсоқ іріктеме арасындағы айырмашылыққа назар аударыңыз. Кездейсоқ бөлу себеп-салдарды анықтауға көмектеседі. кездейсоқ іріктеме эксперимент нәтижесінде жасаған қорытындыны барлық халыққа қатысты етуге көмектеседі).

Тәуелсіз айнымалы шама – зерттеуші айла-шарғы жасайтын эксперименталдық фактор.

1-КЕСТЕ. Корреляциялық және эксперименттік зерттеулер

	Экспериментке қатысушыларды кездейсоқ бөлу мүмкін бе?	Тәуелсіз айнымалы шамалар	Тәуелді айнымалы шамалар
Ерте жетілген балалар өте сенімді ме?	Жоқ – Корреляция		
Студенттер білімді онлайн курстарда көбірек меңгере ме, сыныпта көбірек меңгере ме?	Иә – Эксперименттік	Онлайн курстарда немесе сыныпта оқыту	Білім
Кәсіптік табысты мектептік бағалар болжай ма?	Жоқ – Корреляция		
Зорлық-зомбылықты бейне ойындар агрессивті құлықты күшейте ме?	Иә – Эксперименттік	Зорлық-зомбылықты немесе зорлық-зомбылықсыз компьютерлік ойындар	Агрессивтілік
Адамдар комедияға қашан көп күледі? Жалғыз отырғанда ма, басқалармен бірге көргенде ме?	(Бұл сұраққа өзіңіз жауап беріңіз)		
Жоғары табысты адамдар өз-өзіне құрметпен қарай ма?	(Бұл сұраққа өзіңіз жауап беріңіз)		



5-СУРЕТ
Кездейсоқ бөлу
Экспериментке қатысушылар кездейсоқ бөлу әдісімен ықпалға қатыстырылатын эксперименталды және қатыстырылмайтын бақылау топтарына бөлінеді. Бұл зерттеушіге қандай да бір кез келген айырмашылықтың ықпалдан туындайтыны жөнінде сенімділік береді

Ескерту: Семіздік отбасылық жағдаймен және табыспен байланысты.

БАҚЫЛАУ: АЙНЫМАЛЫ ШАМАМЕН АЙЛА-ШАРҒЫ ЖАСАУ

Әлеуметтік психологтер күнделікті өміріміздегі негізгі параметрлерді имитациялайтын әлеуметтік жағдаяттарды тудыра отырып, эксперимент жүргізеді. Тәуелсіз айнымалы шамалар деп аталатын – бір немесе екі факторды бірдей өзгерту әдісін қолдана отырып, экспериментші олардың ықпалын нақты түрде анықтайды. Аэродинамикалық құбыр ұшатын аппарат конструкторына аэродинамика заңдарын зерттеуде көмектесетіндей, эксперимент те әлеуметтік психологке әлеуметтік ойлау, әлеуметтік ықпал және әлеуметтік қарым-қатынас қағидаларын түсінуге көмектеседі.

Толық және арық әйелдерді көрген ер адамдардың пікірлері әртүрлі болған.

Лабораториялық экспериментті көрсетуде наным-сенім мен агрессияны зерттеу үшін екі типтік экспериментті қарастырамыз. Әрбір эксперимент корреляциялық нәтижелерді себеп-салдар тұрғысынан түсіндіреді.

АРТЫҚ САЛМАҚҚА ҚАРСЫ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК ЖӨНІНДЕГІ КОРРЕЛЯЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ЭКСПЕРИМЕНТТІК ЗЕРТТЕУЛЕР. «Артық салмақты адамдар ебедейсіз, жалқау және ширақ емес» деген кең тараған пікір бар (Roehling et al., 2007; Ryckman et al., 1989). Мұндай пікірлер дискриминация тудыра ма? Осы сұрақтың жауабын табу үшін Стивен Гортмейкер және оның әріптестері 16-дан 24 жасқа дейінгі артық салмақты 370 адамды зерттеді. Зерттеуді 7 жылдан кейін қайталағанда, бақылау тобына енетін 5000 әйелдің үштен екісі бұрынғыша артық салмақты екен, оларда тұрмысқа шығуға және жоғары жалақы төлейтін жұмысқа тұруға мүмкіндік аз болды. Тіпті ата-аналардың экономикалық статусы, нәсілі, қабілеттерін тестілеу нәтижелерін ескере отырып, эксперименталдық мәліметтерге түзету енгізгеннен кейін де артық салмақты әйелдердің жылдық табысы орташа жылдық табыстан 7000$ аз болды.

Тәуелді айнымалы шама – өлшенетін айнымалы шама. Ол экспериментші айла-шарғы жасап жатқан айнымалыға тәуелді болуы мүмкін.

Алайда кейбір басқа түзетулерді енгізу дискриминация семіздік пен төменірек статус арасындағы корреляцияны түсіндіре алатындай болып көрінеді. Бірақ біз бұған сенімді емеспіз (Ал сіз басқаша қандай жол ұсынар едіңіз?). Әлеуметтік психологтер Марк Снайдер мен Джули Хоген жүргізген зерттеулерді қарастырайық (1994, 1995). Олар Миннесота университетінің 76 студент жігітінен 76 студент қыздың біреуімен телефон арқылы танысуды өтінеді. Әр жігітке белгілі бір қыздың фотосуреті беріледі. Экспериментке қатысушылардың жартысына – толық қыздардың (шынайы өмірдегі сүйіктісі емес), екінші жартысына қалыпты салмақтағы қыздардың суреті көрсетіледі. «Қыздар жағымен» телефондық сұхбат мынаны көрсетті: егер оған қоңырау шалған ер адам өзін толық қызбен әңгімелесіп тұрмын деп есептесе, онда қыздар салқын және ұстамды әңгімелескен. Бұл – ерлердің дауысының тоны мен сөйлеу мәнері «толық қыздар тартымсыз» деген ұстанымға сәйкес болғанын көрсетеді. Бұл жерде ерлердің біржақты түсініктері мен кемсітулерінің әсері білінді. Өгей шеше мақсатының Күлбикешке қалай әсер еткенін еске түсіріп, бұл феноменді «Күлбикеш эффектісі» деп атайық.

ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚТЫ ТЕЛЕХАБАРЛАРДЫ КӨРУ ЖАЙЛЫ КОРРЕЛЯЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ЭКСПЕРИМЕНТТІК ЗЕРТТЕУЛЕР. Екінші мысал ретінде эксперименттер себеп-салдарлық байланыстарды қалай түсіндіретінін, телехабар көру мен балалар мінез-құлқы арасындағы корреляцияны қарастырайық. Балалар зорлық-зомбылықты телехабарды неғұрлым көп көрсе, соғұрлым агрессивті болады. Бұдан балалар экрандағы кейіпкерлерге еліктейді деген ой туындайды. Бұл – корреляциялық тұжырым екенін түсіндіңіз деген үміттеміз. Төртінші сурет бізге басқа да себеп-салдарлық екі интерпретация бар екенін есімізге түсіреді.

Сондықтан әлеуметтік психологтер телехабарды көруді лабораторияға ауыстырды, бұл – балалар көретін зорлық-зомбылыққа толы хабарлар санын бақылауға мүмкіндік берді. Зерттеушілер балаларға зорлық-зомбылығы бар және жоқ хабарларды ұсынып, оларды



Теледидардан немесе басқа БАҚ-тан зорлық-зомбылықты көру – балаларды еліктеуге алып келе ме? Эксперименттер солай болатынын дәлелдейді

бақылауға, сосын «зорлық-зомбылықтарды насихаттайтын телехабарлар санының» балалардың мінез-құлқына қалай ықпал ететінін анықтауға мүмкіндік алды. Крис Бойятзис және әріптестері (1995) бастауыш мектептің бірнеше оқушысына 1990 жылдары аса танымал болған Power Rangers балалар хабарының бір эпизодын көрсетеді. Осыдан кейін көрермендер теледидар көрмеген балаларға қарағанда, алғашқы екі минутта жеті есе көп агрессивті іс-қылық жасаған. Агрессияның бұл көріністерін «тәуелді айнымалы шамалар» деп атадық. Осыған ұқсас эксперименттер теледидардың балалардың агрессивті мінез-құлқының себептері болуы мүмкін екенін дәлелдеді («Агрессия» бөлімінде осы даулы мәселе тақырыбы жан-жақты қарастырылады).

Енді эксперимент логикасының қарапайым екенін түсіндік: мини реалити-шоу жасап, алдымен – бір факторды, сосын басқасын өзгерте аламыз және бұлардың бір немесе бір топ адамға қалай ықпал ететінін байқаймыз. Енді мәселеге тереңірек еніп, эксперименттің қалай жүретінін қарастырайық.

Әлеуметтік психологиядағы әрбір эксперимент екі маңызды құрамнан тұрады. Біз әзірше олардың бірі – бақылау туралы сөз еттік. Барлық басқа параметрлерді тұрақты ұстай отырып, бір немесе екі тәуелсіз айнымалылармен айла-шарғы жасаймыз. Екінші құраушы – кездейсоқ бөлу.

РЕПРОДУКЦИЯ: НӘТИЖЕЛЕР ҚАЙТА ЖАҢҒЫРТЫЛА МА?

Репродукция – жаңа нәтижеге қол жеткізудің мүмкін және мүмкін еместігін анықтау үшін зерттеулерді өзге жағдайларда басқа қатысушылармен қайталау.

Зерттеушілердің мәліметтерді жасанды жолмен, айлакерлікпен жасаған бірнеше дәйексіз тұжырымдары медициналық және психологиялық зерттеулерді жаңғырту мәселесінде алаңдаушылық тудырды. Кей зерттеулердің «жай репродукциясы» сауатты болмаса да, олар айтарлықтай жаңалық ашпады. Бүгінгі күні ғылыми-зерттеулердің таралымын көбейтуге көп көңіл бөледі. Зерттеушілер басқалар оны салыстыра алуы үшін өзінің стимулы мен процедурасын нақты түсіндіруі қажет. Енді біз олардан зерттеу әдістері мен толық мәліметтерді ашық, онлайн-архивте жариялауын күтеміз (Brandt et al., 2014; Miguel et al., 2014).

Сонымен қатар зерттеушілер топтары профильдік зерттеулер үлгілерін халықаралық бірлестікті күшейту мақсатымен «Жаңғыртылу жобасы» мен «Лабораториялардың репродукциялық жобасын» жасады. Соңғы жобада 13 зерттеуді қайталауға талпыныс жасауда зерттеушілер ұқсас және әсері көп 10 нәтижені жаңғыртты. Олар біреуін әлсіздеу әсер ету арқылы репродукциялады. Екі зерттеуді қайталай алмады (Klein et al., 2014). Кей репродукциялық формалар – нағыз ғылымның бөлінбес бөлшегі. Әр жеке зерттеу белгілі бір ақпарат ұсынады – бұл бір ғана баға. Ал бірнеше зерттеудің мәліметтерін біріктіру одан тиімдірек (Stanley & Spence, 2014).

ЭКСПЕРИМЕНТ ЖАСАУ ЭТИКАСЫ

Телехабар мысалдары кейбір эксперименттердің этика тұрғысынан кемшіліксіз болмайтынын көрсетеді. Теледидардан зорлық-зомбылық көріністері беріліп жатқан кезде әлеуметтік психологтер балаларды экран алдында ұзақ ұстамауы тиіс еді. Олар үшін дұрысы – адамдардың әлеуметтік тәжірибесін тез өзгертіп, нәтижесін қағазға түсіріп алу. Кейде экспериментке қатысу зиянсыз болады, қатысушы тіпті көңіл көтеруі мүмкін; адамдар оған өздері келіседі. Алайда кей жағдайларда зерттеушілер «зиянсыз» бен «қауіпті» арасындағы жайсыз аймақта қалады. Қатысушылардың белсенді ақыл-ой әрекеті мен эмоциялық ширығуы талап етілетін экспериментті жүргізу жоспарланса, әлеуметтік психологтер этикалық «қолайсыз» жағдайда қалуы мүмкін.

Экспериментке тұрмыстық реализмнің тән болуы міндетті емес (Aronson et al., 1985). Яғни лабораториядағы мінез-құлық тұрмыстық және жеңіл-желпі, күнделікті мінез-құлыққа ұқсас болмауы қажет. Бірақ экспериментте, сөзсіз, эксперименттік реализм болып, ол экспериментке қатысушыларды қызықтыруы қажет. Экспериментшіге сыналушылардың қандай да бір рөлді әдейі ойнауы немесе өз-өздерін күштеп «міндет өтеуі» қажет емес, ол бұлардың осы психологиялық процестерге қызыққанын қалайды. Осындай өзара әрекеттесуге агрессия тудыратын эксперимент шеңберіндегі электр тогы мысал бола алады. Адамдарды әлдекімді күшті немесе онша күшті емес электр тогымен «жазалауды» таңдату арқылы экспериментші ол адамдардың агрессивтігі туралы шынайы хабар алуы мүмкін.

Тұрмыстық реализм – эксперименттің күнделікті жағдаяттарға сырттай ұқсастық дәрежесі.

Эксперименттік реализм – эксперименттің оған қатысушыларды таңдау және қамту дәрежесі.

Бұл – аэродинамикалық құбыр атмосфералық желді көрсететіні секілді функциялық тұрғыдан шынайы агрессияны сипаттайды.

Алдау – зерттеуге қатысушыларға жалған ақпарат таратуға көмектесетін немесе зерттеу әдістері мен мақсаты жөнінде қателесуге апаратын әсер.

Эксперименттік реализм кейде адамдарға өтірік айту арқылы іске асады: қатысушыларға ойдан шығарылған әңгіме айтылады. Экспериментші қатысушылардың көрші бөлмедегі адамдардың электр тогымен соққыға жығылмағанын білгенін қаламайды. Әйтпеген күнде эксперименттік реализм бұзылады. Осылайша, соңғы он жылдағы әлеуметтік психологиялық зерттеулердің үштен бірі алдау әдісін қолданады (Korn & Nicks, 1993; Vitelli, 1988).

Эксперимент сценарийін дайындау барысында әлеуметтік психологтер кейде қатысушыдан эмоциялық ширығуды талап ететін «қойылымдар» жасайды. Бұл тұрғыда олар мамандар этикасы кодексі талаптарына сай әрекет етуі керек. Ол, біріншіден – экспериментке қатысуы ықтимал адамның келісімін алардан бұрын оны алдағы эксперимент туралы мәліметтермен хабардар ету. Екіншіден – қатысушыларға еш зиян келтірмеу, уақытша алдау әдісі қолданғанын айтып, себебін түсіндіріп беру. Лабораториялық зерттеулер әлеуметтік психологтерді өмір тәжірибесінен алынған идеяларды тексеріп, сосын одан түйген қағидалар мен нәтижелерді шынайы өмірде пайдалануға мүмкіндік береді.

Талап етілетін мінез-құлық – экспериментке қатысушылардан қандай мінез-құлық күтілетінін білдіретін сигналдар.

Экспериментшілер қатысушылардың олардан қандай нәтиже күтілетінін білгенін де қаламайды. Қатысушылар оны білсе, «жақсы» болып көріну үшін жасанды мінез көрсетуі – «ойын ойнауы» мүмкін немесе көңіл күйі болмаса, әдейі қарсы әрекет істеуі ғажап емес. Украина профессоры Анатолий Колядныйдың «украиндық респонденттердің 1990 жылғы дінді басып-жаншыған кеңестік үкімет кезінде 15%-ы ғана діншіл болып, ал 1997 жылғы посткоммунистік кезеңде 70%-ы «діншіл» болып шықты» деген мәлімдемесінің таңданарлығы жоқ (Nielsen, 1998). Экспериментшінің сөздері, интонациясы, ым-ишарасы, қатысушыларды ол қалағандай реакцияға итермелеуі мүмкін. Тіпті жарылғыш заттар мен есірткі табуға жаттықтырылған ізші иттер оларды үйретушілер осы жерден заңсыз зат табылуы мүмкін десе, сол жерде арсылдап үріп, жерді қаза бастаған (Lit et al., 2011). Мұндайда **талап ететін мінез-құлықты** азайту үшін экспериментшілер нұсқауларын стандарттайды немесе олармен таныстыруда компьютер қолданады.

Қатысушыны хабардар еткен келісім – экспериментке қатысушылардың таңдау жасауына мүмкіндік беру үшін жеткілікті ақпарат беруді талап ететін этикалық принцип.

Эксперименттің сценарийін жасайтын зерттеуші этикалық тұрғыдан да жағымды болу үшін тартылған арқан үстімен жүретін даршының күйін кешеді. Өзін әлдекімге зиян тигізіп жүрмін деп есептейтін немесе қатты әлеуметтік қысым көріп жүрген адам сенімді бола тұра, белгілі бір уақытта өзін жайсыз сезінуі мүмкін. Осындай эксперименттер соған жұмсалған күш-қуатты ақтай ма деген сұрақ туындайды. Эксперимент өмірімізге қатер туғызбай ма (Fiske & Hauser, 2014)? Әлеуметтік психологтердің алдауы әдетте шынайы өмірдегі және теледидардағы кейбір реалити-шоулардағы көптеген бұрмалаумен салыстырғанда қысқа және жайлы (бір реалити-шоуда қыздарды бір миллионердің қолынан ұстау үшін таластырды, шындығында, ол қара жұмыс істейтін қарабайыр жігіт болып шықты).

Бүгінгі таңда университеттердің этикалық комитеті ізгілікті деп аталатын әлеуметтік-психологиялық зерттеулерге деген талаптарын қайта қарауда. Америка психология қауымдастығы (2010), Канада психология қауымдастығы (2000) және Ұлыбритания психология қауымдастығы (2009) дайындаған этикалық қағидалар зерттеушілерден мынаны талап етеді:

- Ықтимал сыналушыларға эксперимент туралы керекті мәліметтің бәрін хабарлаңыз. Тек содан кейін ғана келісімге отырыңыз.
- Шыншыл болыңыз. Өтірікке «оларды экспериментке қатысуға келісімін беруге уәдесін алу үшін» емес, зәру болғанда және өзін-өзі ақтайтын жағдайда ғана сүйену қажет.
- Қатысушыларды (егер болса, бақылаушыларды) мүмкін болатын зиянды зардаптардан және кездесетін қолайсыздықтардан қорғаңыз.
- Экспериментке қатысушылар жайлы ақпараттарды жарияламаңыз.
- Тапсырманың орындалуы жөнінде қатысушылардан жауап алыңыз.
- Эксперимент соңында қатысушыларға тәжірибе туралы, соның ішінде эксперимент мақсатына сай айтылған өтірік жайлы толық ақпарат, яғни дебрифинг беріңіз. Нәтижесі қатысушыны ренжітетіндей болса, ештеңе айтпаңыз.

Дебрифинг – әлеуметтік педагогикада зерттеуге қатысушыларға эксперименттің соңында түсіндірмелер беру. Дебрифинг кезінде әдетте кез келген «өтірік» ашылады және қатысушылардан олардың түсініктері мен сезімдері туралы сұралады.

Эксперимент соңында экспериментші адамдардың өзі туралы пікірі экспериментке дейінгіге қарағанда жағымсыз болып кетпейтіндей, білікті және әдепті болуы тиіс. Одан да дұрысы – экспериментке қатысушыларға алғыс айтып, олардың бір нәрсе біліп қайтуы үшін тырысқан абзал. Сондықтан психологиялық зерттеудің табиғаты туралы айтып берсеңіз, тіпті жақсы (Sharpe & Faye, 2009). Қатысушыларға құрметпен қарасаңыз, алданғанына бірен-сараны ғана ренжиді (Epley & Huff, 1998; Kimmel, 1998).

«Әрине, зерттеушілер экспериментке қатысушыларды ашуландырады. Әйтсе де студенттердің ашуына тиіп, емтиханды қайта-қайта тапсыртатын профессорлардың іс-әрекетінің қасында бұл түк емес», – дейді әлеуметтік психология мамандары. Осы сөздің жаны бар.

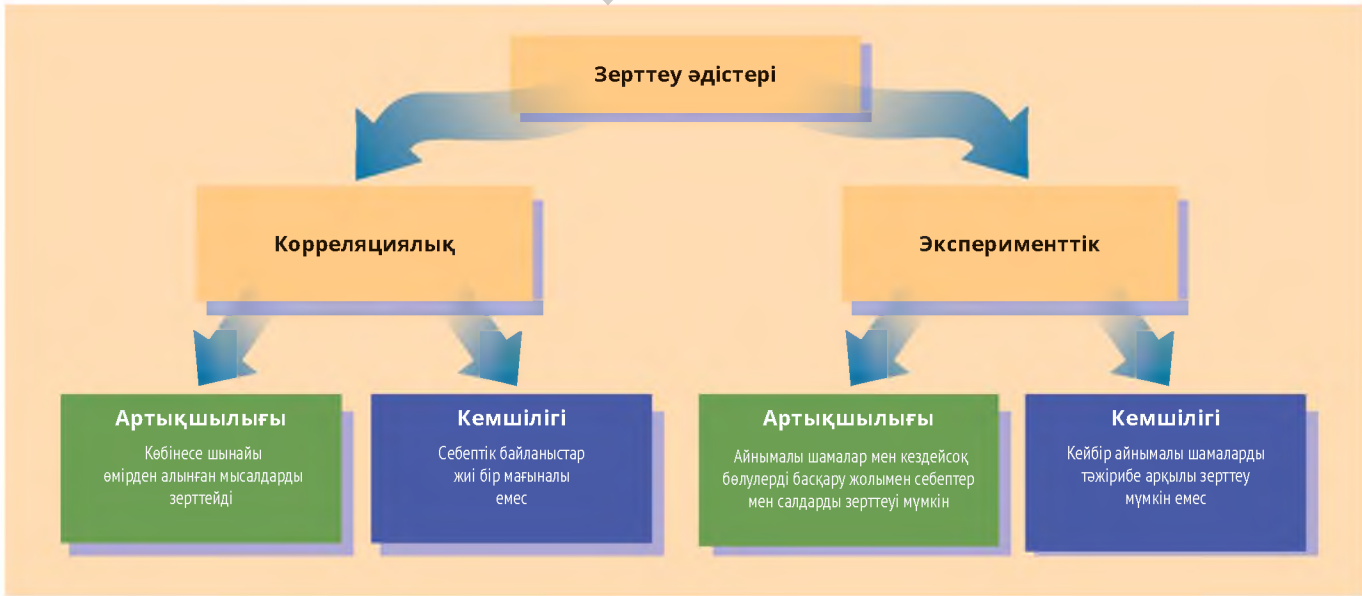
ЛАБОРАТОРИЯЛЫҚ ЗЕРТТЕУ ҚОРЫТЫНДЫЛАРЫН КҮНДЕЛІКТІ ӨМІРГЕ ЛАЙЫҚТАУ

Теледидар мазмұны мен зорлық-зомбылықты зерттеу көрсеткендей, әлеуметтік психология күнделікті тіршілік тәжірибесі мен лабораториялық талдауды қатар қолданады. Бұл кітаптың өн бойында біз де солай жасаймыз. Мұнда келтірілген мәліметтеріміз лабораториялық зерттеу нәтижелерінің қорытындысы, ал біздің мысалдарымыз, негізінен, өмірден алынған. Әлеуметтік психология лабораториялық зерттеулер мен күнделікті өмір арасындағы өзара маңызды әрекеттестікті көрсетеді. Күнделікті тәжірибеден туындаған болжамдар өз тәжірибемізді тереңірек түсінуімізге көмектесетін лабораториялық зерттеулер жасауға құлшындырады.

Бұл өзара байланыс теледидардың балаларға әсерін зерттеуден пайда болды. Адамдардың күнделікті өмірде көргендері корреляциялық зерттеулер тудырып, эксперименттік зерттеулерге алып келді. Лабораториялық мәліметтердің шынайы өмірде болып жатқан жағдаяттарға сәйкестігі телевизия саласының қызметкерлері мен саясаткерлер сияқты қоғамда өзгеріс тудыруға мүмкіндігі бар адамдар үшін жаңалық емес. Көптеген салаларда, соның ішінде көмек көрсетуді үйрену саласында қолданылатын басшылық стилі, депрессия және әр адамның жұмыс тиімділігін арттыру жолындағы ізденісі зерттеу лабораториясында сараптан өтті. Олардың нәтижелері аса маңызды және олар табиғи зерттеулерде де тиімді бейнеленеді (Mitchell, 2012). Крэг Андерсон мен әріптестері: «Психологиялық лабораторияда қарабайырлық емес, психологиялық ақиқат туындайды», – деген (Anderson et al., 1999).

Алайда лабораториялық зерттеулердің нәтижелерін талдап қорытуда, жинақтауда абай болу керек. Лабораторияда адамзат болмысының базалық қозғаушы күші көрінгенімен, ол жерде тек өмірдің жеңіл-желпі және бақылаудағы моделі ғана бар. Лабораториялық зерттеулер бізге барлық басқа параметрлерді өзгеріссіз қалдырып, Х айнымалыдан не күтуге болатынын айтады; ал бұл – өмірде ешқашан болмайтын жағдай. Оның үстіне, өзіңіз көріп отырғандай, экспериментке қатысушылардың көбі – колледж студенттері. Мұның өзіңізді солармен сәйкестендіруге септігі тигенімен, колледж студенттерін бүкіл адамзаттың кездейсоқ іріктемесі деп атауға бола қояр ма екен (Henry, 2008a, 2008b)? Көптеген қатысушылар – білімді, дамыған ортадан, бақуатты отбасынан шыққан және демократиялық бағыттағы мәдениетке жататын батыстық ұлттың өкілдері (WEIRD – Western, Educated, Industrialized, Rich, and Democratic), олар адамзаттың 12%-ын құрайды (Henrich et al., 2010). Егер экспериментке жас мөлшері басқа, аса білімді (немесе білімі аз) және өзге мәдениетке жататын адамдарды қатыстыратын болсақ, сондай нәтижеге жете алар ма едік? Бұл сұрақ үнемі жауапсыз қалады.

Дегенмен біз ойлау және әрекет ету арқылы адамдардың ойлау мазмұны мен іс-әрекеті (мысалы, олардың мақсаты), іс-әрекет үдерісі (мысалы, мақсаттың әрекетке ықпал ету механизмдері және керісінше) арасына шекара қоя аламыз. Әртүрлі мәдениетке жататын адамдардың көзқарастары әртүрлі болуы мүмкін, бірақ олардың мұны білдіру мәнері бірдей. Мысал келтірейік:



6-СУРЕТ Зерттеу жүргізудің корреляциялық және эксперименттік әдістері

- Пуэрто-Рико аралындағы студенттерде материктік АҚШ студенттеріне қарағанда жалғыздық сезімі күштірек болады. Дегенмен екі мәдениеттегі жалғыздықтың «ингредиенттері» бірдей – өмірде белгілі бір мақсаттың жоқтығы, өзін-өзі құрметтеудің төмендігі, жасқаншақтық, т.б. (Jones, 1985).
- Әртүрлі этникалық топтарға жататын оқушылар оқу үлгерімі жағынан да, құқықбұзушылыққа бейімдігі жағынан да әр түрлі, бірақ бұл айырмашылықтар, Дэвид Роу және оның әріптестерінің айтуынша, «теріден қалың емес» (1994). Бір этникалық топта болса да, отбасы құрамы, достардың ықпалы мен ата-анасының білім деңгейі әр басқа балалар оқу үлгерімі немесе заңсыз іс-әрекеттер жасауы жағынан бірдей болады.

Мінез-құлық әртүрлі болғанымен, ықпал ететін әлеуметтік күштер бірдей. Сыртқы келбетіміз бөлек-бөлек болғанымен, біз бір-бірімізге өте ұқсаспыз.

ҚОРЫТЫНДЫ Зерттеу әдістері: әлеуметтік психологияны қалай зерттейміз?

- Әлеуметтік психологтер зерттеу нәтижелерін өз идеялары мен тұжырымдарына сәйкестендіріп, теория жасайды. Жақсы теория көптеген фактілерді болжамдық принциптердің анағұрлым қысқа тізіміне айналдырады. Біз оларды теорияны бекіту немесе жетілдіру, жаңа зерттеулер жүргізу және практикалық ұсыныстар беру үшін пайдалана аламыз.
- Көптеген әлеуметтік-психологиялық зерттеулер – корреляциялық немесе эксперименттік зерттеулер. Корреляциялық зерттеулерді жүргізу үшін кейде жүйелі сауалнама әдісі қолданылады. Бұл әдіс айнымалы шамалар арасындағы байланысты айқындайды, мысалы, білім деңгейі мен табыс деңгейі арасындағы байланыс. Екі параметр арасында табиғи байланыс бар екенін білу пайдалы, дегенмен мұндай байланыс ненің себеп, ал ненің салдар екені жөнінде қорытынды жасауға мүмкіндік бере бермейді.
- Бұлай ету мүмкін болғанда, әлеуметтік психологтер себеп-салдарлық байланысты айқындайтын эксперимент жүргізуді дұрыс көреді. Мини-шынайылық ситуация құрып және оны бақылай отырып, экспериментші параметрді бірінен кейін бірін бірізділікпен өзгерту мүмкіндігіне және олардың қатысушылардың мінезіне қалай әсер ететінін көру мүмкіндігіне ие болады. Кездейсоқ іріктеу принципін басшылыққа ала отырып, қатысушыларды екі топқа бөлеміз: 1) Эксперименттік топ, оның мүшелері тәуелсіз айнымалы шаманың ықпалына түсіріледі; 2) Бақылау тобы, оның мүшелері ондай ықпалға түсірілмейді. Бұл бізге екі топ мүшелерінің мінезіндегі кез келген айырмашылықты тәуелсіз айнымалы шаманың әсері деп айтуға мүмкіндік береді (6-сурет). Алған мәліметті таратар алдында қазіргі психологтер олардың жаңғыртылу шамасын да қаперге алады.

ПОСТСКРИПТУМ: біз бұл кітапты не үшін жаздық?

Біз әрбір тарауды әлеуметтік психологияның адамзат өмірінің мәні жөніндегі қысқаша ойларымен қорытындылаймыз.

Біз бұл оқулықты әлеуметтік психологияның негізгі, бұлжымас принциптерін көрсету үшін жаздық. Ол сіздің ақыл-парасатыңызды кеңейтіп, өміріңізге оң әсер береді деп сенеміз. Егер сіз бұл кітапты оқып біткен кезде сыни ойлау дағдыңыз жетіле түсіп, адамдардың бір-біріне қалай әсер ететінін түсінуіңіз тереңдеп, «неге біреулерді ұнатамыз, жақсы көреміз, көмектесеміз, ал басқа біреулерді жек көріп, оларға қиянат жасаймыз» деген сұрақтарға жауап таба алсаңыз – онда біз нәтижеге жеткен авторлар санатында болғанымыз, ал сіз олжалы оқырманға айналасыз.

Біз көптеген оқырмандарымыздың қазір өз өмірлік мақсатын, болмысын, құндылықтар жүйесі мен қарым-қатынасын анықтау кезеңінен өтіп жатқанын біле отырып жаздық. Жазушы Чейм Поток өзін жазушы болу ойынан анасының қалай қайтаруға тырысқанын есіне былай түсіреді: «Нейрохирург мамандығын таңдасаңшы. Көптеген адамды өлімнен құтқарасың, көп ақша табасың», – деген анасына Поток: «Мама, мен адамдарды өлімнен құтқарғым келмейді, мен оларға қалай өмір сүру керек екенін көрсеткім келеді», – деп жауап береді (Peterson, 1992, 47).

Әлеуметтік психологиядан сабақ беретін және бұл тақырыпта жазатын авторлар психология туралы (ғылым тұрғысынан) айту үшін ғана емес, студенттерге өмірлерін жақсы жаққа өзгерту мақсатында еңбектенеді.

Осы жағынан біз басқа саладағы оқытушылар мен жазушыларға ұқсаймыз. Теолог Роберт Макафи Браун «Біз неліктен жазамыз?» – деп сұрайды. Марапат үшін ғана емес, әрине, ... біз дүниені жақсы жаққа өзгерту үшін жазамыз деп ойлаймын. Өйткені біз өмірді жақсы бағытқа өзгерте аламыз деп сенеміз. Бұл «өзгеріс» сұлулықты жаңаша сезінуге, өзімізді тереңірек түсінуге, қуаныштың басқаша қабылдауға әсер етуі мүмкін (Marty, 1988). Өзім туралы айтар болсам, мен ішкі түйсікті – сыни ой-пікірлерге, иллюзияларды парасат-пайымға негізделген салиқалы талғамдарға ұластыру мақсатымен жазамын.

Әлеуметтік әлемдегі «Мен» ұғымы



2
ТАРАУ

«Өмірде аса қиын үш нәрсе бар: болатты сындыру, алмасты үгіту және өзіңді тану».

Benjamin Franklin

Бұл кітапта әлеуметтік психологияға анықтама беру төңірегінде, яғни адамдардың бір-бірі туралы не ойлайтыны (бірінші бөлім), бір-біріне қалай ықпал етуі (екінші бөлім) және бір-біріне қарым-қатынасы (үшінші бөлім) жөніндегі ғылыми-зерттеулер қамтылған. Кітаптың төртінші бөлімінде әлеуметтік психологияның зерттеулері мен теорияларының шынайы өмірде қалай қолданылатыны жайлы қосымша, белгілі бір мақсатқа бағытталған мысал-үлгілер ұсынылады.

Нақтырақ айтқанда, бірінші бөлімде бір-біріміз туралы не ойлайтынымыз (оны әлеуметтік таным деп те атаймыз) жөніндегі ғылыми-зерттеулер қарастырылады. Бұл бөлімнің әрбір тарауы – біздің әлеуметтік көзқарасымыз (ұстанымымыз), түсінігіміз бен сенімімiз ұғынықты, ойға қонымды ма; өзіміз және айналамыз жайлы түсінігіміз нақты ма; әлеуметтік көзқарасымыз қалай қалыптасады; әлеуметтік ойымыз әділетсіздік пен қателікке қаншалықты «бейім» және оны шынайылыққа қалай жақындатуға болады деген кейбір маңызды сауалдарды алға тартады.

Бізді қоршаған ортадағы біз үшін ең маңыздысы өзіміз болып табыламыз.

Біз күнделікті өмірге араласқанда сана-сезіміміз сыртқы дүниені қамтиды.

Спотлайт әсері және транспаренттік иллюзия: олар өзіміз жайлы бізге не үйретеді?

«Мен» ұғымы: мен кіммін?

Өзін-өзі бағалау және оның қозғаушы күші

Өз «менінің» пайдасына шешуге бейімделу деген не?

Адамдардың өзін таныстыру шеберлігі

«Өзін-өзі бақылау» деген не?

Постскриптум: екі ақиқат – менмендік қауіп және позитивті ойлау құдіреті

Мына бір мысалға назар аударайық. Бір күні таңертеңгілік ұйқыдан оянғанда шашыңыздың ұйпа-тұйпасы шығып, үрпиіп кеткенін байқадыңыз. Сіз бас киіміңізді таба алмай, шашыңызды жылдам ретке келтіре салып, сабаққа кетіп қаласыз. Бірақ күні бойы өзіңіздің шашыңызды ойлап, қымсынып жүресіз. Бір таңғаларлығы – сыныптас достарыңыз да еш нәрсе демейді. Олар өздерінше сіздің ерсі түріңізге сыртыңыздан күле ме? Немесе олар сіздің ұйпа-тұйпа шашыңызды байқамай, өздерінің шаруасымен әбігер ме?

СПОТЛАЙТ ӘСЕРІ ЖӘНЕ ТРАНСПАРЕНТТІК ИЛЛЮЗИЯ: ОЛАР ӨЗІМІЗ ЖАЙЛЫ БІЗГЕ НЕ ҮЙРЕТЕДІ?

Спотлайт әсерін және оның транспаренттік иллюзиямен байланысын сипаттаңыз

Спотлайт әсері – өздерінің сыртқы келбетіне және мінез-құлқына басқалардың көбірек көңіл бөлетініне сену.

Транспаренттік иллюзия – біздің жасырын эмоциямыз сыртқа шығып, басқалардың көзіне тез түсу құбылысы.

Біз неліктен әрдайым басқалар бізге көп назар аударады деп ойлаймыз? Шындығында, тіпті олай емес. Спотлайт әсері бізге басқалар көңіл аударады, өзгелердің назарындамыз деп ойлап, интуитивті түрде асыра бағалау дәрежесін білдіреді.

Тимоти Лоусон (2010) колледж студенттерінің өзара кездесуінен бұрын, киімдерін «американдық қыран» суреті салынған кеудешемен ауыстырып кигенде спотлайт әсері қалай болатынын зерттеді. Студенттер шамамен құрдастарының 40%-ы олардың жейделерін ауыстырғанын байқайтынына сенімді болды, ал іс жүзінде олардың 10%-ы ғана мұны байқаған болып шықты. Студенттер бөлмеден шыққанда бақылаушылардың көпшілігі олардың бірнеше минутта кеудешені ауыстырып кигенін байқамай да қалды. Басқа экспериментте студенттер әнші Барри Манилоудың суреті бар футболка сияқты, көзге түсетін киімді киіп шықты. Бұл бақылаушылардың 23%-ының ғана назарын аударды, ал 1970 жылдары киімінде оригманың (әнші құстың) суреті бар студенттерге спортпен айналысатын 50%-ға жуық адам назар аударған (Gilovich et al., 2000).

Басқалар біздің ерсі киіміміз бен шашымызға қалай назар аударса, біздің абыржу, әбігерлік, мазасыздық, ашулану, тітіркену, алдау немесе әлдекімге еліктеуіміз сияқты эмоциямызға да солай назар аударады (Gilovich et al., 1998). Адамдар бізге өзіміз ойлағаннан аз назар аударады. Өзімізге қатысты нәрседе біз «түймедейді түйедей» етуге бейімбіз. Өзіміздің



Бұл бала спотлайт әсерінен барлығы өзіне қарап тұр деп ойлайды және ешкім байқамаса да, ата-әжесінің жақсы көріп, өбектегенінен қысылады

Зерттеу түйіні

Адамның қобалжулы кейпіне алаңдауы

Біреу қасыңызға келгенде немесе сізге біреу ұнағанда күйгелектігіңіздің сырт көзге анық білініп тұрғанын сезіндіңіз бе? Немесе көпшілік алдында сөз сөйлегенде өзіңіздің дірілдегеніңізді сезіндіңіз бе және оны көрермен байқады деп ойладыңыз ба?

Кеннет Савицкий мен Томас Гилович (2003) өз зерттеулерінде адамдар өздерінің ішкі күйінің сыртқа «шығу көрінісін» асыра бағалайтынын анықтаған. Адамдардан жалған айтуын өтінгенде, олар мұны басқалар біліп қояды деп ойлайды. Олардан дәмі жағымсыз сусыннан татып көруді өтінгенде, олардың түрі өзгеріп, жиіркенгенін байқайды деп ойлайды.

Көп адамдар презентациялық баяндама жасағанда қобалжып қана қоймайды, өзінің қобалжығанын басқалар байқап қоя ма деген ойдан қобалжиды. Егер олар аяғы қалтырағанын, қолы дірілдегенін сезсе және абыржығанын басқалар байқады деп ойласа, онда қобалжу ұзақ уақытқа созылып, күшейе түсуі мүмкін. Бұл ұйқысыздықтан қобалжып ұйықтай алмауға немесе кекештіктен қысылып, одан бетер кекештенуге ұқсайды.

Савицкий мен Гилович: «Тәжірибесіз спикерлер арасында «транспаренттік иллюзия» бола ма және бұл олардың әрекетіне басқаша әсер етуі мүмкін бе?» – деген сұрақ қояды. Олар өз зертханасына Корнелл университетінен жұп болып жұмыс істейтін 40 студентті шақырды. Бір студент мінбеде тұрып, («Бүгінгі өмірдің қолайлы және теріс жақтары» туралы) үш минут сөз сөйледі, екіншісі тыңдады. Сосын екеуі орын ауыстырды, енді екіншісі үш минут алдын ала дайындықсыз сөз сөйледі. Олар соңында бір-бірін 0-ден (мүлде қобалжымау) 10-ға дейінгі (қатты қобалжу) аралықта бағалады.

Енді оның нәтижесі қандай болды дейсіз ғой? Олар өздерін күйгелектік таныттық деп бағалады (орташа 6,65). Ал, серіктестерінің бағалауынша, олар көп күйгелектік танытпаған болып шықты (5,25). Статистикалық тұрғыда екі пікір арасында айтарлықтай айырмашылық болуының себебі сол үлгіге алынған адамдардың мүмкіндігі өзгеруіне байланысты туындауы мүмкін. 40 қатысушының жиырма жетісі (68%) серіктестерінің бағалауы бойынша өздерін тым күйгелек болып көріндік деп ойлады. Савицкий мен Гилович эксперимент қорытындысының сенімділігін тексеру үшін және алдыңғы нәтижелерді жоққа шығармауы үшін эксперимент ауқымын кеңейтіп, жұртшылық алдында сөз сөйлеуге алдын ала дайындалмаған адамдарға сөз сөйлету арқылы зерттеуді әрі қарай жалғастырды. Мұндай адамдар жұртшылық алдында өздерінің ашушаңдық транспарентін асыра бағалады.

Содан соң Савицкий мен Гиловичтің олардың күйгелектігін басқалардың байқамайтынын спикерлерге ескертуі оларға өздерін еркін ұстауға және әрекет етуге көмектесуі мүмкін бе деген сауал тастады. Олар тағы Корнелл университетінің 77 студентін зертханаға шақырды. Оларға бес минут дайындықтан кейін өз университетіндегі нәсілдік қарым-қатынас туралы видеожазбаға үш минуттық сөз сөйлеу ұсынылды. Бақылау жағдайында болған топқа әрі қарай ешқандай нұсқау берілмеді. Алаңдаушылық сезімі бәсеңдетілген топқа «қобалжуды сезіну – табиғи нәрсе, бірақ сіздер басқа адамдардың не ойлайтынына алаңдамауыңыз керек» деген сияқты басу айтылды. Өздерінің күйгелектігін басқалардың байқамайтыны ескертілген спикерлерге транспаренттік иллюзия туралы түсіндірді. Қобалжуды сезіну табиғи нәрсе екенін айтқаннан кейін экспериментші оларға «Аудитория сіздердің қобалжуыңызды сіздер ойлағандай көп байқамайтынын зерттеу анықтады. Адамдар әдетте өздерінің күйгелектігін транспарентті деп сезінеді, ал, шынында, олардың осы сезімдері өздері ойлағандай соншалықты транспарентті емес. Осындай оймен сіз көңіліңізді басып, өзіңізді жақсы көрсетуге бар күш-жігеріңізді салуыңыз керек. Егер сіз қобалжысаңыз, оны тек өзіңіз ғана байқауыңыз мүмкін екенін біліңіз», – деді.

Спикерлер көпшілік алдында сөз сөйлегеннен кейін өздерінің күйгелектігі мен сөздерінің сапасын бағалады (бұл жолы 7 балдық шкала қолданылды). Сондай-ақ бақылаушылар да өз бағасын берді. 1-кестеде көрсетілгендей, транспаренттік иллюзия феномені туралы хабардар етілгендер бақылау жағдайында және алаңдаушылық сезімі бәсеңдетілген топқа қарағанда, сөз сөйлеу мен өзін ұстауда өздерін айтарлықтай жақсы сезінді. Бұған қоса бақылаушылар да олардың өзін-өзі адекватты бағалауын дәлелдеді.

Демек, сіз тағы бірде күйгелектігім байқалып, көрініп тұр деп алаңдайтын болсаңыз, «басқа адамдар сіздің қобалжуыңызды өзіңіз ойлағаннан азырақ байқайды» деген осы эксперименттің сабақтарын еске түсіру үшін кідіріс жасаңыз.

1-КЕСТЕ. 1-ден 7-ге дейінгі шкала бойынша спикерлер мен бақылаушылардың сөйлеген сөзін орташа бағалау

Бағалау типтері	Бақылау жағдайы	Сабырлы жағдай	Хабардар болу жағдайы
Спикерлердің өздерінің бағалауы			
Сөз сөйлеу сапасы	3,04	2,83	3,50*
Ұстамдылығы	3,35	2,69	4,20*
Бақылаушылардың бағалауы			
Сөз сөйлеу сапасы	3,50	3,62	4,23*
Ұстамдылығы	3,90	3,94	4,65*

* Бұл нәтижелердің бәрі бақылау мен тыныштық күйдегі жағдайдан алынған статистикалық көрсеткіш арқылы ажыратылады.

эмоциямызды біле отырып, біз транспаренттік иллюзияны жиі сезінеміз. Егер қуанышты болсақ, бұл тіпті түрімізден-ақ айқын көрініп тұрады және біз мұны басқалар да байқайды деп ойлаймыз. Ал, шынында, біздің түсінгенімізден гөрі түсінбейтініміз көбірек болуы мүмкін (қараңыз: Зерттеу түйіні. «Адамның қобалжулы кейпіне алаңдауы»).

Біз сондай-ақ әлеуметтік қателіктер мен жұртшылықтың жаңсақ ойларын асыра бағалаймыз. Біз кітапхананың дабыл қоңырауын басқанда немесе біреуді кездейсоқ балағаттағанда қорланғандай сезінеміз («Барлығы мені ақымақ көреді» деп ойлаймыз). Алайда зерттеулер біздің күйзелісімізді айналадағылар тіпті байқамайтынын немесе тез ұмытып кететінін көрсетеді (Savitsky et al., 2001).

Спотлайт әсері және соған байланысты транспаренттік иллюзия – біздің өз сезіміміз бен әлеуметтік әлеміміздің өзара әрекеттестігінің көптеген мысалдарының тек екеуі ғана. Олардың тағы бірнешеуі бар:

- *Әлеуметтік орта сана-сезімге ықпал етеді.* Біз нәсілдің, жыныстың немесе топтағы ұлттың жалғыз өкілі болсақ, онда біз өзіміздің басқалардан қалай ерекшеленетінімізді және басқалардың бұған қаншалықты назар аударатынын байқаймыз. Бір күні ақ нәсілді американдық досым маған [DM] Непалдағы кішкене ауылда тұрғанда өзін үнемі қолайсыз сезінгенін әңгімелесе, ал бір сағат кейін қара нәсілді американдық жақсы танысым Африкада өзін американдық ретінде қолайсыз сезінетінін айтты.
- *Өзіне мән беру біздің әлеуметтік пайымдауымызды құбылтады.* Жақын қарым-қатынас жасауда мәселе туындаса, біз әдетте өзімізге қарағанда серіктестерімізге үлкен жауапкершілік артамыз. Үйде, жұмыста немесе ойында барлығы жақсы болғанда біз өзімізді көбірек жауапты сезінеміз.
- *Сана-сезіміміз біздің іс-әрекетімізге ұйытқы болады.* Біз айналамызға жақсы әсер қалдыру ниетінде сыртқы келбетімізбен әлек боламыз. Әлгі саясаткерлердің түсінігі сияқты, басқалардың мінез-құлқы мен болжамдарын бақылауға аламыз және өзіміздің «мінез-құлқымызды» соған сәйкес бейімдейміз.
- *Әлеуметтік қарым-қатынастар бізге адамгершілігімізді, «Мен» ұғымын анықтауға көмектеседі.* Сьюзан Андерсен мен Серена Чен біздің сан алуан қарым-қатынасымызда әртүрлі «Меннің» бар екенін байқады (2002). Біз анамызбен, достарымызбен, мұғалімдерімізбен әрқалай қатынастарда болуымыз мүмкін. Біздің өзіміз жайлы не ойлайтынымыз дәл осы сәтте кіммен бірге тұрғанымызға байланысты. Қарым-қатынас өзгергенде біздің өзіміз жайлы түсінігіміз де өзгеруі мүмкін (Slotter et al., 2010). Романтикалық қарым-қатынасы үзілген колледж студенттері өздерінің «мен кіммін» деген ұғымын өзгертеді және өздерінің «Меніне» сенімі азая түседі. Бір ғана айырылысу соншалықты эмоциялық зардаптың себебі болуы мүмкін.

Адамдарға адам тақырыбынан асқан қызықты тақырып жоқ. Олардың көпшілігіне ең қызықтысы – «Мені».
Roy F. Baumeister, The Self in Social Psychology, 1999

Осы мысалдар көрсеткендей, өзіміз бен басқалар арасындағы қатынас екі бағытта өрбиді. Біздің өзіміз жайлы идеяларымыз бен сезімдеріміз басқаларға қалай назар аударатынымызға ықпал етеді. Ал өзгелер біздің өзіндік адамгершілік сезімімізді қалыптастыруға көмектеседі. Психологияда «Мен» тақырыбынан көп зерттелетін мәселе жоқ. 2013 жылы «Мен» сөзі 27 729 кітапта және психологиялық зерттеулердің онлайн архивіндегі (PsycINFO) мақалаларда пайда болды. Бұл сөз осы мақалаларда 1970 жылға қарағанда 25 есе көп кездеседі. Біздің меніміз ой-пікірімізді, сезіміміз бен әрекетімізді басқарады, өткенімізді есте сақтауға, қазіргіні бағалауға және болашағымызды жобалауға, яғни өзімізді бейімдеп ұстауға көмектеседі.

Келесі тарауларда біздің мінез-құлқымыздың көп бөлігі саналы түрде бақылануға қарағанда автоматты және саналы «Менсіз» түрде болатынын көреміз. Дегенмен «Мен» ұзақмерзімдік жоспар жасауға, мақсат қоюға және шыдамды болуға мүмкіндік береді. Ол өзіне баламаларды ой сарабынан өткізеді, өзін басқалармен салыстырады және өзінің беделін сақтауда және өзгелермен қарым-қатынасында негізгі рөл атқарады. Сонымен бірге Марк Лири (2004a) өзінің «Қарғыс атқыр Мен» *(The Curse of the Self)* атты еңбегінде атап көрсеткендей, «Мен» кейде өмірге қанағаттануға кедергі болуы мүмкін. Сондықтан медитацияның діни немесе рухани тәжірибелері өзінің эгоцентристік әділетсіздігін кемітуді, ішкі эгоны бәсеңдетуді, материалдық дүниеге құштарлығын азайтуды, қайта жолға салуды көздейді. Психолог Джонатан Хайдт: «Қашанда және қай жерде де кездесетін мистицизм өзіңді жоғалту, ойлағыңнан да асып түсу және «Меннен» де үлкен бір нәрсеге бірігуді білдіреді», – дейді (2006). Бұл тараудың қалған бөлігінде өзіміздің «Мен» ұғымымыз (біз өзімізді тануға қалай келеміз) бен іс-әрекеттегі «Менді» (біздің сана-сезіміміз қарым-қатынасымыз бен іс-әрекетімізге қалай басшылық етеді) қарастырамыз.

ҚОРЫТЫНДЫ Спотлайт әсері және транспаренттік иллюзия: олар бізге өзіміз жайлы не үйретеді?

- Әсер қалдыруды көздей отырып, біз басқаларға ықпал етеміз, бізге басқалар шын мәнінде айрықша назар аударады деп ойлауға бейімбіз (спотлайт әсері). Сондай-ақ біз өзіміздің эмоциямызды шын мәнінде басқалар көбірек байқайды деп ойлауға бейімбіз (транспаренттік иллюзия).

«МЕН» ҰҒЫМЫ: МЕН КІММІН?

Өзімізді қалай және қаншалықты дұрыс түсінеміз және біздің «Мен» ұғымымызды не анықтайды?

Сіз «Мен ...» деген сөйлемді түрліше аяқтай аласыз (сіздің бес жауабыңыз қандай болуы мүмкін?). Сіздің жауаптарыңыз «Мен» ұғымы жайлы түсініктеріңізді білдіреді.

БІЗ ҮШІН БАСТЫ МӘСЕЛЕ: ӨЗІМІЗ ТУРАЛЫ ТҮСІНІК

«Мен» ұғымы – біздің өзіміз жайлы білетінімізді және неге сенетінімізді білдіреді.

Сіздің ең маңызды аспектіңіз – өзіңіздің «Меніңіз». Нейрофизиологтер «Мен» ұғымының астарында жатқан ми әрекетін зерттейді. Көптеген зерттеулер оң жақ жарты шардың маңызды рөлін көрсетеді (van Veluw & Chance, 2014). Егер ұйқы күретамырына анестетик салып, ұйқыға жатсаңыз, өзіңізді-өзіңіз тануыңыз қиынға соғуы мүмкін. Мидың оң жақ жарты шары зақымдалған бір сырқат өзінің сол қолының бар екенін сезбеді және оны бақылай алмады (Decety & Sommerville, 2003). «Ми қыртысының ішкі алдыңғы аймағы» жарты шарлары арасындағы саңылауда нейрон жолдары көзге қарай орналасқан, ол сіздің «Мен» ұғымыңызға әсер етеді. Өзіңіз жайлы ойлағанда оның белсенділігі күрт артады (Farb et al., 2007; Zimmer, 2005).

«Мен» сызбасы – мен ұғымына лайықты ақпараттарды жинақтайтын және соған негіз болатын өзіміз жайлы сенім.

Өзіңізді анықтайтын «Мен» ұғымыңыздың элементтері – нақты сеніміңіз «Мен» ұғымының сызбасы болып саналады (Marcus & Wurf, 1987). Сызба – өз ішкі әлемімізді ретке келтіруші сана-сезімнің ақыл-ойдағы бейнесі. Біздің өзімізді спортшы, артық салмақты, ақылды және т.б. ретінде қабылдауымыз өзімізді қалай қабылдауымызға, есте сақтауымызға және бағалауымызға қатты ықпал етеді. Егер спортпен айналысу сіздің «Мен» ұғымыңыздағы өзекті нәрсе болса (егер сіз спортшы болсаңыз, бұл – сіздің «Мен» сызбаңыздың бірі), сіз басқалардың спорттық дене бітімі мен шеберлігін оңай байқайсыз. Өзіңіздің спорттық тәжірибеңізді тез еске түсіресіз. Және сіз «Мен» сызбаңызбен сәйкес келетін ақпаратты мақұлдап отыруға бейім боласыз (Kihlstrom & Cantor, 1984). Егер сіздің досыңыздың туған күні мен өзіңіздің туған күніңіздің арасы жақын болса, сіз оны ұмытпайсыз (Kesebir & Oishi, 2010). Біздің «Мен» ұғымын құрайтын «Мен» сызбамыз бастан кешетіндерімізді біріктіруге және оларды қорытындылауға көмектеседі.

Әлеуметтік салыстыру – өзін басқалармен салыстыру арқылы өзінің қабілеттері мен көзқарастарын бағалау.

ӘЛЕУМЕТТІК САЛЫСТЫРУ

Біз өзіміздің бай, ақылды немесе аласа бойлы екенімізді қалай анықтаймыз? Оны анықтау тәсілдерінің бірі – әлеуметтік салыстыру (Festinger, 1954). Біздің айналамыздағы адамдар бізге өзіміздің бай, кедей, ақылды, ақымақ, бойшаң немесе аласа бойлы, яғни басқалардан айырмашылығымызды көрсететін стандартты анықтауға көмектеседі. Әлеуметтік салыстыру, егер олардың құрдастары тек орташа болса, студенттер өздерін неге ең үздікпіз деп ойлауға бейім екенін (Marsh et al., 2000), орташа дәрежедегі жоғары оқу орнындағы студент беделді университетте оқыса, бітіргеннен кейін «Мен» ұғымына қалай қауіп төнуі ықтимал екенін түсіндіреді. «Ірі балық» енді шағын тоғанда жүзбейді.

Өмірдің көп бөлігі әлеуметтік салыстырулар төңірегінде болады. Біз өзімізді көріксіздерге қарағанда – көрікті, ақымақтарға қарағанда – ақылды, мейірімсіз жандарға қарағанда мейірбан сезінеміз. Айналаңыздағыларға қарағанда, ақшаңыз көп болғанына өзіңіз тоқмейілсігеніңіз болмаса, көп ақша ешқашан үлкен бақытқа жеткізбейді (Solnick & Hemenway, 1998). Біз өз жолдастарымыздың әрекетін бақылай отырып, өзімізді олармен салыстыру дертінен арыла алмаймыз (Gilbert et al., 1995). Осылайша, біз іштей олардың сәтсіздіктеріне, бастарына түскен қиындықтар мен бақытсыздықтарға шын жанымыз ашып, күйінудің

Әріптестерінің жеңілісінен рахат табу

2011 жылы беделді медиамагнат Руперт Мердок және оның ұлы Джеймс Мердок өз газеттерінің біріндегі заңсыз әрекеттер үшін ұялды, кейбір адамдар оларға табалай қарады (Schadenfreude – неміс сөзі, басқаның сәтсіздігінен рахат табу)



орнына өзіміздің ондай бақытсыздыққа тап болмағанымызға қуанамыз (Smith et al., 1996). Неміс ғалымдары осындай психологиялық ахуалды «табалау» дейді.

Әлеуметтік салыстыру кейде толық ақпаратқа негізделмейді. Facebook-те отырған уақытта сізге: «Маған қарағанда, бәлкім, менің достарымның өмірі әлдеқайда қызықты ма?» деген ой келді ме? Егер солай ойласаңыз, бұлай ойлайтын – жалғыз сіз емессіз. Utah Valley университетінде оқитын студенттер арасында Facebook-те көп отыратындар өздеріне қарағанда өзгелер бақыттырақ және қызықтырақ өмір сүреді деп есептейді (Chou & Edge, 2012). Әрине, біреулердің өмірі басқаларға қарағанда қызық болып көрінуі үнемі шындыққа сәйкес келе бермейді.

Еш нәрсені салыстырмаңыздар!

King Charles I, 1600–1649

Facebook-ті пайдаланушылар өз өмірінің аса қызықты және жағымды жақтарын көрсетуді қалайтыны – заңды құбылыс. Бұл біржақты әлеуметтік салыстырудың қорытындысы – жастар мен ересектердің Facebook-ті жиі пайдалану себептері – мазасыздық, жалғыздық және өз өміріне қанағат сезімінің аздығы болуы өте ықтимал (Kross et al., 2013).

Әлеуметтік салыстырудың басқа тәсілдері де өзімізге қанағаттануымызды төмендетеді. Біз байыған кезде аса жоғары мәртебеге немесе жетістікке ие боламыз, жетістігімізді бағалайтын стандартты көтереміз, «көп салыстырамыз». Ал табыс баспалдағымен көтерілгенде төменге емес, жоғарыға қарауға бейімбіз; өзімізді басқалармен, әсіресе әлдеқайда табысты адамдармен салыстырамыз (Gruder, 1977; Suls & Tesch, 1978; Wheeler et al., 1982). Бәсекелестікке тап болғанда «бәсекелесіміз – артықшылыққа ие» деп ойлап, өзіміздің тұрақсыз «Мен» ұғымымызды қорғаштауға бейімбіз. Мысалы, колледждің суда жүзу командасының мүшелері өз қарсыластарын жаттығуға уақыттары көп және олардың аса тәжірибелі жаттықтырушылары бар деп есептеуге бейім (Shepperd & Taylor, 1999). Тіпті жыныстық белсенділік те әлеуметтік салыстырудың субъектісі болады. Жыныстық қатынасты жиі жасайтын ересектер бақытты деп ойлайтын боларсыз? Бірақ әлеуметтік салыстыру мынадай мәліметтер ұсынады: тіпті өзіне қарағанда замандастары көбірек жыныстық қатынас жасаса, адам өзін содан да бақытсыз сезінеді екен (Wadsworth, 2014). Сірә, біз өзіміздің бақыттылығымызды ләззат алу мүмкіндігімізге қарай емес, басқалардың қанағаттану мөлшерімен салыстыру тұрғысында бағалаймыз.

БАСҚА АДАМДАРДЫҢ БАҒАЛАУ ӘСЕРІ

Адамдар біз туралы жақсы пікірде болса, өзіміз туралы жақсы ойлаймыз. Басқалар дарынды, еңбексүйгіш немесе қайырымды деп мадақтайтын балалар өздерінің «Менін» осылай бағалауға бейім. Егер студенттер этникалық азшылықтың өкілдері болса, олар интеллектуалдық қабілеттері жөніндегі біржақты пікірлерге кәдімгідей сеніп қалуы немесе әйелдер өздерінің математикадан немесе жаратылыстану ғылымдарынан жоғары жетістікке жету мүмкіндіктеріне күмәнданса, онда сол салаларда «көрінбеуі» ықтимал. Осындай наным-сенімдермен күресудің орнына, олар өз қызығушылықтарын басқа салада сынауы мүмкін (Steele, 2010).

«Мен айнасы» – әлеуметтанушы Чарльз Кули (1902) сипаттағандай, біздің өзімізді түсінуіміздің айнасы. Соған қарап, біз өзімізді басқалардың қалай қабылдайтынын білеміз. Әлеуметтанушы Джордж Герберт Мид (1934) осы тұжырымдаманы нақтылай отырып, біздің «Мен» ұғымымыз үшін маңызды нәрсе – басқа адамдардың ақиқатында біз туралы не ойлайтыны емес, олардың біз туралы пікірін өзіміз қалай түсінуімізде екенін атап көрсетеді. Адамдарға әдетте айналасындағыларды сынағаннан гөрі, мақтаған оңай; олар өзінің қошемет сөздерін айтады да, сындарын іркіп қалады. Сондықтан олардың артық мақтауы негізінде өзімізді асыра бағалауымыз мүмкін. Мысалы, ақиқатында, адамдар физикалық жағынан өздерін шын мәніндегіден гөрі әдемірекпін деп есептеуге бейім (Epley & Whitchurch, 2008).

Индивидуализм – өзінің мақсаты топтың мақсатынан жоғары тұратын және ерекшелігі топтық емес, тұлғалық белгілер тұрғысынан анықталатын тұжырымдама.

«МЕН» ЖӘНЕ МӘДЕНИЕТ

Сіз «Мен... » деп басталатын сөйлемді қалай аяқтадыңыз? «Мен әділмін», «Мен өзгелерден бойшаңмын» немесе «Мен қыдырымпазбын» деп, өзіңіздің тұлғалық сипаттарыңыздың бірін көрсеттіңіз бе? Немесе сіз әлеуметтік ерекшелігіңізді ескертіп: «Мен балық жұлдызында туғанмын», «Менің фамилиям – Макдональд» немесе «Мен – мұсылманмын», – деп жаздыңыз ба?

Тәуелсіз «Мен» – жеке басын дербес (автономды) мен ретінде таныту.

Кейбір адамдар, әсіресе индустриалды батыстық мәдениет өкілдері индивидуалистік басымдыққа ие. Есейе келе адам қай жағынан да өсіп, дамып, тұлға ретінде толыса түседі. Ересек болу ата-анадан бөлек тұруды, дербестікті және өзінің жеке, тәуелсіз «Менін» анықтауды білдіреді. Адамның жеке ерекшелігі – оның өзіне тән ерекше қабілеті, белгілері, құндылықтары, армандары.

Ұжымдық бағыт – топтың мақсатына басымдық беру (көбінесе отбасы немесе жұмыс тобын қамтиды) және біреудің жеке тұлғасын соған сәйкес анықтау.

Батыс мәдениеті «адам өзіне неғұрлым сенімді болған сайын соғұрлым рухани байи түседі» деп тұжырымдайды. Батыс әдебиетінде «Илиададан» бастап «Гекльберри Финн оқиғасына» дейін өзіне-өзі сенімді адамдар дәріптеледі. Фильм оқиғаларының бел ортасында үкіметке қарсы кейіпкерлер жүреді. «Мен – мен болып қаламын» деген әннің мәні – «Ең үлкен махаббат – өзіңді сүю» (Schoeneman, 1994) дегенді білдіреді. Сонымен бірге ешқандай ирониясыз «Мен – Құдаймын» немесе «Әлем менің төңірегімде айналуы тиіс» деп әндетеді. Индивидуализмнің дамуы адамдардың әл-ауқаты мен іскерлік қабілеті өсіп, сонымен қатар өркениет пен бұқаралық ақпарат құралдары дамыған кезде күшейе түсті (Freeman, 1997; Greenfield, 2009; Marshall, 1997; Triandis, 1994).

Азия, Африка, Орталық және Оңтүстік Америка халықтарына тән мәдениеттің көпшілігі топты құрметтеп, топты ерекшелей отырып, адамдардың ұжымға бірігуін аса жоғары бағалайды. Бұл мәдениет өкілдері өзін-өзі көп сынайды және «біреулер мені мақтаса екен» деген ойдан көбіне-көп аулақ болады (Heine et al., 1999). Әдетте малайзиялықтар, үнділер, корейлер, жапондар және масаилар өз тобының ерекшелігіне қатысты, кениялықтарға, австриялықтарға, американдықтар мен ағылшындарға қарағанда, «мен» деген мәлімдемені анағұрлым аз жасайды (Kanagawa et al., 2001; Ma & Schoeneman, 1997). Ұжымшыл бағыттағы елдердің адамдары сөйлеу тілінде де «мен» деген сөзді сирек пайдаланады (Kashima & Kashima, 1998, 2003). Корейлік шіркеу веб-сайттарын АҚШ-тың шіркеулік веб-сайттарымен салыстырғандағы байқайтынымыз – олар адамдардың әлеуметтік байланыстары мен қарым-қатынастарына көп мән береді, ал жеке адамның рухани өсуі мен жетістігіне азырақ көңіл бөледі (Sasaki & Kim, 2011).

Әрине, адамдардың психологиясын бірыңғай индивидуалистік немесе ұжымдық деп жіктеу мәдениетті өте қарабайырландырып жібереді, өйткені кез келген мәдениетте индивидуализм әр адамға, жағдайға байланысты өзгеріп отырады (Oyserman et al., 2002a, 2002b). Индивидуалист қытайлық пен ұжымшыл американдықтар бар және адамдардың көпшілігі өздерін кей уақытта ұжымшыл, ал басқалардың жанында индивидуалист ретінде көрсетеді (Bandura, 2004). Сондай-ақ саяси көзқарас пен аймаққа байланысты да индивидуалистік және ұжымдық көзқарастар өзгеріп отырады. Консерваторлар әдетте экономикалық индивидуалист (менің бизнесіме салық салмаңыздар немесе маған билік жүргізбеңіздер) және моральдық тұрғыда ұжымшыл (бұзақылыққа заң мен тыйым салыңыздар) болуға бейім келеді. Либералдар экономикалық тұрғыда ұжымшыл (ұлт денсаулығын сақтауды қолдайды) және моральды индивидуалист (өз заң-

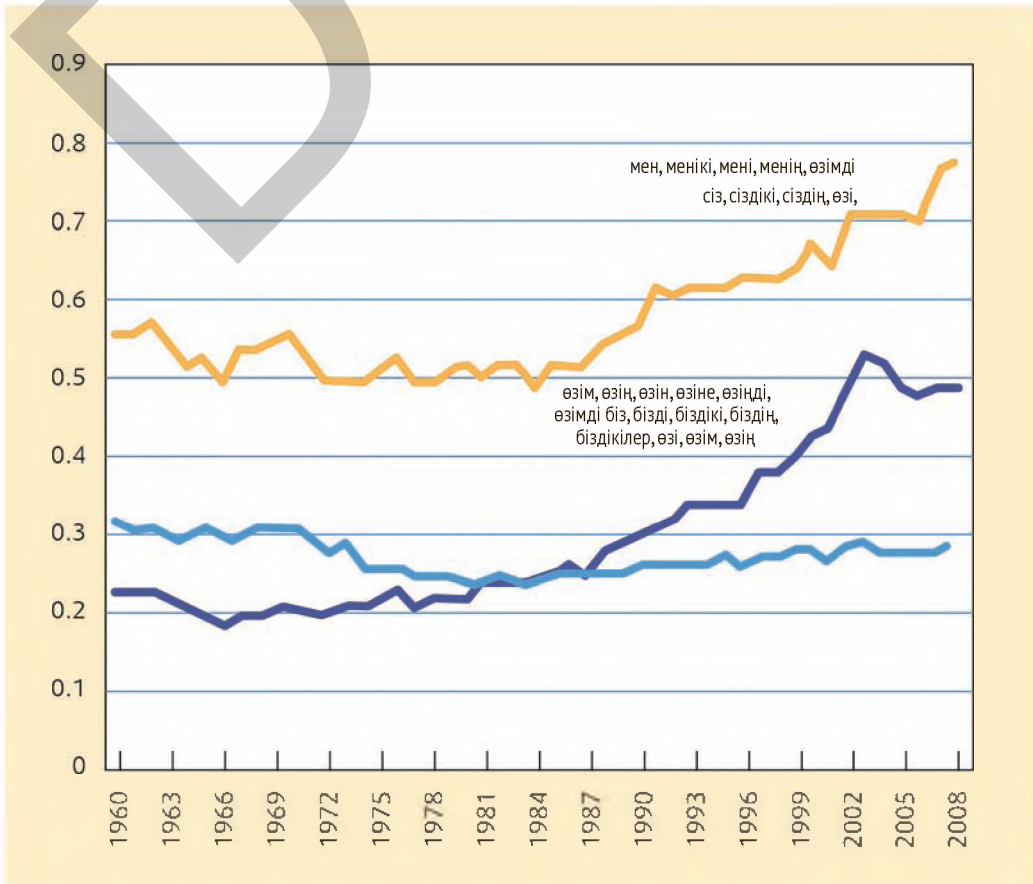


Индивидуалистік мәдениетте ерекшелік пен айырмашылық құнды нәрсе ретінде бағаланса, ұжымдық мәдениетте керісінше

дарыңызды маған тықпаламаңыздар) болуға ынталы. Құрама Штаттардағы байырғы гавайлықтар мен қиыр оңтүстік елдері тұрғындарының таулы батыстағы Орегон және Монтана секілді штат тұрғындарынан айырмашылығы – ұжымдық қатынасқа бейімділігінде. Байлар – кедейлерге, ер адамдар – әйелдерге, еуропалықтар – басқаларға, ал сан-францисколықтар бостондықтарға қарағанда индивидуалистік қасиеттерге ие (Kraus et al., 2012; Markus & Conner, 2013; Plaut et al., 2012). Boston Globe журналының редакторы Брайан Макгрори (2004): «Бостонда әрдайым басқа адамдар жасамайтын және басқа қалада болмайтын бір нәрсе бар, ол – жалпы көзқарас... Біз – құндылығы ықылым заманнан бері қалыптасып, жартасқа ойып салынған, ал терең дәстүрі әрқашан жақсы болашаққа алып баратын қаламыз», – деп жазды. Басқалары жаңа Батыстың әсемдігін атап көрсетеді: «Шығыстың ажарсыз ескі кірпіш қалаларында кейде адамдары дақ түскен тарих жасағандай сезінемін... Мен Калифорниядан өзім көрген – көп бөлігі жаңарған қаланың жайма-шуақтылығы жалғасатыны У.Т. Воллманның болашақты үміттендіру пікіріне (2008) қайшы келетінін көріп тұрмын. Индивидуал және субмәдени айырмашылыққа қарамастан, зерттеушілер индивидуализм мен ұжымдықты шынайы мәдени көрсеткіштер деп есептейді» (Schimmack et al., 2005).

ИНДИВИДУАЛИЗМДІ МӘДЕНИЕТ АРҚЫЛЫ ДАМЫТУ

Мәдениет те уақыт өткен сайын өзгеріп отырады және ол көбіне индивидуалистік бағытта дамып бара жатқан сияқты. Мұны байқап көру тәсілдерінің бірі – 1800 жылдан бергі 5 миллион кітаптың толық мәтінінде сөзді және сөз тіркестерін пайдалануды көрсететін (бұл онлайн тегін, өзіңіз де байқап көре аласыз) Google Books Ngram Viewer кітабын пайдалану. 2000 жылдары алдыңғы онжылдықпен салыстырғанда, Құрама Штаттарда жарияланған кітаптарда «алу» сөзі жиі, ал «беру» сөзі сирек (Greenfield, 2013), сонымен қатар «мен», «мені», «сен» – өте жиірек, ал «біз», «бізді» сирек (Twenge et al., 2013; 1-суретті қараңыз) қолданылған. 1980 жылдардың жеңіл махаббат әндерінен («Мәңгі махаббат», 1981 жыл) 2000 жылдарға дейінгі әндерде, сондай-ақ 1980–2007 жылдар аралығындағы (DeWall et al., 2011) кеңінен таралған лирикалық әндерде (Джастин Тимберлейктің жеке-дара шығарған SexyBack әні, 2006) «мен» және «мені» сөзі – жиірек, ал «біз» және «бізді» сөзі сирек кездеседі. Бұл мәдени бағыттар сондай-ақ жеке адамдарға да ықпал етті. Американың қазіргі жастары 1960–1970



1-СУРЕТ

GoogleBooks дереккөзінде 2000 жылдардағы Америкада жарық көрген кітаптарда (1960–1970 жылдармен салыстырғанда) мен, менікі, мені, менің және өзімді, сіз, сіздікі, сіздің өзіңіз және өзіңді сөздері жиі пайдаланылған

Дереккөз: Twenge J.M., Campbell W.K., & Gentile B. (2013). Changes in pronoun use in American books and theriseofindividualism, 1960–2008. Journal of Cross-Cultural Psychology, 44, 406–415

жылдардағы жастарға қарағанда өздерінің позитивті көзқараста екенін мәлімдейді (Gentile et al., 2010; Twenge & Campbell, 2008; Twenge et al.; Trzesniewski & Donnellan, 2010). Жиырма жастағы қытайлық азаматтар аға буынға қарағанда, «өзіңе ат қой» және «өз талғамыңа сай өмір сүр» деген индивидуалистік мәлімдемелермен көбірек келісетін сияқты (Arora, 2005).

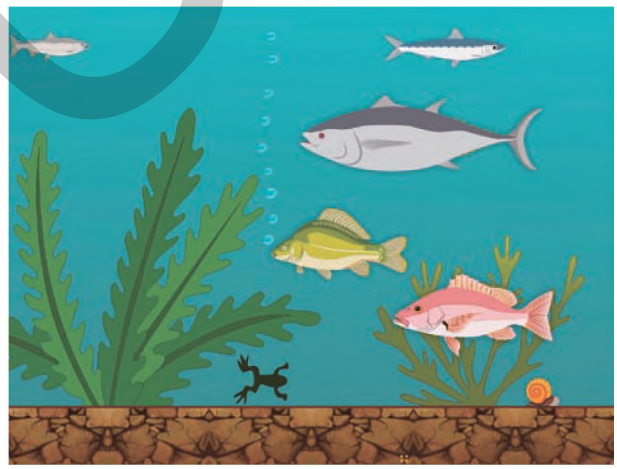
Тіпті сіздің есіміңіздің өзі индивидуализмге ауысуды көрсетуі мүмкін. Американдық ата-аналар қазір өз балаларына әйгілі есімдерді беруден гөрі, оларға қоғамда айрықша көзге түсуге көмектесетін ерекше есімдерді беруге бейім сияқты. Дегенмен 1990 жылдары дүниеге келген ер балалардың 20%-ға жуығына 10 ең әйгілі есімнің ішінен біреуі ғана берілген, 2010 жылдарға қарай осындай әйгілі есімдердің тек 8%-ы берілді, қыздардың есіміне байланысты да тап осындай жағдай болды (Twenge et al., 2010). Бүгінде Норт, Сури немесе Эппл секілді бірегей есім алу үшін атақты адамның қызы болу міндетті емес.

Еуропалықтарға қарағанда, американдықтар мен австралиялықтардың көпшілігі шетелге қоныс аудару үшін өз балаларына өзгеше есімдерді жиі береді. АҚШ пен Канаданың алғашқы тәуелсіз ұрпақтан шыққан Шығысына қарағанда мұнда өз балаларын басқаша атайды (Varnum & Kitayama, 2011). Тұратын жерінде индивидуализм неғұрлым басымырақ болған сайын, балаларға да соғұрлым бірегей есімдер қойылады.

Бұл өзгерістер есімге қарағанда адам мен қоғам арасындағы өзара әрекеттестік сияқты принциптерді тереңірек көрсетеді. Мәдениет алдымен бірегейлікке мән беріп, ата-аналардың балаларына есім таңдауына себеп болды ма, әлде индивидуалист ата-аналар балаларының бірегей болуын қалап, әдейі осылай істеді ме? Осындайда «Тауық бірінші ме? Жұмыртқа бірінші ме?» дейтін ежелгі сұрақ есімізге түседі. Өз басын қадірлейтін тұрғындар жеке тұлға туралы әнді тыңдай ма немесе жеке тұлға туралы әнді тыңдау адамдардың өз басын қадірлеуіне себеп бола ма? Бұл арада екі жауап та дұрыс болуы мүмкін (Markus & Kitayama, 2010).

МӘДЕНИЕТ ПЕН ТАНЫМ

Әлеуметтік психолог Ричард Нисбетт өзінің «Ойлау географиясы» (2003) атты еңбегінде ұжымдық психология ойлаудың әртүрлі тәсілдері нәтижесінде пайда болатынын дәлелдейді. Анимацияланған су асты көрінісін (2-сурет) көрсеткен кезде, жапондықтардың 60%-ы ойланбастан көріністің артқы жағындағы елеусіз, жанама нәрселерді еске түсірді және өсімдік жанындағы құрбақа сияқты көріністер жөнінде көбірек айтты. Американдықтар айналасындағы көзге түсе бермейтін кішкене заттарға қарағанда, үлкен жалғыз балық сияқты көзге түсетін ортаңғы нысанға көбірек назар аударды (Chua et al., 2005; Nisbett, 2003). Зерттеулер мидың әртүрлі бөлігіндегі белсенділікті тексергенде, нәтиже қайталанды (Goh et al., 2007; Lewis et al., 2008). Балалар топтарының суреттерін көрсеткенде, жапондық студенттер әр баланың жүзіндегі қуанышты немесе реніштті бағалағанда, барлық балалардың жүзіндегі эмоцияларды ескере отырып бағалады, ал американдықтар өзіне баға беруді сұраған бір балаға ғана назар аударды (Masuda et al., 2008). Facebook-тегі профильдік суреттерді талдау да ұқсас мәдени әсерді көрсетті: өзімшіл АҚШ студенттері – өздеріне неғұрлым жақын көрініс, ал тайваньдық студенттер суреттердің артқы көрінісін көбірек таңдады (Huang & Park, 2012). Осындай зерттеулердің нәтижесінде, Нисбетт пен Такахико Масуда (2003) шығыс азиялықтардың ойлау ерекшелігі – нысан мен адамдарды бір-бірімен және қоршаған ортамен қарым-қатынаста біртұтас қабылдауында деген тұжырымға келді.



2-СУРЕТ

Азиялық және батыстық ойлау

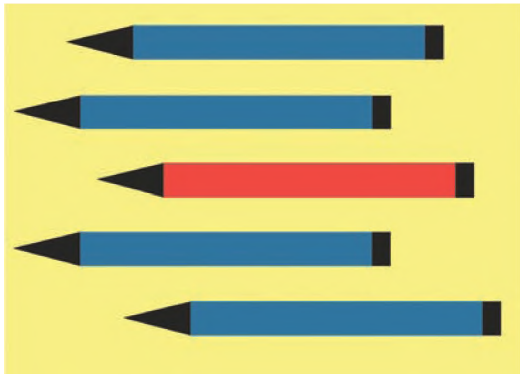
Екі мәдениет өкілдеріне бірдей көрініс көрсеткенде, американдықтар ең ірі балыққа назар аударады. Азиялықтар көріністегі елеусіз ұсақ нәрселерді, мысалы, өсімдікті, ауа көпіршіктерін және тастарды байқайды (Nisbett, 2003)

Егер сіз Батыс мәдениетінде тәрбиеленген болсаңыз, онда жазғандарыңыз, таңдау жасауыңыз, сатып алатын азық-түлік, татуировка немесе пирсинг арқылы «өзіңізді таныстыра» аласыз. Тілдің мақсаты туралы сұрақ қойылғанда, американдық студенттер тілдің – адамның өзін таныстыруына мүмкіндік беретініне, ал корейлік студенттер тілдің басқалармен қарым-қатынас жасауға мүмкіндік туғызатынына назар аударады. Сонымен қатар американдық студенттер өзін-өзі таныстыру мүмкіндігіне ерекше мән береді және өздерінің жеке таңдауын «елдің бәрінің көңілінен шығатын нәрсе» деп бағалайды (Kim & Sherman, 2007). Солтүстік-американдық кафеде «кофеинсіз, өте ыстық бір кофеге» тапсырыс берілсе – қалыпты жағдай, ал Сеулде бұл оғаш жағдай», – деп жазады Ким мен Хазел Маркус (1999). Корей жарнамаларында адамдардың бірегейлігін білдіруі емес, дәстүрлі және ұжымдық, жалпылама тәжірибе көбірек бағаланады (Choi & Choi, 2002; 3-сурет). Әдетте корей жарнамаларында адамдарды тобымен бірге көрсетуге тырысса, американдық жарнамаларда жекедаралықты немесе еркіндікті насихаттау басым (Markus, 2001; Morling & Lamoreaux, 2008).

3-СУРЕТ

Сіз қандай қаламды таңдар едіңіз?

Хиджунг Ким и Хазел Маркус (1999) адамдарға осы қаламдардың ішінен біреуін таңдауды ұсынғанда, 77% американдықтар, 31% азиялықтар ерекше түсті таңдады (қызғылт сары немесе жасыл түс пе – бәрібір). Ким мен Маркус бұл нәтиже әртүрлі мәдениеттегі бірегейлік пен сәйкестікті және басымдықтар мен айырмашылықтарды көрсетеді деп атап өтеді

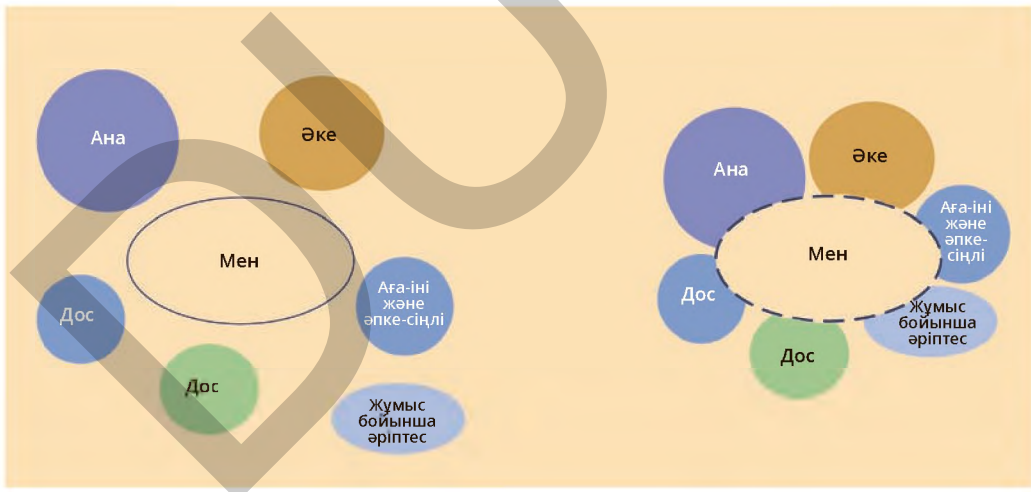


Сонымен қатар ұжымдық мәдениет сәйкестік сезіміне және өзі мен басқаның арасындағы ықпалдастыққа көп мүмкіндік туғызады. Қытайлық экспериментке қатысушылардан өздерінің анасы жайлы ойлауды өтінгенде, ми қыртысының өзіне байланысты аймағында айрықша белсенділік байқалды, ал батыстық қатысушыларда бұл – керісінше, өздері жайлы ойлағанда байқалды (Zhu et al., 2007). Өзара тәуелді «Менде» бір емес, бірнеше – мен-ата-ана, мен-жұмыс, мен-достар – сияқты «Мен» бар. 4-сурет пен 2-кестеде көрсетілгендей, өзара тәуелді «Мен» әлеуметтік қарым-қатынаста бекітіледі. Қарым-қатынаста елдің көңіліне қарауға бейім өте сыпайы (Holtgraves, 1997) адамдар әлеуметтік қолдау табуға көбірек назар аударады (Lalwani et al., 2006). Американдық студенттердің үштен бірімен салыстырғанда, қытайлық студенттер тобының жартысы ата-анасы қарсылық көрсеткен жағдайда сүйіктісімен кездесуді доғаратынын айтқан. Ұжымдық мәдениеттегі әлеуметтік өмірдің мақсаты – белгілі бір қауыммен бірігіп, көптеген индивидуалистік қоғамдардағыдан басқаша жеке «Менді» жақсарта отырып, тәуелсіз таңдаулар жасауға қолдау көрсету.

4-СУРЕТ

Тәуелсіз немесе тәуелді «Мен» сызбасы

Тәуелсіз «Мен» басқалармен қарым-қатынаста танылады. Алайда өзара тәуелді «Мен» басқалармен қарым-қатынаста нығая түседі (Markus & Kitayama, 1991)



2-КЕСТЕ. «Мен» ұғымы: тәуелсіз болу немесе өзара тәуелділік

	Тәуелсіз (индивидуалистік)	Өзара тәуелді (ұжымдық)
Жеке адам	Индивидуалды белгілері мен мақсаттары арқылы анықталатын жеке тұлға	Өзгелермен қарым қатынас арқылы анықталатын әлеуметтік қарым-қатынас
Не маңызды	«Маған» – жеке басымның жетістіктері мен өзімнің мүмкіндіктерімді іске асыру; өз құқығым мен еркіндігім маңызды	«Бізге» – топтың мақсаты мен ынтымақтастығы, әлеуметтік жауапкершілігіміз бен қарым-қатынасымыз маңызды
Нені құптамайды	Келісімді	Өзімшілдікті
Өмірлік қағидасы	«Өзіңе-өзің адал бол»	«Ешкім жалғыз қалмайды»
Ұстанатын мәдениеті	Индивидуалистік, батыстық	Ұжымдық шығыстық және үшінші әлем елдері

МӘДЕНИЕТ ЖӘНЕ ӨЗІН-ӨЗІ БАҒАЛАУ

Ұжымдық мәдениетте өзін-өзі бағалау әртүрлі жағдаятқа төзімді, тұрақты болудан гөрі, икемді болу тенденциясына жақын. Зерттеулердің бірінде үш қытайлық және бір жапондық студентпен салыстырғанда 5 канадалық студенттің 4-і әртүрлі жағдаятта өзгермей, негізінен, сол қалпында қалатыны дәлелденген (Tafarodi et al., 2004).

Индивидуалистік мәдениетте тәрбиеленгендер үшін өзін-өзі бағалау – көбірек индивидуалистік және азырақ қарым-қатынастық сипатта. Егер Батыс тұрғындарының жеке басына қауіп төнсе, олар ұжымдық мүддеге қауіп төнген жағдайға қарағанда ренжу мен қобалжуды көбірек сезінеді (Gaertner et al., 1999). Индивидуалистік елдердегі адамдардың сәтсіздікке тап болғанда өзінің міндеттерін орындауға көбірек күш салатын жапондықтардан айырмашылығы – олар табысқа жеткенде күш-жігері еселене түседі, өйткені жетістік өзін-өзі бағалауды күшейтеді (Heine et al., 2001). Батыстық индивидуалистер өздерін бас-қамен салыстырғанды ұнатады. Бұл олардың өзін-өзі бағалау көрсеткіштерін арттырады. Азиялық ұжымшылар өзін-өзі жетілдіруге мүмкіндік туғызатын тәсілдер негізінде салыстыру (көбінесе кім өзінен жоғары, қай іс кімнің қолынан жақсырақ келеді) жүргізеді (White & Lehman, 2005).

Үлкен Мен игілікке жету үшін кішкентай менін құрбан ететіндей болуы қажет.

Қытай мәтелі

Ендеше, сіз ұжымдық Жапония мен индивидуалистік Құрама Штаттар студенттерінің бақыт пен күш-қуаттың артуы секілді жағымды эмоцияларды қандай жағдайда сезінуі мүмкін деп ойлайсыз? Жапондық студенттер үшін бақыттың көзі – жақындық, ақниеттілік пен құрмет сезімдерін тудыратын оң әлеуметтік тәжірибе болып табылады. Ал американдық студенттер көбінесе – өзінің ықпалдылығын, артықшылығын және абыройға ие болуын ойлайды (Kitayama & Markus, 2000). Ұжымдық мәдениеттегі дау-дамай көбінесе топтардың арасында өтеді; ал индивидуалистік мәдениетте үлкен дау-дамай индивидтер арасында (қылмыс және айырылысу) басым болады (Triandis, 2000).

Шинобу Китаяма (1999) АҚШ-та он жыл тұрған соң өзінің жапондық альма-матері Киото университетіне қайтып келіп, сабақ берді, ғылыми жұмыспен айналысты. Ол аспиранттарына «тәуелсіз Меннің» батыстық идеясын түсіндіруге тырысты. Қайран қалған аспиранттарға американдық студенттер интуитивті түсінген «Мен» ұғымының батыстық мәнін түсіндіруге тырысты. Ақырында, көптеген американдықтарда шынымен «Меннің» ұжымға байланыссыз мәні бар екеніне көздерін жеткізді. Олардың біреуі терең күрсініп: «Мұның шындық болуы мүмкін бе?» – деп сұрады (Мәдениеттер арасындағы психологиялық айырмашылықтар жайлы толығырақ Дәйекті дерек. «Хазел Маркус пен Шинобу Китаяманың мәдени психология туралы пікірі» тақырыпшасын қараңыз).

Шығыстық идея батыстықпен тоғысқанда, «Мен» ұғымы көбірек индивидуал болып қалыптаса ма? Жапондықтарға, «өзіңнің мүмкіндігіңе сен» деген батыстық кеңеске сай, қылмыскерді жалғыз өзі ұстайтын қаһарман полиция қызметкері туралы фильмді ұсынса не болады? Стивен Хайне мен оның әріптес зерттеушілері (Steven Heine, 1999) мәлімдегендей, олар индивидуализмге көбірек бет бұра бастайды. Тәжірибе алмасатын студенттерде де осыған ұқсас әсер пайда болған: Колумбия университетінде тәжірибе алмасушы жапондық студенттердің 7 айдан кейін өзін-өзі бағалауы жоғарылады. Канадада тұрып жатқанына біраз уақыт болған азиялық иммигранттардың кейінірек келген иммигранттарға қарағанда жеке басын бағалауы жоғары (Азияда тұратындарға қарағанда өте жоғары) болған. Батыстық мәдениет аз уақыт аралығында-ақ өзін-өзі жоғары бағалауға дағдыландыруы мүмкін.



Ұжымдық мәдениеттегі үйлесімділік біркелкілік пен келісімнен туындайды

Дәйекті ДЕРЕК

Хазел Маркус пен Шинобу Китаяманың мәдени психология туралы пікірі

Біз ынтымақтаса жұмыс істеуді ұйғардық. Жапондық зерттеуші Шинобу өзіне «американдық өмір неліктен соншалықты ғажап көрінді?» деген сұрақ қойды. Американдық зерттеуші Хазел Жапонияның ғажайыптары жайлы күлкілі оқиғаларды естіді. Мәдени психология таныс еместі – таныс және таныстыбейтаныс ету мүмкін. Ортақ мәдениетіміздің тоғысуы бізді таңғалдырды және психологиялық қызмет барысында әр елдің мәдениетін білу ерекше маңызды екеніне көзіміз жетті.

Жапонияда ағылшын тілін жақсы меңгерген студенттерге бірнеше апта дәріс бергеннен кейін, Хазел «неліктен студенттер маған еш нәрсе айтпады, бірде-бір сұрақ қоймады» деп ойланды. Ол студенттерді өз идеясынан басқаша идеялар да қызықты болатынына сендірді. Ал неліктен жауап болмады? Сыни ойлаудың белгілері, дәлелдер мен пікірсайыс қайда? Тіпті ол: «Ең дәмді кеспе дүкені қайда?» – деген қарапайым сұрақ қойғанның өзінде, студенттердің бірінен естілер-естілмес дауыспен: «Ол былай ғой...», – деген (ойын толық жеткізбейді) жауап алды. Жапондық студенттердің өз таңдауы, идеясы, пікірі мен көзқарасы жоқ па? Егер сізге біреу өзінің не ойлайтынын айтпаса, сіз оны қалай білмексіз?

Ал Шинобу үшін американдық студенттердің лекцияны тыңдауы ғана емес, сонымен қатар бір-бірінің және профессордың сөзін бөліп, жарыса сөйлеуі қызықты көрінді. Неліктен талдаулар мен сұрақтар күшті эмоцияны көрсетеді және онда бәсекелестік көрінісі бар ма? Бұл таластың мәні неде? Тіпті сыныпта, адамдар бірін-бірі жақсы білетін жерде де неліктен таласып-тартысып жатады?

Шинобу американдық асхана иесінің қонақтарға «Қандай тамақты қалайсыз?» – деп, үсті-үстіне сұрақ жаудырғанына таңғалғанын білдірді. Сіз шарап, сыра, алкогольсіз сусындар немесе шырын, кофе немесе шай қалайсыз ба? Қонақтарға таңдау жасатып, қинаудың қажеті не? Қонақтарды сұрақтың астына алғанша, қожайын сергіткіш сусын немесе бәріне ұнайтын бір тағам әкеле салса болмай ма?

Қонақтың не қалайтынын сұрау – қинау ма? Хазел мұның Жапонияда неліктен ерекше кемсітушілік болып саналатынын білгісі келді. Жапондықтардан тұратын топтағы сегіз адам түгелімен француз мейрамханасында болды. Әмбебап мейрамхананың ас мәзірімен танысты. Олардың қасына даяшы келді. Хазел өзінің таңдаған тіскебасары мен негізгі тағамын айтты. Сосын қожайын мен жапондық қонақтар арасында қызу әңгіме басталды. Даяшылардың әкелген тағамы тапсырысқа сай болмай шықты: үстелге бәріне бірдей тағам әкелінді. Хазел осыған таң қалады. Егер өзіңіз таңдаған асты ала алмасаңыз, онда оны қалай сүйсініп ішесіз? Егер бірдей тағам берілсе, онда ас мәзірінің қажеті қанша?

Жапониядағы бірыңғайлық сезімі жақсы сезім бе? Бұл – елдің бәрі қалайтын сезім болуы мүмкін бе? Хазел Киотодағы ғибадатхана аумағында қыдырып жүргенде алдынан «Жай жол» деген белгі шықты. Кім жай жолмен жүргісі келеді? Көпшілік адам жүретін арнайы жол қайда? Арнайы жол американдықтар үшін айқын бағыт болып көрінуі мүмкін, бірақ бұл жол оларды ғибадатхананың сыртындағы үйіндіге алып келді. Жапондардың түсінігінде жай жол қажытатын, қиын немесе екінші сұрыпты дегенді емес, дұрыс және төте жол дегенді білдіреді.

Мұндай тәжірибе алмасулар бізді эксперименттік зерттеулерге құлшындыра түсті. Әдетте біз «бәрін жақсы білеміз» деп ойлаймыз, бірақ өмірдің біз білмейтін басқа жақтары да бар екен. Тәжірибе алмасу осыны еске салды. Осы уақытқа дейін психологияның көп бөлігін психологтер орта тап респонденттерді қамтитын ақ нәсілді американдықтардың қатысуымен жасады. Әр елдің өз мәдениеті бар. Сол мәдениетке сай адамдардың өмірлік ұстанымдарында, сол ұстанымға сай істейтін әрекеттерінде өзіндік ерекшеліктер бар. Ынтымақтаса жұмыс істеу барысында осыған көзіміз жетті және мәдени психологияға деген қызығушылығымыз да арта түсті.



Хазел Роуз Маркус
Стэндфорд университеті ұсынған



Шинобу Китаяма
Мичиган университеті ұсынған

ӨЗІН-ӨЗІ ТАНУ

Ежелгі грек данышпаны «Өзіңді-өзің таны» деп кеңес берген. Біз, әрине, талпынамыз. Өзіміз жайлы сенімді оңай қалыптастырамыз және солай әрекет етеміз де, басқаша жасай алмаймыз. «Бірақ өзімізді-өзіміз, расында, қаншалықты жақсы білеміз? Бүкіл дүниеде сыртқы бақылау арқылы білгенімізден де көбірек білетін бірден-бір бірегей нәрсе бар. Ол – біздің өзіміз», – деп атап көрсетті К.С. Льюис (1952, pp.18–19).

Айталық, біздің ішкі түйсігіміз бар. Біз білеміз. Иә, бұл шынында солай. Алайда білеміз деп ойлағанмен, біздің сол білетін ішкі ақпаратымыз кейде дұрыс бола бермейді. Бұл – кейбір тамаша зерттеулер жасаған бұлтартпас қорытынды.

Мен сабырлы кезімде неліктен мұнды екенімді білмеймін.

William Shakespeare,
The Merchant of Venice, 1596

ІС-ӘРЕКЕТТІ БОЛЖАУ

Ғашық жандар өз қарым-қатынастарын тым әсірелеп, бір-бірінен еш мін таппайды әрі мәңгі солай болады деп санайды. Тара Мак Дональд пен Майкл Росс олардың қарым-қатынас ерекшеліктерін достары мен туыстары жақсырақ біледі деп мәлімдейді (Тара Макдональд, Майкл Росс, 1997). Ватерлоо университетінің студенттері арасында «ғашықтардың махаббат хикаясы ұзаққа созыла ма, әлде жоқ па» деген сұрақтың жауабын күні бұрын жақсы болжайтындар олардың бөлмелес достары болып шықты. Дәрігерлер студенттердің хирургиялық шеберліктен емтиханды қалай тапсыратынын онша жақсы болжай алмады, бірақ олардың бағдарламадағы әріптестері бір-бірінің нәтижесін алдын ала таңғаларлықтай дәл болжады. Бақылаушылар студенттердің психология пәнінен емтиханда алатын бағаларын студенттердің өздеріне қарағанда жақсы болжады, өйткені олар студенттердің тестен жоғары баға алсам деген үмітіне емес, ең алдымен, бұрынғы жұмыстарына сүйенді (Helzer & Dunning, 2012). Сондықтан егер сіз ғашық болсаңыз және оның әрі қарай қаншалықты өміршең, ұзаққа жалғасатынын білгіңіз келсе, өз жүрегіңізді тыңдамаңыз, оны өзіңіздің бөлмелес достарыңыздан сұраңыз. Және сіз күнделікті іс-әрекетіңізді, мысалы, сіздің күлкіге, телефонға немесе теледидар көруге қанша уақытыңыз кететінін алдын ала білгіңіз келсе, өзіңіздің және жақын достарыңыздың болжамына сеніңіз. Солардың айтқандары шындыққа сәйкес келеді (Vazire & Mehl, 2008).

Іс-әрекетті болжаудағы ең көп жіберілетін қателіктердің бірі – міндеттерді орындауға қажет уақытты (бұл жоспарлау қатесі деп аталады) дұрыс бағаламау. Бостонда жол қазу құрылысы жобасын іске асыруға 10 жыл уақыт жұмсалуы керек еді, бірақ ол тура 20 жылға созылды. Сидней опера театры 6 жылдан кейін салынып бітуі керек еді, оны аяқтауға 16 жыл қажет болды. Некеге тұрған ерлі-зайыптылардың бар болғаны үшеуі өздерінің үйлену тойын жоспарлаған уақытта өткізді және он жұптың ішінде төртеуі ғана Әулие Валентин күніне сүйікті жарына күнілгері уәде еткен сыйлығын уақытында сатып алды (Min & Arkes, 2012). Курстық жұмыс белгіленген уақытта бітпеді. Колледжде дипломдық жұмыс жазған жоғары курс студенттеріне жобаны бітіретін уақытты алдын ала болжау жөнінде тапсырма берілді. Студенттердің бір тобы өздері болжаған уақыттан – 3 аптаға, енді бір тобы өздері болжаған уақыттан бір аптаға кеш бітірді (Buehler et al., 2002). Алайда достары мен оқытушылар бұл жұмыстардың қаншалықты кеш аяқталатынын алдын ала болжады. Сіз сондай-ақ Microsoft бағдарлама жасақтамасын үлгі етіп алуыңызға болады: менеджерлер бағдарламалық жасақтаманы құрастырушыларды бағалауда 30%, егер жоба жаңа операциялық жүйені енгізетін болса 50% уақытты автоматты түрде қосады (Dunning, 2006).

Жоспарлау қателіктері – іс-әрекеттерді орындауға қанша уақыт жұмсалатынын қате есептеу тенденциясы.

Сонымен бәрін алдын ала дұрыс болжау үшін не істеуіңіз керек? Ең дұрысы, бұрынғы тапсырмаларды орындауға қанша уақыт жұмсалғанын дұрыс есептеу керек. Асылында, адамдар бір нәрсені орындауға қанша уақыт жұмсайтынын есептемейді (Roy et al., 2005). Тағы бір пайдалы стратегия: жобада әрбір жұмыс сатысының қанша уақытта орындалатынын есептеңіз. Өзінің үйлену тойын жан-жақты толық жоспарлайтын жұптар бұл істің қанша уақыт алатынын алдын ала нақты болжайды (Min & Arkes, 2012).

Жалпы іс-әрекетті, тіпті өзіңіздің де іс-әрекетіңізді болжау оңай емес, сондықтан адамдардың көпшілігі оны алдын ала болжауға көріпкел, балгер және таро картасымен бал ашатындарға үкілі үмітпен жүгінеді

«Адамдар қанша ақша жұмсайтынын, шынымен, алдын ала дұрыс болжай алмай ма?» – деген сұраққа Джоханна Пиц пен Роджер Буехлер «иә» деген жауап алды (2009). Канадалық студенттер алдағы аптада 94 доллар жұмсауды болжағанымен, іс жүзінде 122 доллар жұмсады. Ал осы зерттеудің алдындағы аптада 126 доллар жұмсалғанын ескерсе, олардың болжамы нақтырақ болатын еді. Бір апта өткен соң олар келесі аптада бар болғаны 85 доллар жұмсауды жоспарлады. Ақша үнемдегісі келетінін мәлімдеген студенттер аз жұмсауға бекінгенмен, іс жүзінде басқалары қанша ақша жұмсаса, олар да сонша ақша жұмсады. Американдық үй қожасы ас бөлмені жөндеуге 18 658 доллар жұмсайтынын жоспарлады, алайда оның шығыны 38 769 доллар болды (Kaheman, 2012). Осылайша, біз жұмысымызды аз уақытта бітіреміз деп ойлағанымыздай, ақшаны да үнемдей аламыз деп қателесеміз. Болжам мен іс-әрекет қаншалықты сәйкес келеді? Бар мәселе – осында. Егер Лао-цзының пікірі дұрыс болса: «Басқаларды білетін адам – оқыған, білімді адам. Өзін білетін адам – оқымысты». Демек, адамдардың көпшілігі оқымысты емес, білімді ғана сияқты.



Мен сіз шындыққа жанасатын болуы үшін, мейлі, екіұшты болса да, жағымды бір нәрсе айтады деп үміттендім

ӨЗ СЕЗІМІМІЗДІ БОЛЖАУ

Көптеген өмірлік маңызы бар шешімдер қабылдау – өзіміздің сезіміміздің қаншалықты ұзақ мырлы болатынын болжаудың нәтижесі. Сіз сол адаммен бүкіл өмір бойы бақытты ұмыр кеше аласыз ба? Таңдаған мамандығыңыз өзіңізді қанағаттандыратын кәсіп бола ала ма? Демалысыңыз ойдағыдай сәтті өте ме? Немесе мүлдем басқаша болуы, яғни айырылысу, жұмысты жек көріп кету және демалыстың көңілден шықпауы мүмкін бе?

Біз кейбір жағдайларда қандай сезімді бастан өткізетінімізді, мысалы, емтиханды тапсыра алмай қалсақ, маңызды ойында жеңіп шықсақ немесе жарты сағат асықпай баяу жүгіріп «ашуымызды бассақ», өзімізді қалай сезінетінімізді білеміз. Біздің өзімізді не сергітетінін, неге алаңдайтымызды немесе ненің жалықтыратынын білеміз. Белгілі бір жағдайда не істейтінімізді, қандай сезімді бастап кешетінімізді қате болжауымыз мүмкін. Джули Вудзицкая мен Марианна Ла Франс зерттеген әйелдерден сұхбат алу барысында «сізге сексуалдық оғаш қылықтар көрсетілсе, не істер едіңіз» деген сұрақтар қойғанда, олардың көпшілігі қатты ашуланатынын айтады (Julie Woodzicka and Marianne LaFrance, 2001). Алайда шынында, осындай жағдайға тап болған әйелдер көбіне қорқыныш сезімін бастан кешіреді.

«Аффективті болжамды» зерттеу нәтижелері адамдардың болашақ эмоциясының күшейе түсуі мен ұзаққа созылуын, көптеген күрделі эмоцияларды бастан кешетінін алдын ала болжай алатынын көрсетеді (Wilson & Gilbert, 2003). Адамдар спорттық жарыстағы жеңіс, сайлауда жеңілу, сыйлық алу, романтикалық қарым-қатынастар үзілгеннен кейінгі реніш сезімдерін болжауда қателеседі (Gilbert & Ebert, 2002; Loewenstein & Schkade, 1999). Кейбір мысалдарды қарастырайық.

Сезім мәңгіліктей көрінеді; ол өшкенде, ешқашан болмағандай; ал қайта оралса, ешқашан өшпегендей көрінеді.

George MacDonald, What's Mine's Mine, 1886

- Жас адамдарға алдымен жыныстық сезімін оятатын суретті көрсетіп, транспаренттік кездесу ұйымдастырып, сосын белгілі уақытта қатынасты тоқтатуды өтінгенде, олар өздерін тоқтата алмайтынын мойындайды. Оларға алдымен құмарлық сезімін оятатын суретті көрсетпесе, олар өздерінің жыныстық агрессияға бейімділігін білуі екіталай болар еді. Қалыпты жағдайда адамдардың сезімін әдейілеп оятпаса, кейін олардың өздерін қалай сезінетінін және төсек рахатына бөленуді мойындайтынын, абайсыз жүктілікке ұшыратынын және «ешқашан қайталамаймын» деп бүкпесіз ант ететін жыныстық зорлық-зомбылық жасаған адамдардың тағы осындай әрекет жасайтынын болжай алмайды.
- Қаражидек тосабы салынған бәлішті рахаттана жеп отырған адамға қарап, қарны аш кезектегілер асқан тәбеттілікпен («Бұл бәліш өте дәмді шығар!») сатып алуы мүмкін (Gilbert & Wilson, 2000). Егер аш болсаңыз, майға пісірілген осы бәліштерді сіңімді деп ойлап, жылдам жеп, тойып қаласыз. Егер тоқ болсаңыз, ұйықтар алдында бір стақан сүтпен жеген бәліштің қаншалықты дәмді болатынын бағалай алмайсыз, біреуін немесе екеуін жегеннен кейін сатып алғыңыз келмей қалады.
- Адамдар дауыл секілді табиғи апатта көп адам қаза тапса, қайғы да орасан ауыр болады деген болжам жасайды. Алайда 2005 жылы соққан «Катрин» дауылынан 50 адам немесе 1000 адам қаза болды деген хабарды алдын ала естіген студенттердің қайғысы екі жағдайда бірдей болды (Dunn & Ashton-James, 2008). Шынында, адамдардың өзін қайғылы сезінуіне не ықпал етті? Құрбандардың суреттерін көру, апаттың жантүршігерлік суреттерін теледидардан көру бізге қатты әсер етеді.
- Адамдар өздерінің амандығына қайғылы оқиғалардың да (романтикалық айырылысу, спорттық мақсатқа жетудегі сәтсіздік), жақсы оқиғалардың да (жылы қыс, салмақ жоғалту, қолжетімді теледидар арнасы санының артуы, бос уақыттың көп болуы) қаншалықты әсер ететінін асыра бағалайды (Eastwick et al., 2007; van Dijk et al., 2008). Тіпті мемлекеттік лотереядан ұту немесе жазатайым жағдайға тап болып, сал болып қалу сияқты төтенше оқиғалар да, көпшілік адамдар болжағандай, айрықша әсер ете қоймайды.

Біздің интуитивті теориямыз төмендегідей: біз бір нәрсені қалаймыз. Соған қол жеткіземіз де, бақытты боламыз деп ойлаймыз. Егер дәл осы айтылғандай болса, біз де бұл тараудағы әңгімені қысқа қайырған болар едік. Даниэль Гилберт пен Тимоти Уилсон (2000): «Адамдар бір нәрсені қалайды. Бірақ қалауын таба алмай қателеседі», – дейді. «Күн, құм және шөлді аймақтағы елсіз аралдағы идиллиялық демалысты арман ететін адамдар шығармашылық жұмыспен айналысып, әртүрлі қоспасы бар бәліш жеп, күнделікті күн тәртібін сақтау өзіне қаншалықты қажет екенін түсінгенде алғашқы ойынан бірден-ақ бас тартуы мүмкін». Сайлаушымыздың немесе сүйікті командамыздың жеңісі бізге біраз уақытқа көтеріңкі көңіл күй сыйлайды деп ойлаймыз. Бірақ зерттеулердің бәрі мұның асыра бағалау екенін дәлелдеді. Осындай қуанышты оқиғалардан алған эмоциялық әсер біз қалағаннан гөрі тез ұмытылады.

Біз жағымсыз оқиғалардың салдарына мән беруге ерекше бейімбіз. Бұларды жеке қарастырайық. Гилберт пен Уилсон басты рөл атқармайтын (солақай үшін оң қол және оңқай үшін сол қол) қолыңыздан айырылғаннан кейін бір жылдан соң сізді таныстыру үшін шақырғанда, сіз қандай көңіл күйде болар едіңіз? Әрине, іштей қамықтыңыз.

Қол шапалақтау, аяққиімнің бауын байлай алмау, баскетбол ойнап, компьютерде жылдам жұмыс істей алмау сияқты мүмкіндіктерден айырылу кімге оңай болсын. Сіз өмір бойы жоғалтқандарыңызға өкінгенмен, осы оқиғадан кейін белгілі бір уақыт өткенде сіздің бақытыңызға екі нәрсе әсер етеді: а) сол оқиға; ә) қалған басқа жағдайлар (Gilbert & Wilson, 2000). Назарымызды жағымсыз оқиғаға аудара отырып, өзіміздің бақытымызға мүмкіндік туғызатын басқа қалған жағдайларды есепке алмаймыз және сондықтан біз болашақтағы уайымдарымызды асыра болжаймыз. Зерттеушілер Дэвид Шкад пен Даниел Канеман (1998): «Ойыңызда сақтап қалған жағымсыз нәрсенің ешқайсысы сізге, ойлағаныңыздай, үлкен кедергі болмайды», – деп жазды.

Алдын ала болжау ықпалы – эмоция туғызатын оқиғалар ықпалына төзімді асыра бағалау.

Сонымен қатар Гилберт пен Уилсон (2003): «Адамдар өздерінің эмоциялық зардабын жеңілдету, оның маңызын азайту, кешіру және шектеу стратегиясы сияқты бәріне төтеп беретін механизмнің, яғни психологиялық иммундық жүйенің жылдамдығы мен күш-қуатын ескермейді», – деп жазады. Өзіміздің психологиялық иммундық жүйеміздің тап болған қиын жағдайға тез арада және жақсы төтеп бере алатынын білмегендіктен, біз мүгедектік, сүйіспеншіліктің үзілуі, емтиханды сәтсіз тапсыру, жұмысқа қабылданбау, сонымен қатар индивидуалды және топтық жеңіліс сияқты жағымсыз жағдайларға өзіміз күткеннен де оңай бейімделеміз. Гилберт пен оның әріптестері (2004) мәлімдегендей, біздің психологиялық қорғанысымызды күшейтетін негізгі жағымсыз оқиғаларға да, болар-болмас көңіл құлазытатын жайсыздықтарға да төзіп бағамыз. Біз, негізінен, көп жағдайда адам таңғаларлықтай төзімдіміз.

Түнде қайғы басса, таңертең қуаныш келеді.
Psalm 30:5

ДАНАЛЫҚ ЖӘНЕ ӨЗ-ӨЗІНЕ ТАЛДАУ ЖАСАУ

Біздің түйсігіміз жиі қателеседі. Бізге не ықпал етеді? Нені сезіп тұрмыз? Енді не істейміз? Осының бәрін қалай бағамдай аламыз? Интуицияны асыра бағаламайық. Біздің мінез-құлқымыздың салдары анық болған жағдайда және дұрыс түсінуіміз интуицияға сәйкес келгенде өзімізді нақты түсінеміз (Gavanski & Hoffman, 1987). Әдетте мінез-құлық салдары бақылаушыларға түсінікті болса, бізге де айқын болады. Жалпы алғанда, алдын ала болжанған сезіміміз бен іс жүзіндегі сезіміміз арасындағы корреляция шамамен 28%, бұл – мінсіздіктен әлдеқайда алыс болғанмен, орташа корреляция (Mathieu & Gosling, 2012).

Біз санамызда не болып жататынынан көбіне хабарсызбыз. Қабылдау мен есте сақтау жөніндегі зерттеулер біздің ойлау процесіне қарағанда, ойлаудың нәтижесі жайлы көбірек хабардар екенімізді көрсетеді. Алайда шығармашыл ғалымдар мен суретшілер арнайы білім дағдыларын меңгерсе де, өз идеяларын туғызатын ойлау процестері жөнінде ештеңе айта алмайды.

Бұл тұрғыда Тимоти Уилсонның ойы ерекше: пайымымыздың нақты болмауының себептеріне талдау жасау қажет (1985, 2002). Т.Уилсон мен әріптестері жүргізген тоғыз эксперимент нәтижесі бойынша адамдардың қандай да бір нәрсеге көзқарасы сол адамның келешектегі мінез-құлқына болжам жасауға негіз бола алады (1989, 2002). Ал сол адамдардан көзқарасына алдын ала талдау жасауды талап етсек, онда көзқарастарының салдары тіпті басқаша болады. Мысалы, екі жастың арасындағы махаббат күштірек болған сайын олардың бірнеше айдан кейін де бірге болатынын болжауға болады. Бірақ алдымен өзара қарым-қатынасына талдау жасаған жастар арада бірнеше ай өткеннен кейін ажырасып кеткені байқалған. Бұған жастардың өзара қарым-қатынасын талдау барысында бір-бірімен ұзақ әңгімелескенде қажетсіз сөздер айтуы себеп болса керек. Сондықтан Т.Уилсон «біз өзімізге де бөтенбіз» деп қорытындылаған.

Уилсон мен оның әріптестерінің осындай мәліметтері бізде екі жақты қарым-қатынас жүйесі бар екенін көрсетеді (2000). Біріншісі – біздің біреуге немесе бір нәрсеге қатысты автоматты жасырын (имплицитті), бейсана қарым-қатынасымыз. Екіншісі – саналы түрде бақыланатын эксплицитті қарым-қатынас. Олардың өзара айырмашылықтары баршылық (Gawronski & Bodenhausen, 2006; Nosek, 2007). Егер біреу «өзімнің интуицияма сеніп» шешім қабылдаймын десе, онда ол жасырын (имплицитті) қарым-қатынасқа жүгінеді (Kendrick & Olson, 2012). Уилсон әдетте эксплицитті қарым-қатынас «салыстырмалы түрде оңай өзгеруі мүмкін», ал «имплицитті қарым-қатынас бұрынғы дағдылар секілді баяу өзгереді» деп атап көрсетеді. Алайда қайталанатын тәжірибемен бірге, жаңа дағдылы қарым-қатынастар жүйесі ескілерін алмастыруы мүмкін.

Екі жақты қарым-қатынас жүйесі – бір объектіге имплицитті (автоматты) және эксплицитті (саналы бақыланатын) қарым-қатынас. Эксплицитті қарым-қатынасты сөзбен бейнелеу білім мен сенім арқылы өзгеруі мүмкін, имплицитті қарым-қатынастар жаңа дағдыларды қалыптастыратын практика нәтижесінде баяу өзгереді.

Өзімізді-өзіміз танудағы шектеулер жөніндегі зерттеулер бізге екі практикалық қорытынды жасауға мүмкіндік береді. Біріншісі – психологиялық зерттеулер үшін қажет. Өзіміз

жөніндегі мәлімет көбінесе сенімді емес. Өзін-өзі түсінудегі қателіктер субъективті индивидуалды мәліметтеріміздің ғылыми тиімділігін шектейді.

Екінші қорытынды күнделікті өмірімізге қатысты. Адамдар өз тәжірибесін тіпті толық шынайы түсіндірсе де, бұл осы мәліметтің ақиқат екенін білдірмейді. Адамның жеке көрсеткіші анағұрлым нанымды болады («Соттағы әлеуметтік психология» тарауында бұл туралы егжей-тегжейлі айтылған). Дегенмен жеке көрсеткіш те қате болуы мүмкін. Сондықтан жеке көрсеткішті үнемі дұрыс деп қабылдай берсе, кейде шатасып, кейде ешкімге сенбейтін болуымыз да мүмкін.

ҚОРЫТЫНДЫ «Мен» ұғымы: Мен кіммін?

- Біздің өз-өзімізді түсінуіміз өзіндік ойлауымыз бен іс-әрекетімізді реттеуге көмектеседі. Біз өзімізге сілтеме жасайтын ақпараттарды өңдесек, оны жақсы еске сақтаймыз («Мен» сызбасын қолданамыз). «Мен» ұғымы екі элементтен тұрады: өзіміз туралы ақпаратты релевантты өңдеуге бағыттайтын «Мен» сызба және біз армандайтын немесе қорқатын – ықтимал «Мен».
- Мәдениет те «Менді» қалыптастырады. Индивидуалистік батыстық мәдениеттегі көптеген адамдар тәуелсіз «Менді» қабылдайды. Ал ұжымдық мәдениеттегілер өзара тәуелді «Менді» қолданады. Бұл қарама-қайшы идеялар әлеуметтік мінез-құлықта мәдени айырмашылыққа сәйкес келеді.
- Біз өзімізді жақсы білмейміз. Белгілі бір жағдайдағы іс-әрекетімізге де жауап бере алмаймыз. Мінез-құлқымыздың әсері бақылаушыларға байқалмайды, кейде өзіміз де байқамай қаламыз. Мінез-құлқымызды билейтін анық емес процестер белгілі анық тұжырымдардан өзгеше болады.

ӨЗІН-ӨЗІ БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚОЗҒАУШЫ КҮШІ

Өзін-өзі бағалау және оның мінез-құлық пен танымға әсері

Баршамыз өз-өзімізді бағалауды қалаймыз, оны күшейтуге ынталымыз. Бірақ өзін-өзі бағалау қиын болуы мүмкін бе?

Біріншіден, әркімнің өзін-өзі бағалауына қарап қай дәрежеде екенін қалай білуге болады? Өзін-өзі бағалау біздің әртүрлі саладағы өзіндік көзқарастарымыздың қосындысы ма? Егер өзімізді тартымды, әдемі, спортқа бейім, ақылдымыз деп бағалайтын болсақ және бай әрі сүйікті болуға лайықтымыз десек, бұл өзімізді жоғары бағалауға жата ма? Дженнифер Крокер мен Конни Вулф (2001) өзін-өзі бағалау үшін маңызды болып табылатын қасиеттеріміз (кескін-келбет, ақыл-парасат және т.б.) турасында өзімізді жақсы сезінгенде «иә» деп жауап береді. «Біреулер үшін өзін-өзі бағалау мектептегі жетістігі мен дене сымбатына байланысты болса, ал екінші біреулер үшін құдайдың сүйіктісі болуға және адамгершілік нормаларды ұстануға байланысты болуы мүмкін». Сөйтіп, бірінші адам өзінің ақылды және сұлу екенін, ал екінші адам өзінің адамдық қасиетінің молдығын сезінгенде, өзін-өзі бағалау сезімі жоғары болады.

Бірақ Джонатан Браун мен Кейт Даттон (1994) өзін-өзі бағалаудың осы алқалық көзқарасы «басынан аяғына дейін» мәселенің бәрін қамтымайды деп уәж айтады. Ғалымдар себеп-салдар жебесі сондай-ақ басқа жолмен де нысана табатынын алға тартады. Өзін қарапайым бағалайтын адамдар да, өзін-өзі жоғары бағалайтын адамдар да өзінің сыртқы келбетін, қабілетін бағалайды. Олар сәбиін сүйетін, нәрестенің саусағы, башпайы мен шашына қуанатын жас ата-аналарға ұқсайды: әдетте ата-аналар сәбидің өзін бағалау үшін алдымен сәбилерінің саусақ-башпайын тексермейді.

Алайда өзін-өзі нақты түсіну өзін-өзі бағалауға міндетті түрде ықпал етеді. Егер сіз математикадан жақсымын деп ойласаңыз, математиканы жақсырақ үлгересіз. Алайда өзін-өзі жалпылама бағалау академиялық үлгерімді алдын ала жақсы болжай алмайды. Егер сіз мектепте математиканы жақсы білемін деп ойласаңыз, онда мұғалімдер мен сыныптастарыңыз оны болжай алады, көреді (Marsh & O'Mara, 2008). Математиканы жақсы білу сізді математикадан үлгеремін деп ойлауға мәжбүрлейді және тіпті сіздің есепті одан әрі жақсы

шығаруыңызға да себеп болады. Егер сіз біреуді немесе өзіңізді ынталандырғыңыз келсе, онда сіз жалпылама сөздің («Сен жарайсың!») орнына нақты («Сен математикадан жақсысың») сөз айтқаныңыз және «Сен бәрін жасай аласың» деген негізсіз оптимизмнің орнына: «Сен шынымен де соңғы тесті жақсы орындадың», – деген жылы лебіз айтып, мадақтауыңыз орындырақ болады. Кері байланыс ақиқат және нақты болғанда ғана жақсы нәтиже береді (Swann et al, 2007).

Бір қызықты зерттеу өзін-өзі бағалауға кері байланыстың ықпалын тексерді. Сіз психология сабағында алғашқы тестілік бағалау парағын алдыңыз дейік. Өз бағаңызды көрген кезде сіз күрсінесіз, сіздің көрсеткішіңіз D (қанағаттанарлық) және F (қанағаттанарлық емес) бағаларының ортасында тұр. Бірақ сабақты қайта шолуға берілген сұрақтар бар, үміттендіретін электрондық пошта бар. Оның үстіне сіз «өз қабілетін жоғары бағалайтын студенттер жақсы баға алып қана қоймайды, олар өз-өзіне сенімді және оған көз жеткізеді». Төменгі жағында: «Еңсеңізді түсірмеңіз, сіздің өз-өзіңізді бағалауыңыз жоғары» деген хат алдыңыз. Студенттердің басқа тобы өз әрекетіне жеке бақылау жасау туралы хаттың орнына тек шолу сұрақтарын алады. Сонымен, қорытынды емтиханды қай топ жақсы тапсырды? Өзі туралы жақсы сезімде болған студенттердің қорытынды емтихандағы нәтижесі төмен болуы зерттеушілерді таңғалдырды. Шын мәнінде олар емтиханнан құлады. Мүмкін оларды: «Мен бәрін жақсы білемін, оқудың не қажеті бар?» деген ой сабасына түсірген болар?!

Өзін-өзі бағалау – адамның жалпы өзін-өзі немесе өз қызмет дәрежесін бағалауы.

ӨЗІН-ӨЗІ БАҒАЛАУ МОТИВАЦИЯСЫ

Көпшілік адамдар өзін-өзі бағалауға өте ынталы. Негізінде, колледж студенттері өзінің сүйікті тағамын жеу, сүйіктісімен жыныстық қатынасқа түсу, жақын досын көру, ішімдік ішу немесе жалақы алудан гөрі өзін-өзі бағалауды дұрыс көреді (Bushman et al., 2011). Демек, біршама таңғалдыратын нәрсе, өзін-өзі бағалау жыныстық жақындыққа, пиццаға және сыраға қарағанда маңыздырақ болды!

Сіздің өз-өзіңізді бағалауыңызға қауіп төнсе ше? Мысалы, басқа біреумен өзіңізді салыстыру нәтижесі сәтсіз шықса ше? Зерттеулер ағайындылардың қабілет деңгейі әртүрлі, мәселен, олардың бірі спортшы, бірі спорттан мүлде алшақ болатын жағдайларда олардың бір-бірімен жақсы тіл табыса алмайтынын көрсетеді. Зерттеулерге сәйкес, өзін-өзі бағалаудың төмен деңгейін және теріс кері байланысты екі рет бастан кешкен голландиялық студенттердің телебағдарламада (голландиялық “American Idol” нұсқасы) нашар ән айтқан адамның сәтсіздігіне қуанышпен қарайтындары анықталды. Жолы болмаған жандар өзгенің сүрінгеніне сүйсінеді.

Өзін-өзі бағалау қаупі бір-бірімен таныс емес бөтен адамдарға қарағанда, жетістігі көбірек қауіп тудыруы мүмкін достар арасында жиі кездеседі (Zuckerman & Jost, 2001).



Іні-аға және әпке-сіңлі арасындағы қарым-қатынаста өздерінен қабілеті кіші іні-сіңлілері бар үлкен балалар үшін өзін-өзі бағалау қаупінің басымдығы үлкен ыңғайсыздық тудырады

Сонымен қатар өзін-өзі бағалау деңгейі де маңызды: өзін-өзі жоғары бағалайтын адамдар әдетте өзін-өзі бағалаудың орнын (біреуді кінәлау немесе келесі ретте көбірек талаптанумен) толтыра отырып, жауап қайтарады. Бұл реакциялар өзі жайлы позитивті сезімдерін сақтауға көмектеседі. Алайда өзін-өзі төмен бағалайтын адамдар өзін кінәлауға немесе уайымға берілуге бейім тұрады (Van Dellen et al., 2011).

Өзін-өзі бағалауды қолдауға немесе оны жоғарылатуға деген мотивацияның негізінде не жатыр? Марк Лири (1998, 2004b, 2007) өзін-өзі бағалау бір нәрсеге ұйытқы болатын ерекше индикаторға ұқсас деп есептейді. Қарым-қатынас күресуге және жетістікке жетуге мүмкіндік береді. Сондықтан өзін-өзі танудың көрсеткіші бізден басқалар күтетін нәрселерге үлкен сезімталдықпен қарап, әрекет етуімізге түрткі бола отырып, бізге әлеуметтік бас тарту қаупі жайлы ескертеді. Зерттеу нәтижелері адамның қажеттіліктерін күшейтуді мақұлдауда әлеуметтік қабылдамаудың өзін-өзі бағалауды төмендететінін көрсетеді. Бізді басқалардың қабылдамауы немесе алданып қалуымыз өзімізге ыңғайсыздық сезімін тудырады. Жыпылықтап тұрған шамды еске түсіретін бұл жаңға бататын дерт өзімізді жетілдіруге, басқалардың қабылдауын және өздеріне қосуын мүмкін етерлік әрекетке итермелейді.

Джефф Гринберг «терроризмді басқару теориясы» деп аталатын тағы бір перспективалық тұжырымды ұсынады. Оның негізінде адамдардың өзінің өлім алдындағы қорқынышын басу тәсілі жатыр (2008). Егер өзін-өзі бағалау адамның қабылдануы жайлы болса, неліктен «адамдар өздерін басқалардың қарапайым қабылдауын ғана қанағат етпей, сонымен қатар ұлылыққа ұмтылады?» деген қарсы уәж айтады. Ол ажалдың ақиқаттығы, алмада құрт бары секілді, оны мойындауға мәжбүр етеді деп есептейді. Алайда елдің бәрі бірдей мұны мойындауға ықыласты емес. Міне, сондықтан ол құнды және өзін-өзі бағалау ешқашан абсолютті бола алмайды немесе бір нәрсеге негізделмейді (мысалы, ата-аналардың «өз «Меніңді» сақтасаң ғана басқалардан ерекшесің» дегеніндей). Гринберг «өмірдің босқа өтпегенін сезіну үшін, қоғамның стандартына жауап беру арқылы өзімізді-өзіміз үздіксіз бағалап отыруымыз керек» деген пікірді жақтайды.

Терроризмді басқару теориясы – өлім туралы еске салғанда, адамдардың өзін-өзі қорғайтын эмоциялық және когнитивті реакциялар (соның ішінде өзінің мәдени көзқарастары мен наным-сенімдерін қатаң ұстануы) көрсетуі.

Алайда өзін-өзі бағалауға құмартудың жағымсыз зардаптары болуы мүмкін. Дженнифер Крокер мен оның әріптестері өзіндік құндылығын (мысалы, бағалау немесе басқалардың пікірлері секілді) бөтен адамдар бағалаған студенттер жеке құндылықтары, абыройы мен мансабы секілді өздерінің ішкі құндылықтарына нық сенетін студенттерге қарағанда күйзеліс, ашу-ыза, қарым-қатынас проблемалары, есірткі мен алкогольді қолдану және асқазан бұзылуын көбірек бастан кешіргенін байқады (Crocker, 2002; Crocker & Luhtanen, 2003; Crocker & Park, 2004; Crocker & Knight, 2005).

Крокер мен Лора Парк өзін-өзі бағалауын көтергісі келетін адам сұлулық, байлық, танымалдық арқылы көтеруге ұмтылып, онсыз қалайша көтеруге болатыны туралы ойланбайтынын жазған (2004). Жатақханадағы бөлмелестеріне жақсы қырынан көрініп, нашар қырларын жасырғысы келген студенттердің өзін-өзі бағалауы үнемі төмен болады екен (Canevello & Crocker, 2011). Крокер мұндай қылықты алма толы үлкен бөшкеден ең тәттісін іздеп, бөшкенің кішкентай тесігіне қолын тығып тұрған адаммен салыстырады. Ол қолын тыға бергендіктен, тесік күннен-күнге үлкейе береді екен (Crocker, 2011). Өзін-өзі бағалауымыздың жоғары болуына көп назар аударған сайын сынды дұрыс қабылдамай, жеткен жетістіктеріміздің азырақ ләззат алады екенбіз. Уақыт өте келе өз-өзін бағалауды көтеру қажеттігі бұрынғыдан да бетер көбірек қажет болып, ақырында үнемі атаққа, билікке құмар болып жүретін боламыз. Сондықтан ең тәтті алмаға қол жеткізіп, үнемі сол алманы іздеп жүргеннен гөрі, сол алманың дәнін егіп, үнемі қолжетімді қылған дұрысырақ. Басқаларға көмек беру де өзін-өзі бағалауды жоғарылатуға себеп болады. Мысалы, үнемі басқа студенттерге көмектесіп жүрген студенттің өзін-өзі бағалау деңгейі жоғарырақ болған (Canevello & Crocker, 2011). Кристин Нефт мұндай әрекетті «өзін басқалармен салыстырмау да өзін-өзі бағалауды жақсартады» деген. Үнді мақалында айтылғандай: «Өзге біреуден жоғары тұру үшін ұлылықтан асқан қасиет жоқ. Шынайы ұлылық сіздің әдепкі «Меніңізден» әр кез жоғары болуы тиіс».

ӨЗІН-ӨЗІ ТӨМЕН ЖӘНЕ ЖОҒАРЫ БАҒАЛАУДЫҢ ЖАҒЫМДЫ ЖӘНЕ ЖАҒЫМСЫЗ ЖАҚТАРЫ

Өзін-өзі төмен бағалайтын адам мазасыздау болады, жалғыздықтан жапа шегеді және ас қорыту жүйесі бұзылады. Өзін-өзі төмен бағалайтын адамдардың көңіл қошы болмағанда барлық нәрсеге сыншыл, кінәмшіл келеді. Олар басқа адамның жағымсыз іс-қылықтарын дереу байқайды, оны ұмытпайды, өзін серіктестері жек көреді деп ойлайды (Murray et al., 2002; Vorauer & Quesnel, 2013). Әйтсе де өзін-өзі төмен бағалайтын адамдар лайықты серік-



тестер таңдай алмайды, олар көбінесе өзін серіктестері сынайды немесе қабылдамайды деп топшылайды. Нәтижесінде өзін-өзі төмен бағалайтын адамдардың өз қарым-қатынастарына мүлде көңілі толмауы мүмкін (Fincham & Bradbury, 1993). Сондай-ақ олардың қарым-қатынастарының ұғымыры көп жағдайда қысқа болады. Өзін-өзі төмен бағалайтын студенттер көршілес құрбыларының жағымды қасиеттерін байқағанда, олармен бірге болуды қаламайды (Swann & Pelham, 2002). Өкінішке қарай, өзін-өзі бағалауды арттыру мақсатында айтылатын жағымды сөздер (мысалы, «Мен сүйкімді адаммын») көбіне кері нәтиже береді. Негізінде, ондай адамдар өзін әрдайым жайсыз сезінеді (Wood et al., 2009). Өзін-өзі төмен бағалайтын адамдардың сондай-ақ жағымсыз күйзеліс (мысалы, «қалай болғанда да, сіз бір нәрсені білдіңіз») туралы жағымды нәрсе естігісі келмейді. Оның орнына жауап негативті («Ол ең нашар нәрсе») болса да, сол жауапты түсінуге тырысады (Marigold et al., 2014).

Өзін-өзі төмен бағалайтын адамдар сонымен қатар өмірде ақша тапшылығы, есірткі қолдану және күйзеліске түсу секілді үлкен проблемаларды басынан кешіреді (Orth & Robins, 2013; Salmela-Aro & Nurmi, 2007). Көптеген зерттеулер осындай адамдардың есею жолын бақылағанда, олардың жеткіншек жаста өзін-өзі төмен бағалай бастағаны, мұның ақыры күйзеліске ұласқаны анықталған (Sowislo & Orth, 2013). Екі айнымалы арасындағы корреляцияны кейде үшінші фактор тудырады. Адамдарда өзін-өзі бағалаудың төмендігі балалық шақтағы кедейліктің зардабынан, жыныстық зорлық-зомбылықтан, ата-анасының есірткі қабылдауынан болуы мүмкін. Әрине, бұл факторларды бақылаған зерттеулер өзін-өзі бағалау мен жағымсыз нәтиже арасындағы байланыстың жойылып кеткенін көрсетеді (Boden et al., 2008). Ауыр сырқат және осындай жағдайдағы қиын балалық шақ өзін-өзі төмен бағалауға әкеліп соқтыратын тәрізді.

Жүйелі зерттеу – адамдарды белгілі тәртіппен тұрақты зерттеу.

Қуанышты жағдайлар болғанда, өзін-өзі жоғары бағалайтын адамдар жақсы сезімнен ләззат алуға және оны сақтап қалуға бейім (Wood et al., 2003). Шелли Тейлор мен оның әріптестері: «Адам замандастарына қарағанда өзінің таланты мен жағымды қасиеттері көп деп ойласа, өзін жақсы сезінуі және күнделікті өмірдегі дағдарыс жағдайларына өзінің жағымды сезімдерін қарсы қоятын ресурстары болуы мүмкін», – деп атап көрсетеді (2003). Күйзеліс пен қауіп жөніндегі зерттеулер көрсеткендей, ішкі есеппен қабылдау тиімді болуы мүмкін. Стратегиялық тұрғыдан біз ақылдырақпыз, күштірекпіз және әлеуметтік тұрғыда табыстымыз деп болжауымызға болады. Өзіміздің артықшылығымызға сенімді болуымыз жаңа жетістікке жетуге және ең қиын жағдайда да үмітімізді үзбеуге себеп болады (Willard & Gramzow, 2009).

Өзін-өзі жоғары бағалау басқаша мәнге ие, ол жаңа бастамаларға құлшындырып, тұрақты және жағымды сезімдер туғызады (Baumeister et al., 2003). Дегенмен жеткіншек жастағы тонаушылар тобының лидері, экстремистік этноорталықтар, террористер және зорлық-зомбылық, қылмыс жасағаны үшін түрмеде отырған ер адамдардың өзін-өзі бағалауы орташа адамдарға қарағанда аса жоғары (Bushman & Baumeister, 2002; Dawes, 1994, 1998). Баумейстер мен оның серіктес авторлары: «Гитлердің өзін-өзі бағалауы өте жоғары болған», – деп атап көрсетеді (2003). Өзін-өзі бағалау – табыс кілті емес. Ол жақсы академиялық жетістікке немесе жұмыс нәтижесінің ілгерілеуіне алып келмейді (Baumeister et al., 2003). Сіз Құрама Штаттағы өзін-өзі бағалауы өте төмен қандай да бір этникалық топты білесіз бе? Бұлар – студенттер ретінде ерекше академиялық табысқа және ересектер сияқты ең жоғары орташа кіріске жететін азиялық-американдықтар. Сіз бұған қарап, азиялық мәдениеттің өзін-өзі бағалауға емес, адамның өзін-өзі жетілдіруіне баса назар аударатынын білдіңіз. «Өзін-өзі асыра бағалаудың пайда болуына байланысты оң пікірлер ауқымы фантазиядан бастап ашық бос сөзге дейін жіктеледі. Өзін-өзі бағалаудың ықпалы болмашы, шектеулі және барлық уақытта позитивті емес, – деп жазды Рой Баумейстер. – Мұндай адамдар, негізінен, шыдамсыз келеді. Олар әңгімелесушілердің сөзін бөлуге, диалогтен гөрі өзінің монологін артық деп есептеуге бейім. (Олар сол мінезімен өзін-өзі төмен бағалайтын сыпайы, ізетті ұялшақ жандардан ерекшеленіп тұрады.) Мен өзін-өзі төмен бағалау өзін-өзі жоғары бағалаудан он есе артық деп ойлаймын».

НАРЦИССИЗМ: ӨЗ-ӨЗІН СҮЮ НЕМЕСЕ АСЫРА БАҒАЛАУ

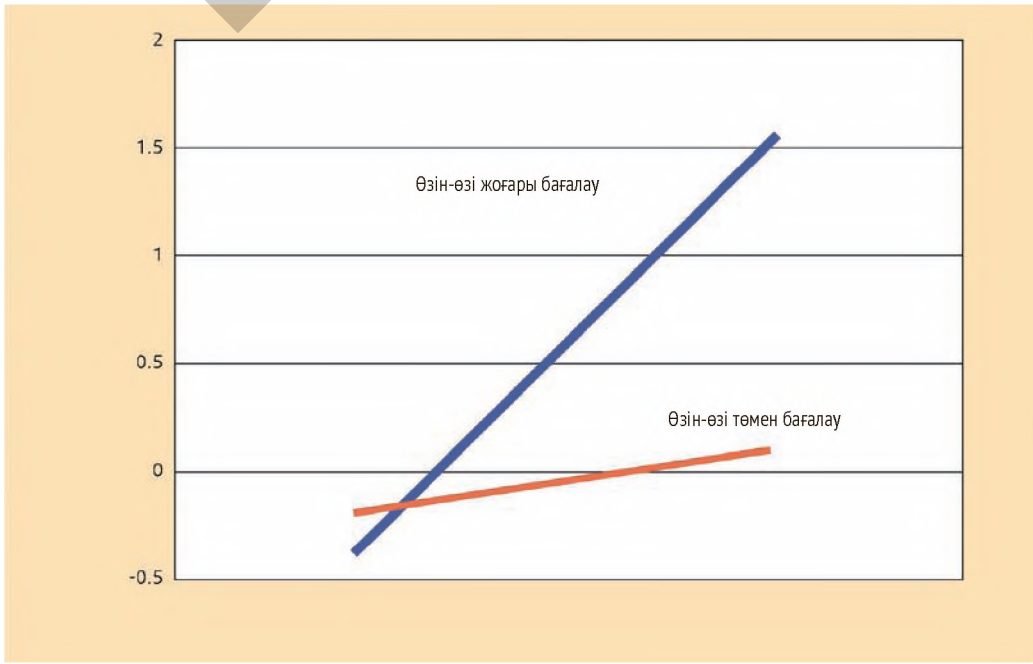
Өзін-өзі тым жоғары бағалаудың нарциссизмге немесе өзін өзгелерден жоғары қоюға әкеліп соғатын болғандықтан, қаупі де зор. Өзін-өзі жоғары бағалайтын адамдардың көпшілігі жеке адамның жетістігін және басқалармен қарым-қатынасты да бағалайды. Өзімшіл

адамның әдетте өзін-өзі бағалауы жоғары, алайда басқаға деген қамқорлығы жоқ (Campbell et al., 2007; Jones & Brunell, 2014). Бірақ өзімшіл адам әуелі ізетті болып көрініп, ақыр аяғында, өзімшілдігі асқына түсіп, қарым-қатынаста едәуір қиындық тудыруы мүмкін (Campbell, 2005). Өзімшілдік пен күрделі әлеуметтік қарым-қатынастар арасындағы байланыс Дельра Павлюс пен Кевин Уильямсты нарциссизмді принципсіздік (манипулятивтілік) және анти-әлеуметтік психопатиямен бірге жағымсыз белгілердің «Қараңғы Триадасына» (2002) жатқызуға алып келді.

Брэд Бушман мен Рой Баумейстер (1998) жүргізген эксперименттер топтамасында ерікті студенттер эссе жазды. Эссені бағалаушылар «бұл – осы уақытқа дейін біз оқыған ең нашар эсселердің бірі» деген тоқтамға келді. Бұл тәкаппар студенттерге қатты соққы болды. Өзімшіл студенттер оларға көңілге тиетін аудиожазбалар жіберіп, кек қайтаруға тырысты. Өздерінің пікірінше, олар жазықсыз соққыға ұшырады. Ал өздерін мақтағандарға («Өте жақсы эссе!» деп бағалаған экспериментшілерге) өзімшілдердің қарым-қатынасы агрессиялы сипат алмайды. Алдыңғысы кемсіту еді. Бірақ адам өзін-өзі қалай бағалауы керек? Өзін-өзі төмен бағалау – қауіпті, өзімшілдер «таптап» кетуі мүмкін. Бірақ бұл керісінше болды. Өзін-өзі жоғары бағалайтын және өзімшіл студенттер тым агрессиялы болып шықты. Сыныпта да дәл солай болды – өзін-өзі бағалауы жоғары өзімшіл студенттер сыныптастарының сынауына оларға төмен баға бере отырып жауап берді (Bushman et al., 2009; 5-сурет). Өзімшіл адамдар әсіресе оларға көпшілік алдында тіл тигізгенде, бас салуға бейім, олар осылайша өзгелерге әлімжеттік жасайды. Бұл үшін біреу жазасын алуы тиіс (Ferriday et al., 2011). Алайда бір білгіштің «Егер сен оларға қарсы шықсаң, Алла саған жар болсын!» деген сөзінен артық не айтасыз.

Барлығын бастан кешкен сол жылдардан кейін айтарым: «Өзіңізді-өзіңіз бағалау туралы ұмытыңыз. Өзіңізді-өзіңіз бақылауға және өзіңізді-өзіңіз тәрбиелеуге көңіл бөліңіз». Соңғы еңбектер мұның қоғам үшін де, адам үшін де пайдалы екенін көрсетеді.
Roy Baumeister, 2005

«Эгоның тым жоғары болуы – адам бойындағы сенімсіздіктің жасырын көрінісі» деген пікірге қалай қарайсыз? Эгоист адамдардың шын мәнінде өздерін «іштей» жақсы көрмейтіні рас па? Соңғы уақытта жүргізілген зерттеулер бұған мүлде кереғар қорытындыға келіп жүр. Өзінің индивидуалды қасиеттерін жоғары бағалайтын адамдар өзін-өзі жоғары бағалайды. Эгоист адамдар шоу үшін ғана, сонымен қатар зерттеушілер студенттерге компьютерлік ойында «мен» сөзінің «жақсы», «ғажап», «тамаша» және «дұрыс», сонымен қатар «жаман», «жексұрын», «қорқынышты» және «дұрыс емес» деген сөздермен тіркесуі үшін клавишті жылдам басуы қажеттігін өтінген жағдайда, өзін-өзі жоғары бағалауға ұмтылады. Нарциссизм шкаласы бойынша өзін жоғары бағалайтын адамдар өзін жақсы сөздермен байланыстырғанда басқаларға қарағанда жылдамырақ, ал жаман сөздермен байланыстыру қажет болғанда басқаларға қарағанда баяуырақ болды (Campbell et al., 2007). Сонымен қатар эгоист адамдар мен деген сөзді «ашық», «үстем» және «қайсар» сөздерімен жылдамырақ байланыстырады. Сыныптағы өзін өзгелерден жоғары санайтын оқушы туралы бәрі «өзіне сенімсіз болғанынан» деп ойласа да, сол бала сыныптағылардың бәріне ұнайтыны белгілі болған.



5-СУРЕТ
Эгоизм, өзін-өзі бағалау және агрессия
Эгоизм мен өзін-өзі бағалау агрессияға ықпал ету үшін өзара әрекеттеседі. Брэд Бушман және оның әріптестері жүргізген экспериментте (2009) эгоизм сияқты өзін-өзі жоғары бағалауды сыншыл сыныптасына қарсы әрекет ету тәсілі ретінде қолданады

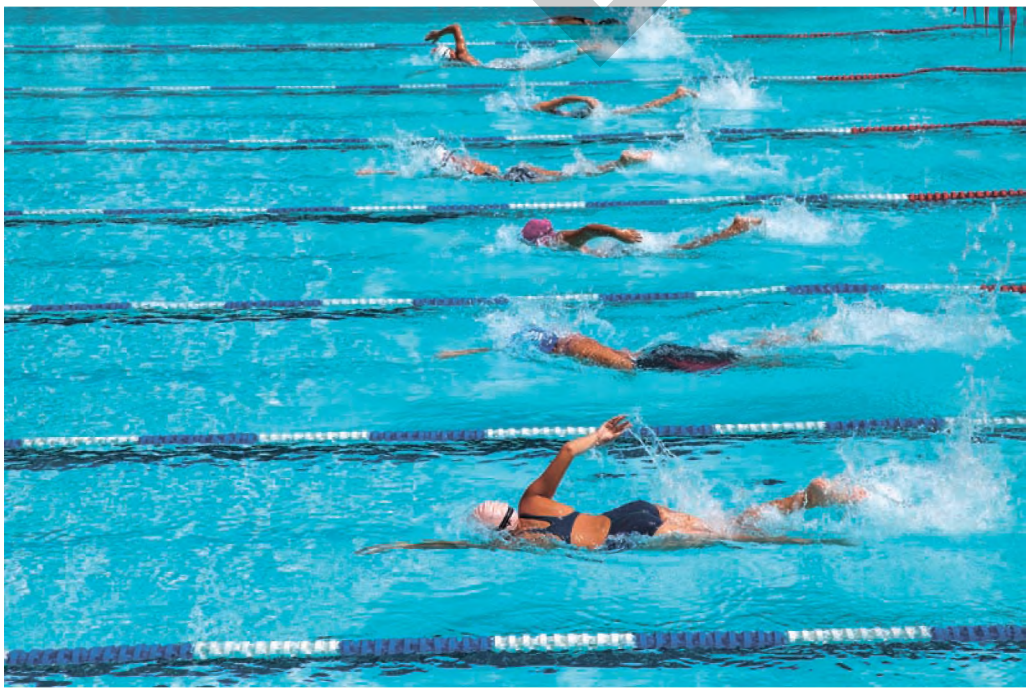
Индивидуализм мәдениетінің өсуі өзімшілдікті күшейтуге мүмкіндік жасай ма? Бұл солай сияқты. Мэриленд пен Калифорниядағы Алабама колледжінің кампустарында уақыт өте келе эгоизм белгілері көбейе бастады (Stewart & Bernhardt, 2010; Twenge & Foster, 2008, 2010). Басқа мәдениеттерде де, Қытай (Cai et al., 2011), Оңтүстік Корея (Lee et al., 2014) және Жаңа Зеландия (Wilson & Sibley, 2011) тұрғындары арасында эгоизмнің өсу тенденциясы пайда болды. Нарциссизм материализммен корреляцияланады, нарциссизмнің ұлғаюымен бірге, атақты болуға талпыну, көп үміт ету, қарым-қатынастың азаюы және құмар ойындар мен алаяқтыққа «құштарлық та» өседі (Twenge & Campbell, 2009). Сонымен қатар нарциссизм адамдардың бір-біріне ілтипатының жоқтығымен де көрініс береді, яғни басқаның көзқарасын қабылдамау және өзінің ғана проблемасын ойлау колледж студенттері арасында жылы лебізді қарым-қатынасты қатты төмендетті. Сара Конрат пен оның әріптестерінің (2011) бақылауынша, бүгінгі ұрпақтың өзара онлайн әрекетке түсетіні соншалық – олардың өзара көзбе-көз қарым-қатынасы да азайған. Немесе олар адами жылы қарым-қатынасқа мән бермейтін болды. Жастардың «табыс табу жолына түскені соншалық – олардың басқа нәрсеге қолдары тимейді», қазір әлемде бәсекелестік күшейгендіктен, бар мақсат жетістіктерге жетуге бағытталып отыр. Дегенмен бойында өзімшілдіктің жоғары және эмпатияның төменгі деңгейі бар адамдар, ақыр аяғында, колледжді төмен бағамен бітіреді және табысы төмен жұмыс істейді (Judge et al., 2006; Robins & Beer, 2001).

Нарцисшілдер өздерінің эгоизмін түсінеді. Әлдебіреудің «Мен нарцисшілмін бе?» деген сұрақты қойғанының өзі сол адамның нарцисшіл емес екеніне дәлел бола алады (Konrath et al., 2014). Нарцисшілдер басқаларға қарағанда өзін тым позитивтіміз деп есептейтінін түсінеді, менмендігін және өзінің қабілетін асыра бағалайтынын байқайды және мойындайды (Carlson et al., 2011). Олар өздерінің алғашқы әсерлерін жақсы біледі, бірақ бұл әсерлері ұзаққа бармайды (Paulhus, 1998; Paulhus et al., 2013). «Өмірде маған алғаш рет менмендік пен екіжүзділіктің біреуін таңдауға тура келді, – дейді Фрэнк Ллойд Райт. – Мен шынайы менмендікті таңдадым және оны өзгертуге еш себеп жоқ деп білемін».

ЖЕКЕ ТИІМДІЛІК СЕЗІМІ

Стэнфордтық психолог Альберт Бандура (1997, 2000, 2008) өз зерттеулерінде позитивті ойлаудың күшін және тиімділік теориясын қарастырды. Біздің өз құзыреттілігіміз бен ықпалдылығымызға деген сеніміміз табыс әкеледі (Bandura et al., 1999; Maddux & Gosselin, 2003). Жеке тиімділік сезімі күшті балалар мен ересектер аса жігерлі, аздап мазасыз және көп күйзеліске түспейді. Олар саламатты өмір сүреді және үлкен табысқа жетеді.

Жеке тиімділік – адамның өзіндік беделін сезінуі, өзін-өзі бағалауымен ерекшеленетін жеке біліктілік пен тиімділік сезімі. Әскери мергеннің жеке біліктілігі мен тиімділігі жоғары бола тұрып, өзін-өзі бағалауы төмен болуы мүмкін.



Егер адам «мен бар ынтамды салсам, жүзуді жылдам үйренемін» деп ойласа, жоғары жеке біліктілік пен тиімділікті меңгереді. «Мен озат жүзушімін» деп ойласа – оның өзін-өзі жоғары бағалайтынын білдіреді

Жеке тиімділік бізге күнделікті өмірде күрделі міндеттер қоюға және қиындықтардан тайсақтамай, ойға алған ісімізді орындауға мәжбүрлейді. 100-ден аса зерттеу жеке тиімділік сезімі еңбек өнімділігін арттыратынын көрсетеді (Stajkovic & Luthans, 1998). 241 зерттеудің нәтижесі колледждегі GPA студенттерінің ең күшті көрсеткіштерінің бірі – орындаушылық жеке біліктілік пен тиімділік екенін көрсетеді (Richardson et al., 2012). Проблемалар туындаған кезде біліктілік пен тиімділікті ойлаған адамдар сабыр сақтауға және мәселенің шешімін іздестіруге күш салады. Құзыреттілік пен тұрақтылықтың қосындысы – жетістік. Мақсатына қол жеткізген сайын өзіне сенімділігі де арта түседі. Өзіндік тиімділігі, өзін-өзі бағалауы үлкен жетістіктер арқылы өсе түседі.

Жеке тиімділік пен өзін-өзі бағалау ұқсас көрінеді, бірақ олар – әртүрлі тұжырымдамалар. Егер сіз бір нәрсе жасай алатыныңызға сенімді болсаңыз, онда ол – жеке біліктілік пен тиімділік. Егер сіз өзіңізді бәрінен жақсы көрсеңіз, онда бұл – өзін-өзі бағалау. Ата-анаңыз сізді бала кезіңізде «Сен ерекшесің!» (өзіндік бедел сезімін нығайтуға арналған) немесе «Мен сенің мұны жасай алатыныңды білемін!» (жеке біліктілік пен тиімділікке арналған) деген сөздер айтып, мадақтаған болар. Бір зерттеу жеке біліктілік пен тиімділіктің кері байланысы (сен барынша талпындың) өзін-өзі бағалаудың кері байланысына қарағанда (сен, шынында, ақылдысың) жақсырақ нәтижеге алып келгенін көрсетті. «Сен ақылдысың» деген сөзді естіген балалар, мүмкін, қайта талпыну керек деп санамады. Мүмкін, олардың келесі жолы сондай ақылды болып көрінгісі келмеген шығар. Алайда табандылығы үшін мадақталғандар өздерінің тағы да көп күш жұмсай алатынын білді (Mueller & Dweck, 1998). Сіз кімді ынталандырғыңыз келсе, оның өзін-өзі бағалауына емес, жеке біліктілігі мен тиімділігіне назар аударыңыз.

ҚОРЫТЫНДЫ Өзін-өзі бағалау және оның қозғаушы күші

- Өзін-өзі бағалау – өзіміздің ерекшеліктеріміз бен қабілетімізді бағалау үшін пайдаланатын өзіндік мәні бар жалпы сезіміміз. Біздің өз-өзіміз туралы ойымызға көп нәрсе ықпал етеді. Олардың қатарына әлеуметтік рөліміз, өзімізді басқалармен салыстыруымыз, басқаларды бағалауымыз және өмірдегі жетістіктеріміз бен сәтсіздіктеріміз жатады.
- Өзін-өзі бағалау мотивациясы біздің танымдық процестерімізге ықпал етеді: өзін-өзі жоғары бағалайтын адамдар басқалардан өзінің артықшылығын сезіну және өзге адамдарды жеңілгендер ретінде қабылдау арқылы сәтсіздікке ұшырағанда өзіне қолдау көрсетеді.
- Өзін-өзі жоғары бағалау төмен бағалауға қарағанда пайдалы. Зерттеушілердің пайымдауынша, адамдар өзін-өзі бағалауда да және жақсы көргенде де агрессиялы сипатта болады. Аса өзімшіл және әлеуметтік ауытқуы бар адамдар агрессиялы болуы мүмкін
- Өзіндік тиімділік дегеніміз – қандай да бір нәрсені дұрыс та, тиімді етіп жасай алуымыз. Өзін-өзі құрметтеу секілді, өзін-өзі бағалау да үлкен жетістікке жеткізеді.

ӨЗ «МЕНІНІҢ» ПАЙДАСЫНА ШЕШУГЕ БЕЙІМДЕЛУ ДЕГЕН НЕ?

Біржақты пікір мен оның бейімделген және бейімделмеген тұстарын түсіндіру

Біздің көпшілігіміздің өзіндік беделіміз бар. Өзін-өзі бағалауды үйренген кезде тіпті нашар қарсыластар да, мүмкіндігінше, орташа балл алады. (Өзін-өзі төмен бағалайтын біреулер «Менде жақсы идея бар», мысалы, «кейбір» немесе «кейде» секілді сын есіммен сәйкес келетін осындай өтініштерге де әсерін тигізеді.) 53 мемлекетті қамтыған зерттеулерде өзін-өзі бағалаудың орташа көрсеткіші әрбір елде орташа деңгейден жоғары болды (Schmitt & Allik, 2005). Соңғы зерттеу жүргізуге іріктелген АҚШ колледжі студенттерінде өзін-өзі бағалау бойынша балл өлшемі ықпалды «мінсіз, толыққанды» өзіндік бағалау болды (Gentile et al., 2010). Әлеуметтік психологияның өте арандатушылық сипаттағы және берік қалыптасқан қорытындысы өз «Менінің» пайдасына қызмет ету күші, яғни өзін лайықты қабылдауға бейімділік тенденциясы болып саналады.

ПОЗИТИВ ЖӘНЕ НЕГАТИВ ОҚИҒАЛАРДЫ ТҮСІНДІРУ

«Жеңістің туысы көп, ал жеңіліс – жетім».
Count Galeazzo Ciano, The Ciano Diaries, 1938

Жүргізілген тәжірибелер адамдардың жетістікке жеткен кезде көп нәрсені аңғармайтынын көрсеткен. Адамдар қол жеткізген жетістіктеріне өздерінің қабілеті мен жігері арқылы жеттік деп, ал сәтсіздіктеріне сыртқы факторлар себеп болды дейді екен (Campbell & Sedikides, 1999). Спортшы да дәл солай, өз жеңісін түсіндіре отырып, әдетте өзін мақтайды, бірақ жеңілістерінің себебін басқа да бір нәрсеге: сәтсіздікке, объективті емес төрешілікке, бәсекелестерінің «тым көп күш салғанына» немесе олардың жаман ойындарына байланысты деп біледі (Grove et al., 1991; Lalonde, 1992; Mullen &Riordan, 1988). Ендеше, жол апатына түскен жүргізушінің жауапкершілігі қаншалықты арта түсті деп ойлайсыз? Сақтандыру компаниясына жүгіне отырып, жүргізуші өзінің кездейсоқ жол апатына ұшырау себептерін ойдан шығарады: «Қайдан шыға келгені белгісіз, бір автокөлік менің машинамды соғып кетті және із-түссіз жоғалды»; «Мен жол қиылысына шыққанда, кенет қоршау көрінгендей болды, сондықтан басқа машинаны көрмедім»; «Жаяу адамның өзі дөңгелектің астына жүгірді» (Toronto News, 1977) және т.б.

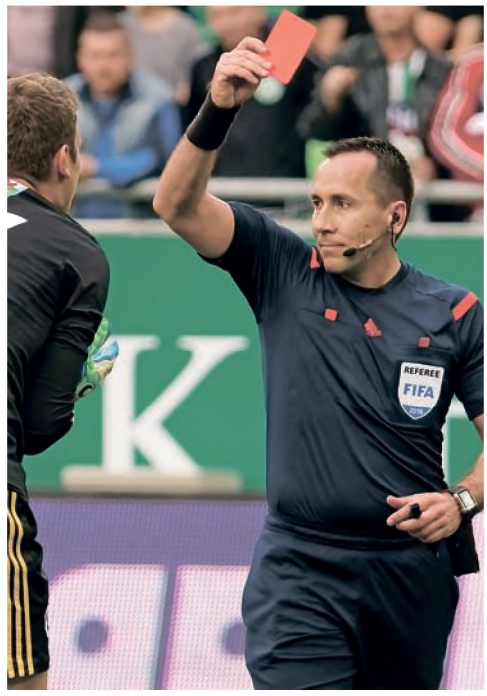
Өзін-өзі жоғары бағалау – өзін жақсы ниетпен қабылдауға талпыну.

Бұл құбылысқа тәжірибе мен мүмкіндік қатар көрініс тапқан оқиғалар тән (ойындар, емтихандар, жұмыс барысы). Скрабл ойынында ұтып жатса – шеберлігінің арқасында деп; ал ұтылып жатса – Q немесе U-ді басу керек еді дейді. Саясаткер де өз жеңісінің нәтижесі ретінде (ауыр жұмыс, құрылтайшылық қызмет көрсету, бедел және стратегия) және олардың бақылауынан тыс қалған жайлар (аудандық партия құрамы, оның оппоненттері мен саяси тенденциясының атауы) сынды факторларды қосып жазуға бейім (Kingdon, 1967). Корпоративтік түсімдер өскенде, жетекшілер басқару дағдыларына бонус жинақтайды. Түсімдер шығынға айналғанда, сіз экономиканың бәсеңдеуін күтуіңізге болады. Бұл өз «Менінің» пайдасына бейімділік құбылысы (өзіне жағымды және басқаларға жағымсыз нәтижелерді қосып жазу; [Mezulis et al., 2004]). Бұл дәлелді себептерден марапаттауға және қанағаттандыруға байланысты мидың салаларын белсендіру атрибуциясы да өз «Менінің» пайдасына шешуге бейімділікті қалыптастыруы мүмкін (Seidel et al., 2010).

Өзіне-өзі қызмет көрсетудің белгілері – өзіне қызмет көрсетуге бейімділік оң нәтижелерді өзіне қатысты, ал сәтсіздік нәтижелерін басқа факторлармен түсіндіру.

Өз «Менінің» пайдасына бейімділік атрибуциясы отбасылық кикілжіңдерде, қызметтік жағдаяттарда келісімге келуге қиындатады (Kruger & Gilovich, 1999). Айырылысқан адамдардың әдетте бұрынғы жұбайларын кінәлайтынына таңғалуға болмайды (Gray & Silver, 1990), менеджерлер әдеттегідей біліктілігі төмен қызметкерлердің төмен нәтижелерін олардың жалқаулығымен түсіндіреді, ал қызметкерлер барлығына сыртқы жағдайлар, яғни шектен тыс жұмыс арту немесе сүйкімсіз әріптестер кінәлі деп табады (Imai, 1994; Rice, 1985). Әріптестерінің көпшілігіне қарағанда жоғары табыс табатын адамдар өздерінің еңбекақысын көтеруді әділетті деп бағалайтыны еш таңғалдырмайды (Diekmann et al., 1997).

Өзімізді жетістікпен байланыстыру, ал сәтсіздіктен алыстату арқылы біз позитивті бейнемізді қолдап отырамыз. Мысалы, «Мен экономика пәні тестісінен – «А» баға алдым», керісінше, «Профессор тарих пәні емтиханынан маған «С» баға қойды». Сыртқы, басқа бір нәрсеге қатысты бас тарту немесе қабылдамауды кінәлау, бөтен адамның қате түсінігін айыптау өзін-өзі лайықсыз деп санаумен салыстырғанда маңызды емес (Major et al., 2003). Журналистер «біз» (өздері сияқты адамдар) позитивті, бірақ «олар» (олардан басқаша адамдар) негативті нәтижеге ие болғанын үлкен ыждаһатпен жазады (Sendén et al., 2014). Алайда адамдардың көпшілігі өзінің өткен «бұрынғы Менінде» болған сәтсіздіктерін мойындайды, – деп жазады Энн Уилсон мен Майкл Росс (2001). Ватерлоо университеті студенттері өздерінің колледжге дейінгі жетістіктерін суреттегенде жетістіктер нәтижелері қаншалықты позитивті болса, соншалықты негативті жақтарын да айтып береді. Өздерінің қазіргі «Менін» сипаттағанда позитивті пікірлерін үш есе көп ұсынады. Көптеген адамдар «мен үйрендім және өстім, бүгінде мен өте жақсы адаммын» деп пайымдайды. Кешегі ақымақтар – бүгін чемпион.



Жұмыста өз пайдасына бейімделу: егер командасы жеңіліп қалса, айыппұл салынған ойыншы оны өзінің нашар ойынымен емес, төрешінің талаптарымен түсіндіруі мүмкін

Жеңіл ирониямен қарайтын болсақ, біз тіпті кейде өзіміздің қателіктерімізді алдын ала болжауға бейімбіз. Адамдар өзіне-өзі қызмет етуден қашқақтайтынын, бірақ басқалардың осындай іс-әрекетті жасайтынын мойындайды (Pronin et al., 2002). Қарама-қайшылық туған уақытта мұндай «өзімшіл қате түсініктің» зардабы ауыр болуы мүмкін. Егер сіз бөлмелес көршіңізбен үй шаруасымен кімнің айналысатыны жайында келіссөз жүргізсеңіз және көршіңіздің бұл туралы түсінігі теріс екенін білсеңіз, сіздің ашуланатыныңыз анық (Pronin & Ross, 2006). Шамасы, біз өзімізді объективті, ал басқалардың пікірінің бәрі теріс деп есептейміз. Өйткені біздің

әрқайсысымыздың өзіміздікі «дұрыс» болуы және өзімшіл теріс түсініктен ада екенімізге сенімді болуымыз үшін күш салатынымыз таңғалдырмайды. Футболкаға жапсырылған лозунгіде айтылғандай: «Әркімнің өз пікірін білдіруге құқы бар».

Өз «Менінің» пайдасына қызмет ету жаппай бейімділік пе немесе адамдардың ұжымдық мәдениеттегі қорғанысы ма? Ұжымдық мәдениеттегі адамдар өздерін позитив сөздермен және құнды ерекшеліктермен байланыстырады (Gaertner et al., 2008; Yamaguchi et al., 2007). Дегенмен кейбір зерттеулерде ұжымшылдардың (Church et al., 2014; Falk et al., 2009; Heine & Hamamura, 2007) әсіресе индивидуалистерге қарағанда басқалардан жақсымыз деп ойлай отырып, өздерін-өздері жетілдіруге икемділігі аз болатыны дәлелденген (Sedikides et al., 2003, 2005).

БӘРІМІЗ БІРДЕЙ ОРТАШАДАН ЖОҒАРЫ БОЛА АЛАМЫЗ БА?

Адамдардың өздерін басқалармен салыстырғанда әр істе өз «Менінің» пайдасына шешуге бейімділігі бар. Біздің эрамызға дейінгі VI ғасырда өмір сүрген қытай философы Лао-цзы: «Егер болашақта парасатты ақылмен өзінің мүмкіндіктеріне шамадан тыс күш түсіретін, өзінің денсаулығын бұзатын және өзін асыра бағалайтын адам ешқашан өмірге келмесе, онда біздің көпшілігіміз кішкене «есалаңбыз», – деген екен. Көпшілік субъективті және әлеуметтік тұрғыда өздерін орташа адамнан жоғары деңгейдеміз деп есептейді. Адамдарды жалпы алып салыстырғанда, олардың көпшілігі өздерін «тым сыпайы, жұмыста білікті, құзыретті, әдемі, зиялы, денсаулығымыз мықты және тіпті өте зерек, өзімізді-өзіміз бағалауға бейімділігіміз аз» деп есептейді. Зорлық-зомбылық қылмысы үшін сотталған кейбір ер-азаматтар өздерін адамгершілігі мол, мейірімді және сенімге лайықты деп санайды (Sedikides et al., 2014). (қараңыз: Назар аударыңыз. «Мен өзімді қалай жақсы көремін? Маған жолын көрсетіп жіберіңізші»).

Кез келген қауымдастық «барлық әйелдер әдемі, барлық еркектер күшті, ал барлық балалар орташадан жоғары қабілетті» болатын Гаррисор Кейлордің көркем Уобегон көлі сияқты көрінеді. Көптеген адамдар болашақта орташадан да жоғары боламыз, егер қазір жақсы болсам, жуық арада одан да жақсырақ боламын деп ойлайтын сияқты (Kanten & Teigen,

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Мен өзімді қалай жақсы көремін? Маған жолын көрсетіп жіберіңізші

Дэйв Барри (1998) шолу жасағандай, «жасымызға, жынысымызға, діни сенімімізге, экономикалық мәртебемізге немесе қандай этникалық топқа жататынымызға қарамастан, бәрімізді біріктіретін бір нәрсе бар. Ол – «өзімізді іштей ортадан жоғарымыз» деп ойлауымыз.

Өз пайдасына бейімділіктің мынадай жақтары бар:

- *Этика.* Көптеген бизнесмендер өзінің мінез-құлқын орташа бизнесмендердің мінез-құлқына қарағанда тым этикалы деп есептейді (Baumhart, 1968; Brenner & Molander, 1977). «Сіз 1-ден 100-ге дейінгі шкала бойынша өзіңіздің адамгершілік, моральдық құндылықтарыңызды қалай бағалар едіңіз? (100 – өте керемет) деген жалпыұлттық сауалнамаға қатысушылардың 50%-ы «90» және тек 11%-ы «74 немесе одан азырақ» деп жауап берген (Lovelett, 1997).
- *Кәсіби құзыреттілік.* Жүргізілген бір сауалнама бойынша бизнес менеджерлердің 90%-ы жұмыстарын өздерінің орташадан бағалауынан асып түседі деп болжайды (French, 1968). Австралияда жұмыс істейтін адамдардың 86%-ы өз жұмысын – орташадан жоғары, тек 1%-ы ғана орташадан төмен деп есептейді. Хирургтердің көпшілігі сырқаттардың өлім-жітім деңгейі орташадан төмен деп есептейді (Gawande, 2002).
- *Құндылықтар.* Нидерландияда жоғары сынып оқушыларының көпшілігі орта мектеп оқушыларына қарағанда, өзін адалмын, қайсармын, біртуар жанмын, жылы шырайлымын және сенімдімін деп есептейді (Hoorens, 1993, 1995).
- *Зиялылық.* Көптеген адамдар өздерін «орташа» құрдастарына қарағанда зиялы, сүйкімді және шолақ ойламайтындар қатарынанбыз деп санайды (Public Opinion, 1984, Watt & Larkin, 2010, Wylie, 1979). Біреу оларды асыра мақтаса, адамдар өзін данышпанбыз деп ойлайды (Lassiter & Munhall, 2001).
- *Ата-аналарды қолдау.* Көптеген ересектер өздерінің ағаініліне қарағанда қартайған ата-аналарына қолдау көрсететіндеріне сенімді (Lerner et al., 1991).
- *Денсаулық сақтау.* Лос-Анджелес тұрғындары көршілерінің көпшілігіне қарағанда өздерінің денсаулығы жақсы деп, ал колледж студенттерінің басым бөлігінің айтуынша, олар статистикалық болжамнан шамамен 10 жыл ұзақ өмір сүреміз деп ойлайды (Larwood, 1978; Snyder, 1978).
- *Тартымдылық.* Сіздің бұл тәжірибеңіз, менің ойымша [DM], өзіңіздің көңіліңізден шықпады. Бір эксперимент адамдардың түрін әртүрлі көрсетті. Біреуінде олардың өзінің түрі сәйкес келсе, екіншісінде оларды сүйкімсіз етіп көрсеткен (Epley & Whitchurch, 2008). Олардан қайсысы өз келбеті екенін сұраған кезде, олар өздерінің тартымдылық тұрғыдан жақсартылған түрін ұсынған.
- *Көлік жүргізу.* Жүргізушілердің көпшілігі, тіпті жол апатынан ауруханаға түскен жүргізушілердің де көпшілігі, өздерін орташа жүргізушіден гөрі сенімді әрі біліктіміз деп санайды (Guerin, 1994; McKenna & Myers, 1997; Svenson, 1981). Дэйв Барридің пікірі дұрыс болып шықты.



2008). Бұл құбылысты Фрейдтің әйеліне айтқан: «Біздің біреуіміз қайтыс болсақ, мен, бәлкім, Парижге көшетін шығармын», – деген әзілінен көруге болады.

Сонымен қатар некеде де өз «Менінің» пайдасына бейімділік кең таралған құбылыс. 2008 жылғы сауалнамада некеде тұрған ер-азаматтардың 49%-ы уақытының жартысынан көбі балаларын бағып-күтумен айналысуға кететінін мәлімдеді. Алайда 31% әйелдер күйеулерінің көп жұмыс істейтінін айтты. Сол сауалнамада үй шаруасымен көбінесе әйелдердің 70%-ы, ал ер-азаматтардың 56%-ы айналысатыны мәлім болды (Galinsky et al., 2009). Жалпы ереже: топ мүшелерінің бірлескен міндеттерге олардың қаншалықты мүмкіндік туғызатынына қатынасын бағалау әдетте 100 пайыз болады (Savitsky et al., 2005).

Әйелім екеуміз [DM] жатын бөлмеміздің алдында кір киімдерге арналған себетке киім-кешектерімізді жуу үшін лақтыра береміз. Таңертеңгілік екеуміздің біріміз оған жетпей қалған киімдерді жинап аламыз. Әйелім осы жауапкершілікті маған тапсырғанда, мен: «А? Мен әлдеқашан осыны 75% орындап қойдым ғой», – деп ойладым. Сөйтіп одан киімді қанша рет жинағанын сұрадым. «Шамамен 75%», – деді ол.

Жалпы қабылданған әрекет саласы (мысалы, «тәртіпті») бойынша субъективті мінез-құлық өлшемдері бақыланатын мінез-құлық өлшемдеріне (мысалы, «ұқыпты») қарағанда өз «Менінің» пайдасына көбірек бейімделеді. 2009 жылы колледж студенттерінің 76%-ы «жетістікке талпынудан» (өлшемі қиын субъективтік ерекшеліктер) өздерін орташадан жоғары деп санаса, 44%-ы ғана өздерінің санамалауға болатын шектегі математикалық қабілеттілік өлшемін орташадан жоғары деп есептейді (Twenge et al., 2012). Субъективтік сапалар жетістігіміздің анықтамасын өзіміз жасауға еркіндік берді (Dunning et al., 1989, 1991). Өзімнің «спорттық қабілетімді» бағалай отырып, мен [JT] софтбол алаңында ешкімнің мен жаққа доп соқпауын тілеп өткізген жазғы кеш жайлы емес, өзімнің жүзу дағдыларым жайлы ойлаймын. Өзімнің «көшбасшылық қабілетімді» бағалай отырып, мен стилі өзіме ұқсас ұлы көшбасшы бейнесін көз алдыма елестетемін. Біз өзіміздің ұғымдарымыздағы маңызы жоқ критерийлерді анықтау арқылы өзімізді біршама табыстымыз деп санаймыз. Колледжге түсу емтиханының біріне шолу жасап, олардың «басқалармен тату болу қабілетін» бағалауға тапсырма берілгенде, 829 000 жоғары сыныптағылардың ішінен ешкім өзін орташадан төмен бағаламаған, 60%-ы өзін 10% үздіктердің қатарындамыз деп бағаласа, ал 25%-ы өздерін 1% құрайтын өте жақсылардың ішінен көретінін мәлімдейді. 2013 жылы Британиядағы шолуда 17–25 жастағылардың 98%-ы өздерін жақсы жүргізушіміз деп есептесе, әдетте олардың 20%-ы көлік жүргізу бойынша тест тапсырғаннан кейінгі алты ай ішінде жол апатына ұшыраған (AFP, 2013).

Зерттеушілер: «Шынымен де адамдар өзін-өзі «орташадан жоғарымыз» деп бағалауына сенімді ме?» деген сұрақ қояды (Krizan & Suls, 2008). Эланор Уильямс пен Томас Гилович (2008) адамдар тестілеудің біршама өнімділігін бағалауда нақты ақшаға бәс тіксе, олар «иә, адамдардың өзін-өзі бағалауын өзі күшейтетініне сенімді болды» деп есептейді.

ЖАЛҒАН ОПТИМИЗМ

Оптимизм өмірге позитивті тұрғыдан бейімдейді. «Оптимист, – деп жазады Джексон Браун, – күнде таңертең терезеге келіп: «Қайырлы таң, Алла!» – десе, пессимист терезеге жақындап: «Алла! Таң да атып қалды ма!» – дейді (1990, p. 79).

22 мәдениеттің өкілі 90 000-нан астам адамды зерттеу нәтижелері олардың көпшілігінің пессимизмге қарағанда, оптимизмге бейімділігін көрсетеді (Fischer & Chalmers, 2008; Shepperd et al., 2013, 2015). Зерттеуші Нейл Уэйнстейн (1980, 1982) атап көрсеткендей, шын мәнінде, біздің көпшілігімізге «болашақтағы өмір оқиғалары жайында жалған оптимизм» тән. 2006–2008 жылдары жүргізілген сауалнама барысында көпшілік адамдар соңғы 5 жылға қарағанда, алдағы 5 жылда өміріміз (Deaton, 2009) жақсарады деп үміттенді.

Кейбір студенттер сыныптасына қарағанда өздерін жақсы жұмысқа орналасуға, көп ақша табуға және үй сатып алуға мүмкіндігім әлдеқайда көп деп санайды (Hoorens et al., 2008; Shepperd, 2003). Олар сондай-ақ өзін ішімдікке, құмарлыққа, 40 жасқа дейінгі жүрек талмасына немесе жұмыссыз қалу сияқты негативті оқиғаларға душар болмаймыз деп есептейді. Ересек әйелдер сүт безі обыры ауруының салыстырмалы қауіптілігіне қатысты пессимист емес, керісінше, шектен тыс оптимист болуға бейім (Waters et al., 2011). Футбол

Болашақтағы көзқарастардың қуанышты болуы соншалықты – олар Поллианнаны ұялтып тастады.

Shelley E. Taylor, Positive Illusions, 1989

фанаттары өздерінің сүйікті командасы өзінің келесі ойынында 70% жеңіп шығу мүмкіндігі бар деп есептейді (Massey et al., 2011).

Жалған оптимизм өріс алып бара жатқан сияқты. 2012 жылы американдық жоғары сынып оқушыларының үштен екісі ересектер секілді «өте жақсы» жұмысшы болатынын, бұл эквивалент бестің бесеуі екенін алдын ала болжайды. 1970 жылы студенттердің тек жартысы ғана осындай оптимистік болжамдар жасады (Twenge & Campbell, 2008). Тағы бір ғажабы, жоғары сыныптағылардың 56%-ы жоғары білім аламыз деп есептейді, алайда мұны шынында олардың тек 9%-ы орындауы ықтимал (Reynolds et al., 2006). Дегенмен жоғарыға ұмтылу – табыс кепілі, тым жоғарыға ұмтылатын адам өзінің мақсатын аса реалистік жоғарыға коррекциялауды үйренетін болғандықтан, күйзеліспен күресу мүмкіндігі артады (Wrosch & Miller, 2009).

Иллюзиялық оптимизм біздің күдігімізді арттырады. Біз сәтсіздікке қарсы қоятын өзіндік иммунитетімізге сене отырып, сақтықтың қисынды шараларын қабылдай алмаймыз. Жоғары курс студенттері контрацептивті жүйесіз пайдаланады, олардың университеттегі басқа әйелдерден айырмашылығы – енді өздерін жағымсыз жүктілік «мазаламайды» деп есептейді (Burger & Burns, 1988). Темекі шегуді тастағысы келіп жүрген адамдар өздерінің ерік-жігерін орташадан жоғары деп есептейді, шылым шегуге бейім басқа адаммен қатар тұруы, оны темекіні тартуға жетелеуі әбден мүмкін (Nordgren et al., 2009). Көлік жүргізу тестісінен құлаған және өзін «қауіпсіз» деп бағалаған аса сыпайы жүргізушілерге қарағанда, егде тартқан жүргізушілер өздерін көбінесе төрт есе «орташадан жоғарымыз» деп бағалайды (Freund et al., 2005). Университетке түскенде өзінің біліміне тым сенімді болып келген студенттердің кейін өзін-өзі бағалауы күрт төмендеп, оқудан шығып қалуы жиі кездеседі (Robins & Beer, 2001). Кеңінен белгілі мысалдардың бірі – 2000 жылдың ортасында көптеген тұрғын үй сатып алушылар, кредиторлар мен инвесторлар өздерін «тұрғын үй бағасы ешқашан төмендемейді» деп сендіре отырып, көп мөлшерде қарыз жинақтап, жалған оптимизм көрсетті. Экономикалық құлдыраудың үлкен күйзелісі 2007–2009 жылдардағы экономикалық құлдырауды тудырды, ақыр аяғында, оның нәтижесі – үй сатып алу толқыны болды. Тіпті он жетінші ғасырдың экономисі, адамның экономикалық рационализмін жақтаушы Адам Смит «адам өзінің қол жеткізу мүмкіндіктерін асыра бағалайтынын» алдын ала болжады. Ол: «Адамдардың осы «өзінің сәттілігіне көзсіз сенімі» олардың көпшілігінде өз қабілетінің бар екеніне шектен тыс сенетін өзімшілдік тудырады», – деді (Spiegel, 1971, p. 243).

«О, Аллам, бізге өзгерте алмайтын нәрсені қабылдауда – байсалдылық, өзгеруі тиіс нәрселерді өзгертуге – батылдық және біреуін екіншісінен ажырататын даналық бере гөр!

Reinhold Niebuhr, The Serenity Prayer, 1943.

Екінші жағынан, оптимизм жеке біліктілік пен тиімділік, денсаулық пен тұрмыс ахуалын қолдауда пессимизмді сөзсіз жеңеді (Armor & Taylor, 1996; Segerstrom, 2001). Табиғатынан оптимист адамдар өздерінің өмірі болашақта бақыттырақ болатынына сенеді; сенім болашақта бақытын табуға сөзсіз көмектеседі (Robinson & Ryff, 1999). Пессимистер аз өмір сүреді, өйткені олар бақытсыздық жағдайда көбірек қиналады (Peterson et al., 2001). Егер біздің ата-бабаларымыздың тіршілік ету үшін күресте пессимист көршілеріне қарағанда оптимист болуы өмірлік қажеттілік болса, онда біздің оптимизмге бейім екеніміз таңғалдырмайды (Haselton & Nettle, 2006).

Қорғаныс пессимизмі – проблеманы алдын ала сезуге және тиімді әрекет мотивациясы үшін өзінің аландауын пайдалануға бейімделу құндылығы.

Әйткенмен, реализм немесе Джули Норем қорғаныс пессимизмі деп атайтын тағы бір нәрсе кейде бізді жалған оптимизмнің қаупінен сақтауы мүмкін. Қорғаныс пессимизмі проблемаларды бұрынырақ көреді және оны тиімді жеңуге икемделеді. Қытай мақалында айтылғандай: «Тыныштық сақтай отырып, қауіп-қатерге дайын бол». Артық оптимизм көрсететін студенттерге (төмен баға алған көптеген студенттер сияқты) үйренуге итермелейтін өзіне сенімсіздіктің пайдасы бар (Prohaska, 1994; Sparrell & Shrauger, 1984). Өзіне тым сенімді студенттер олармен қабілеті бірдей, бірақ өздеріне сенімі аз, бел шешпей жұмыс істейтін және өте жоғары баға алатын жолдастарына қарағанда, тиянақты дайындалу-



ға құлықты емес (Goodhart, 1986; Norem & Cantor, 1986; Showers & Ruben, 1987). Не нәрсеге болса да шынайы және тура қарағанның пайдасы зор. Тәжірибелердің бірінде ерікті түрде тест тапсырған студенттер алатын бағаларын тым жоғары болжаған, ал міндетті тест тапсырарда әлдеқайда дәл бағалаған (Armor & Sackett, 2006). Себебі ешкім дәлелдей алмайтын кезде мен мықтымын дей беру оңай, ал нақты анықталатын кезде өтірік мақтанбаған әлдеқайда дұрыс.

Сондай-ақ сынды тыңдау да маңызды. «Өз студенттеріме жиі айтатын бір әдемі ереже бар, егер оларға екі адам әрқайсысы өз бетінше бірдей теріс пікір айтса, олар тіпті болмағанда оның шын болу мүмкіндігі ықтимал екенін қарастыруы қажет», – деп жазады Дэвид Даннинг (2006). Сондықтан позитивті ойлау сияқты, негативті ойлаудың да күші бар. Қорытынды: мектептегі және мектептен тыс жетістік үміт үзбеу үшін нағыз оптимизмді және қырағылықты жоғалтпас үшін пессимизмді талап етеді.



Иллюзиялық оптимизм: көпшілік жұптар ұзақ мерзімді сүйіспеншілікке сенімділікті сезінген соң некеге тұрады. Шын мәнінде, индивидуалистік мәдениетте некенің жартысы сәтсіздікке төзеді

ЖАЛҒАН КОНСЕНСУС ЖӘНЕ ӨЗІНДІК ЕРЕКШЕЛІК

Бізде, басқалардың ойы мен әрекетін асыра бағалау немесе жете бағаламау арқылы өз бейнемізді жақсартатын қызықты тенденция бар. Пікір мәселесіне қатысты жалған консенсус әсері деп аталатын құбылыс, яғни айналадағылардың бізбен қаншалықты келісетінін асыра бағалай отырып, өз позициямызға қолдау табамыз (Krueger & Clement, 1994b; Marks & Miller, 1987; Mullen & Goethals, 1990). Facebook қолданушылары достарының саяси немесе басқа да мәселелерге көзқарасын қолдаған кезде 90 пайызы дұрыс, ал келіспеген кезде тек 41 пайызы ғана дұрыс болған (Goel et al., 2010). Басқаша айтқанда, Facebook қолданушылары достарының өз көзқарасымен келісетініне сенімді болған. Бұл жағдай саясаттан басқа салада да қолданылады: мысалы, Калифорния колледжі студенттері өздерінің мерекесіне қанша адамның қарсы болатынын ескермеген екен (Bui, 2012). Ақ нәсілді австралиялықтар аборигендер туралы теріс түсінікте болды, сондай-ақ олар басқа ақ нәсілділер де дәл солай ойлауы әбден мүмкін деп болжады (Watt & Larkin, 2010). Әлемдегі біз басымыздан өткізетін сезім парасатты ойлау болып көрінеді.

Жалған консенсус әсері – өзінің қаламайтын немесе сәтсіз мінез-құлқы мен пікірінің ортақтығын асыра бағалау тенденциясы.

Пайдалы біржақты түсінік адамның өмірдегі кейбір құндылықтарға қол жеткізуге көмек беретіні анық. Себебі адам сәтсіздіктерге басқаларды кінәлі етіп немесе өтірік айтып, себеп іздейтіні белгілі (Sagarin et al., 1998). Егер біз біреуге жыныстық ынтызарлықты сезінсек, онда басқаның өзара ықыласын асыра бағалауымыз мүмкін. Басқалар да біз секілді ойлайды және әрекет етеді деп ойлаймыз: «Мен алдаймын, әрине, барлығы да солай етеді?». Егер біз табыс салығы, темекі шегу немесе сыртқы бейнемізді көркемдеуге қатысты алдайтын болсақ, біз дәл солай істейтін басқа адамдардың қабілеттерін асыра бағалауымыз мүмкін. «Малибу құтқарушысы» фильмінің актері Дэвид Хэсселхофф ботокс қабылдағанын айтты. Барлығы солай жасайды, яғни мақалда айтылғандай: «Біз заттардың шын бейнесін көре алмаймыз, оларды өзімізге ыңғайлы күйде көргіміз келеді».

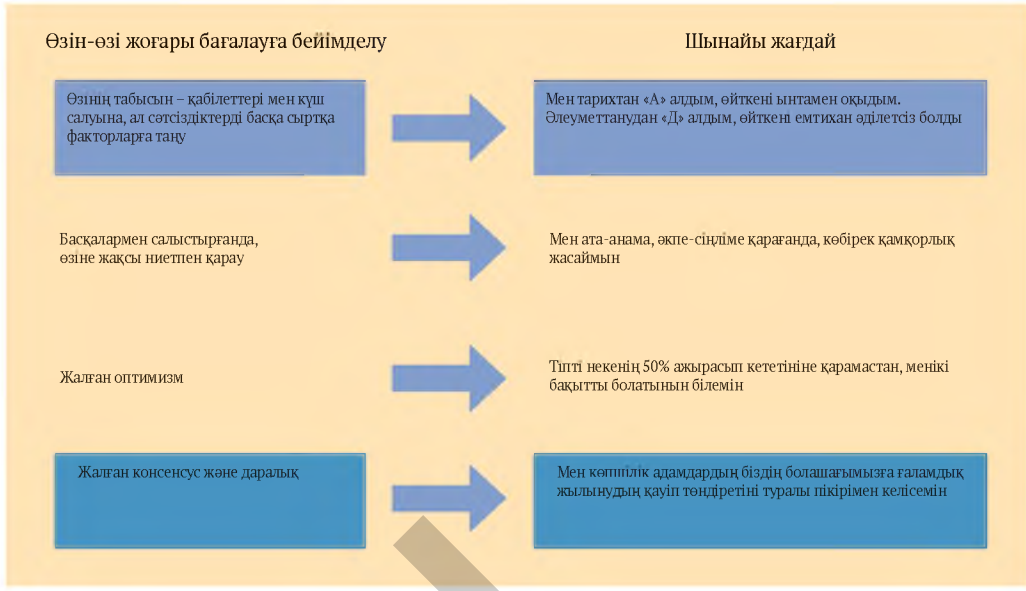


Сіз жолға шыққанда жақсы жүргізушіні таңдайсыз ба? Жалған индивидуалистік әсер сізді, тіпті солай болмаса да, ерекше адамгершілігіңіз бар деп ойлауға мәжбүрлеуі мүмкін бе?

Доуз (1990) жалған консенсус, ең әуелі, өзіміз білетін және жасаған нәрсенің негізінде шектелген іріктеуді талқылап, қорытындылау салдарынан болуы мүмкін деп жорамалдайды. Басқа ақпараттарды таратпай тұрып, неліктен өзімізді «бейнелеуге»; өз пікірімізді басқаларға таңбауға және олардың жауап кілті ретінде өз жауабымызды пайдаланбасқа? Бұдан басқа біз қарым-қатынас пен іс-әрекет хақында ой-пікір бөлісетін адамдармен уақыт өткіземіз, өз танысымыздың пікірі тұрғысынан әлем жайлы пікір түйеміз.

Жалған индивидуалистік әсерде қабілет, жақсы іс-қылық немесе табысқа қатысты сұрақтар жиі қойылады (Goethals et al., 1991). Өз талантымыз бен адамгершілік қасиетімізді салыстырмалы ерекшелік деп қабылдап, біз өз имиджімізге

6-СУРЕТ
Өзіне-өзі қызмет көрсету жұмысы



Жалған даралық әсері – өзінің қаламайтын немесе сәтсіз мінез-құлқы мен пікірінің ортақтығын жете бағаламау тенденциясы.

«жұмыс істейміз». Голландиялық студенттер саясат (жалған консенсус) туралы сұрақтарда өте үлкен топтардың ішінде болуды ұнатады, бірақ музыкаға ерекше ықыластылық секілді, талғам туралы пікірде аз ғана топтардың бөлшегі болғысы келеді (жалған индивидуалистік; Spears et al., 2009). Ақырында, егер бұл өте көп адамға ұнайтын болса, топ керемет болмай, басылып қалады. Қыздар колледжінің студенттері басқа қаншама қыздар қабылдайтын сақтықты жете бағаламай, белгіленген жүргізушіні таңдады (Benton et al., 2008). Осылайша, біз салыстырмалы тұрғыдан кемшіліктерімізді жақсы, ал жетістіктерімізді ерекше деп есептейміз.

Қорыта келгенде, өзімшіл бір жақты түсінік өз «Менінің» пайдасына бейімделу атрибуциясы ретінде көрінеді, кемшіліктерге қатысты салыстыруда жеке біліктілік пен тиімділік, иллюзиялық жалған индивидуалистік әсер – біреудің пікірі мен жағымсыз немесе теріс мінез-құлқының ортақтығын асыра бағалау тенденциясы.

ӨЗІН-ӨЗІ ЖОҒАРЫ БАҒАЛАУҒА БЕЙІМДІЛІКТІ ТҮСІНДІРУ

Өзгелердің кінәлары біздің көз алдымызда анық көрініп тұрады, ал өзіміздікін байқамаймыз.
Seneca, De Ira, a.d. 43

Адамдар неліктен өзінің жетістіктерін асыра айтуға бейім? Мүмкін, өзін-өзі жоғары бағалауға бейімделу біздің өзіміз жайлы ақпаратты өңдеудегі және оны есте сақтаудағы қателіктерімізден болатын шығар. Басқамен салыстыру бізден өзіміздің мінез-құлқымыз жайлы пікірлерге назар аударуды, бағалауды талап етеді. Бұл бізге ақпарат өңдеудегі кемшіліктерді жою үшін көптеген мүмкіндіктер береді (Chambers & Windschitl, 2004). Үйленген адамдардың өздерінің жұбайларына қарағанда, үй шаруасымен көбірек айналысатынын еске саламыз. Өйткені біз өзіміз не істегенімізді және біздің серіктесіміздің не істегенін есте сақтағандықтан, бұл осылай көрінуі мүмкін (Ross & Sicoly, 1979). Маған [DM] өзімді елестету анағұрлым жеңіл, мен еденнен кір киімді өзімнің қалай жинағанымды және оны селқос істегенімді түсінемін.

Сонымен менмендікті, өзімшіл біржақты түсінікті қабылдау біздің ақпарат өңдеудегі перцептивтік қателік, ессіз елес пе? Өзін-өзі тануға ұмтыла отырып, біз құзыреттілігімізді бағалауға бейімделеміз бе? (Dunning, 1995). Жеке біліктілік пен тиімділікке ұмтылу арқылы өзіміздің «Мен» ұғымымыздың дұрыстығына көз жеткізуге асығамыз (Sanitioso et al., 1990; Swann, 1996, 1997). Біз жеке біліктілік пен тиімділікке ұмтыла отырып, әсіресе біздің өзін-өзі бағалауымызды арттыруға қызығушылық тудырамыз (Sedikides, 1993). Сөйтіп, өзін-өзі бағалауды жоғарылата отырып, біз өз «Менімізге» бейімделуге көмектесеміз. Әлеуметтік психолог Дэниел Бэтсон (2006) болжағандай, «бас – жүректің жалғасы».

ҚОРЫТЫНДЫ Өз «Менінің» пайдасына шешуге бейімделу деген не?

- Көпшілік адамдардың өзін-өзі төмен бағалаудан немесе кемшілікті сезінуден қиналатыны туралы тұжырымға қарамастан, зерттеушілер адамдардың көпшілігі өзін-өзі жоғары бағалайтынын анықтады. Біз экспериментте және күнделікті өмірде сәтсіздіктерімізге жағдайды кінәлай отырып, барлық жетістіктерімізді өзімізбен байланыстырамыз.
- Көпшілік адамдар субъективті, жағымды қасиеттері мен қабілеттеріне қатысты өздерін орташадан жоғары бағалайды.
- Біз өзіміздің болашағымызға қатысты шынайы емес оптимизмді көрсетеміз.
- Өзіміздің пікірлеріміз бен олқылықтарымыздың ортақтығын асыра бағалаймыз (жалған консенсус), ал қабілетіміз бен адамгершілігіміздің ортақтығын жете бағаламаймыз (жалған индивидуалистік).
- Мұндай түсінік ішінара өзін-өзі бағалауды сақтау және жақсарту мүддесінен туындайды, яғни бұл адамды күйзелістен сақтайды, бірақ дұрыс бағалауға және топтағы қайшылыққа әкеледі.
- Өзін-өзі жоғары бағалау өмірімізде болған жақсы нәрселерді өзімізбен байланыстыруға мүмкіндік беретін бейімділік болуы мүмкін. Кейде өзін-өзі «жоятын» және өзін-өзі күйретететін мінез-құлық өмірдегі сәтсіздіктерге сырттан себеп іздеу арқылы өзін-өзі бағалаудың деңгейін сақтап қалуға көмектеседі.

АДАМДАРДЫҢ ӨЗІН ТАНЫСТЫРУ ШЕБЕРЛІГІ

Өзін-өзі таныстыру шеберлігі және сол арқылы мінез-құлықты түсіндіру

Біз осы уақытқа дейін «Мен» әлеуметтік әлемнің ортасында болатынын, өзін-өзі бағалау мен жеке біліктілік пен тиімділік кейбір артықшылықтар алып келетінін, ал өзін-өзі жоғары бағалауға бейімділіктің әсер ететінін көрдік. Сіз өзіңізге айтылған мақтаулар «ылғи да шын жүректен шықты ма» деген сұрақ қойған шығарсыз. Адамдар көпшілік алдында өз сезімдеріне ие бола ала ма? Немесе олар өзіне сенімсіз болып өмір сүргенде де позитивті бейнеде бола ма?

ӨЗІНЕ-ӨЗІ КЕДЕРГІ ЖАСАУ

Адамдар кейде жетістікті ықтимал ететін кедергілерді тудыра отырып, өзінің табысқа жету мүмкіндігіне кедергі жасайды. Мұндай мінез-құлық әдетте саналы түрде өзін-өзі жою емес, өзін-өзі қорғау мақсатында болады (шын мәнінде, бұл толық сәтсіздік емес, бұдан басқасын мен жақсы жасар едім; [Arkin et al., 1986; Baumeister & Scher, 1988; Rhodewalt, 1987[). Өкінішке қарай, бұл стратегияның әдетте негативті салдары бар: өзі іштей тартынатын студенттер тым төмен көрсеткішпен бітіреді (Schwinger et al., 2014).

Өзіне-өзі кедергі келтіру – кейінгі сәтсіздіктерін дәлелді ақтайтын іс-әрекет арқылы өз бейнесін қорғау.

Неліктен адамдардың кесір мінезі өзіне бөгет жасайды? Біз сыртқы факторлардың сәтсіздігін өзімізге таңу арқылы өзіндік бейнемізді ынталы түрде қорғайтынымызды есіңізге алыңыз. Сондықтан сәтсіздіктен қауіптене отырып, адамдар сұхбат алдындағы түнде кеш өткізу немесе емтиханға дайындалудың орнына видеоойындар ойнау арқылы өз әрекетінің сәтті болуына кедергі жасауы мүмкін. Адамдардың өзіндік бейнесі нәтижемен байланысты болғанда кейінге қалдыруға және ақталуға дайын дәлелге қарамастан, ол сәтсіздікті жеңуден және бар күшімен ұмтылудан тым тартыншақтауы мүмкін. Егер біз қандай да бір сәтсіздікке ұшырасақ, құзыреттілік сезіміне жүгінетін боламыз; егер біз осындай жағдайда табысқа жетсек, бұл тек біздің беделімізді көтеруі мүмкін. Кедергілер бізге сәтсіздіктерді таланттың немесе қабілеттің жоқтығынан деп емес, уақытша бір нәрсеге немесе сыртқы факторларға («Мен өзімді ауру сезіндім», «Мен кеше түнде тым кеш келдім») аудара отырып, өзін-өзі бағалау секілді қоғамдық имиджін де қорғауға жәрдемдеседі.

> Егер сіз сәтсіздікке ұшырауға тырыссаңыз және онда жолыңыз болса, ол үшін сіз не істедіңіз?
>
> Anonymous

> Әйгілі теннисші Мартина Навратилова жас қарсыласынан жеңілгеннен кейін, «бар күшімді салып ойнауға тәуекел етпедім... Себебі бар күшімді салып ойнағанда жеңілуім спорттағы мансабымның аяқталғанын білдіреді.
>
> Frankel & Snyder, 1987

Стивен Берглас пен Эдвард Джонс (1978) бұл іштей тартынуды (өзіне-өзі кедергі жасауды) зерттеумен дәлелдеді. «Дәрі мен интеллектуалды әрекетке» байланысты бір эксперимент жарияланды. Өзіңізді Дьюк университетінің экспериментіне қатысушысымын деп ойлаңыз. Сіз қабілет туралы кейбір күрделі сұрақтардың жауаптарын білесіз, сосын сізге: «Сіздің бүгінгі жауабыңыз жақсырақ нәтижелердің бірі болды!» – дейді. Сіз бақыттан басы-

Өзін-өзі басқару – біреудің әлеуметтік жағдайда өзін таныстыру тәсілдерінен икемделу және біреудің ойынан шығатындай жақсы әсер қалдыру үшін әрекет ету.

ңыз айналғандай боласыз, ал сізге тестілеуді жалғастырудан бұрын екі «дәрінің бірін» таңдауды ұсынады. Олардың біреуі ақыл-ой әрекетін белсендіреді, ал екіншісі оны тежейді. Сіз қайсысын таңдайсыз? Көпшілік студенттер тежейтін дәріні таңдады, демек, олар сұрақтарға айтарлықтай дұрыс жауап бермесе, олардың оны түсіндіретін дәлелді себебі дайын болады.

Зерттеушілер адамдардың іштей өзіне кедергі келтіруінің басқа да тәсілдерін дәлелдеді. Сәтсіздіктен қауіптене отырып, адамдар:

- маңызды жарыс алдында дағдылану қарқынын азайтады (Rhodewalt et al., 1984);
- өз қарсыластарына басымдық береді (Shepperd & Arkin, 1991);
- қол жетпейтін жетістікке жетемін деп әуре болмау үшін дереу тапсырманы нашар орындай бастайды (Baumgardner & Brownlee, 1987);
- беріліп жұмыс істеуді талап ететін, күрделі тапсырманы орындауға бар күш-жігерін салмайды (Hormuth, 1986; Pyszczynski & Greenberg, 1987; Riggs, 1992; Turner & Pratkanis, 1993).

Өзін-өзі бақылау сезімі – өзіңізді әлеуметтік жағдайда жайлы сезінуге және өз жұмысыңызды нәтижелі болуға бағыттау.

ӘСЕРДІ БАСҚАРУ

Өзгенің мен туралы пікіріне ықпал ету, өзімізге қызмет жасауға бейімделу, жалған сыпайылық пен іштей тартыну өз имиджіміз туралы алаңдаудың қаншалықты терең екенін анықтады. Біз өзіміз жасайтын ықпалды әртүрлі дәрежеде үнемі басқарамыз. Егер айналадағыларға өте күшті әсер еткіміз, оларды қорқытқымыз немесе дәрменсіз болып көрінгіміз келсе, біз көрермендер алдында ойнайтын әлеуметтік жан болғанымыз. Әлеуметтік мойындалуға адамзаттың ұмтылысы үлкен, ол адамның темекі шегуіне, ішімдік ішуіне, жыныстық қатынасқа ойланбай түсуіне немесе есірткі мен ішімдікті пайдалану арқылы өзіне қауіп төндіруіне түрткі болуы мүмкін (Rawn & Vohs, 2011).

Өзін таныстыру шеберлігі өзі жайлы үлкен, шағын аудиторияларда жағымды әсер қалдыру ниетін білдіреді. Өзін жақсы таныстыру немесе өзінің ойындағыдай әсер қалдыру үшін біз басқаларға ықпал етуді басқарумен жұмыс істейміз. Өзін-өзі бағалауымызды нығайтуда және өз имиджімізді қалыптастыруда біз өзімізді кешіреміз, ақталамыз немесе басқалардан кешірім өтінеміз (Schlenker & Weigold, 1992). Тек өзімізді-өзіміз құрметтеуді сақтап қалу үшін және бізді басқалардың құптамауына кедергі келтірмеу керек екеніне сөзсіз сенімді болуымыз керек (Anderson et al., 2006). Зерттеулердің бірінде студенттерге «өздерінің ұнамды келбетін көрсету керектігі» айтылды. Зерттеу нәтижесінде өзін таныстыру талап етілмегендерге қарағанда жаңа ғана бір нәрсені білген немесе әлі өзін таныстыру талаптарын білмейтін адамдар, шынында, көбірек негативті әсер қалдырды (Human et al., 2012). Әлеуметтік өзара әрекет – бұл аса жақсы көрінбейтін кезде жақсы көрінудің тиянақты балансы. Бұл әсіресе басқалардың көңіліне тиетін әрекетті болдырмау үшін қарапайымдылық «сөзсіз стратегия» болатын ұжымдық мәдениеттерге тән. Құқық бұзу қаупі болмаған жағдайда жапондық қатысушылар, американдықтар сияқты, өзіндік біліктілік пен тиімділікті күшейтеді (Yamagishi et al., 2012).

Қазіргі селфи заманында өзін таныстыру қиынға соғуы мүмкін



Өзін таныстыру белгілі жағдаяттарда саналы түрде күш-жігер салмай-ақ жақсы өтеді. Таныс емес жағдаяттарда, мысалы, кештерде, адамдар бар жерде әсер қалдыру қажет болғанда немесе өзге адамдармен әңгімелескенде біз қандай әсер қалдыру қажет екенін жазбай білеміз, бізді жақсы білетін достар арасындағыдай емес, өзімізді сыпайы ұстаймыз (Leary et al., 1994; Tice et al., 1995). Біз суретке түсуге дайындалғанда айна алдында бет-жүзімізді түрлі кейіпке түсіреміз. Біз тіпті өзімізді таныстыруға бар күш-жігерімізді жұмсасақ және бұл көбінесе тиімді болса да, мысалы, шаршататын эксперименттік тапсырмаларға азырақ шыдамдылық таныту немесе бет әлпетіміздегі эмоцияны жасыру қиынырақ болса да, өзімізді белсене таныстырамыз (Vohs et al., 2005). Көтеріңкі көңіл күй – өзін таныстырудың қолайлы әдісі. «Өзінің жарасымды келбетін көрсетуге» күш салғаннан кейін адам-

дар өзі ойлағанға қарағанда, едәуір жақсы сезімде болады және жігітіне немесе қызына жағымды әсер қалдыру үшін ойын жинақтайды. Элизабет Данн және оның әріптестері (2008) «түн мезгілі» ұзақ уақыт бірге жүрген жұптарға қызмет етеді, өйткені олар көңіл күйді жақсартуға, өзін белсенді таныстыруға ынталандырады деп тұжырымдайды.

Facebook секілді әлеуметтік желілер өзін таныстыру үшін жаңа да қарқынды технологиялармен қамтамасыз етеді. Олар «стероид әсерді басқару секілді», – дейді коммуникация саласының профессоры Джозеф Вальтер, (Rosenbloom, 2008). Facebook-ті пайдаланушылар өз профиліндегі қандай бейнелер, әрекеттер мен қызықты оқиғалар тартымды әсер қалдыратыны жайлы шешім қабылдауға тиянақты, мұқият, аса ыждағаттықпен қарайды. Онлайн арқылы өзін таныстырудың тиімді жақтары бар: өзінің профилін Facebook-те редакциялайтын адамдар өзін өте жоғары бағалайды (Gentile et al., 2012; Gonzales & Hancock, 2011). Өзімшілдік белгілері өте жоғары адамдардың Facebook-те бағы жанатыны, көбірек достар табуы және өзіне өте сүйкімді суреттерді таңдауда табысты болатынын ескерсек, адамдардың әлеуметтік желілер сайтында мәртебе мен тартымдылық жайлы алаңдауы таңғаларлық емес (Buffardi & Campbell, 2008).



Бүгін қандай бетперде кисем екен, ә...

Денсаулыққа қауіп төндіретін күн сәулесі радиациясы әжім мен обыр аурын туғызатынына қарамастан, адамдар күнге күйеді; тазалық сақтамай, пирсинг пен татуировка жасайды; тойып отырса да, тамақ ішеді; досын тыңдамастан, темекі шегуді, ішуді және есірткі қолдануды бастайды (Leary et al., 1994). Адамдардың өздерін-өздері сипаттауын мұқият зерттеген мамандардың айтуынша, олар көрермені көп аудиторияларда сыпайылық танытатынына да таңғалуға болмайды (Arkin et al., 1980; Riess et al., 1981; Weary et al., 1982). Профессор Смит өз жұмысының маңыздылығын студенттерге таныстыруға қарағанда, кәсіби маман әріптестеріне ұсынғанда аса сыпайылық танытады, өйткені олардың білім қорының кеңірек екенін ескереді.

Кейбір адамдар үшін өзін сапалы түрде таныстыру – өмір салты. Олар үнемі өз мінез-құлқын қадағалайды және соған басқалардың назар аударғанын байқайды, сосын жұртқа ұнамды әсер қалдыру үшін өзінің әлеуметтік мінез-құлқын түзейді. Өзін-өзі бақылау шкаласы бойынша жоғары ұпай жинайтын адамдар (мысалы, «мені айналадағылар қалай көргісі келсе, сондай көрінуге бейіммін» деген оймен келісетіндер) әлеуметтік хамелеон тәрізді әрекет етеді. Олар өзінің мінез-құлқын сыртқы жағдайларға сәйкес «бейімдейді» (Gangestad & Snyder, 2000; Snyder, 1987). Мұндай адамдар өзінің мінез-құлқын жағдайға бейімдей отырып, шын мәнінде, өздеріне тән емес қарым-қатынасты көрсетуге өте бейім, іс жүзінде өзінің шынайы әрекеті мен қарым-қатынасын (білдірмейді) көрсетпейді (Zanna & Olson, 1982). Марк Лири (2004) атап көрсеткендей, олардың өзінің табиғи жаратылысы мен өздерін басқаларға көрсетуінің арасында көп жағдайда айырмашылық болады. Әлеуметтік



Топтың ерекше белгілері. Азия елдерінде өзін таныстыру шектеледі. Балалар өздерін өз тобының сипаты арқылы анықтауды үйренеді

хамелеондар сияқты, өзін-өзі қатаң бақылайтын адамдар сондай-ақ басқалармен қарым-қатынас жасауға аса мүдделі емес, олар өзінің некесіне риза емес сияқты көрінеді (Leone & Hawkins, 2006). Екінші жағынан, өзін-өзі бақылау сезімі жоғары адамдар көбінесе онлайн арқылы байланыс жасайды. Мысалы, олар Facebook-те көбірек жарияланады және достарынан көбірек «лайк» алады (Hall & Pennington, 2013).

Қоғамдық пікір ылғи да оған селқос қарайтындарға қарағанда, одан сөзсіз қорқатындарға аса озбырлық көрсетеді.

Bertrand Russell, The Conquest of Happiness, 1930

Өзін-өзі бақылау сезімі тым төмен адамдар айналадағылардың олар жайлы не ойлайтынына қам жемейді. Олар күнделікті іс-әрекетте өздерінің ішкі сезімін басшылыққа алады, яғни өздері қалай шешсе және қалай ойласа – солай сөйлейді және әрекет етеді (McCann & Hancock, 1983). Мысалы, егер олардан гейжұптар жайлы өздерінің көзқарастарын білдіруді өтінетін болсақ, олардан аудиторияның не естігісі келетініне, олардың өздеріне деген қарым-қатынасына қарамастан, не ойлайтынын ашық айтады (Klein et al., 2004). Сіз көз алдыңызға өзін-өзі бақылау сезімі тым төмен біреудің селқос, дөрекі болуын, ал өзін-өзі бақылау сезімінің шектен тыс жоғары адамды айлакерге лайықты әділетсіз мінез-құлыққа алып келетінін елестете аласыз. Біздің көпшілігіміз шамамен осы екі шектеудің арасында боламыз.

Ұнамды пікір қалыптастыру үшін өзін таныстыру тәсілі – бұл табиғи, адамдарға тән әрекет. Адамдар басқалардың өздерін қабілетті, сыпайы және әділетті деп қабылдауын ұнатады (Carlston Shower, 1983). Көптеген әлеуметтік жағдайларда сыпайылық, қарапайымдық жақсы әсер қалдырады, ал мақтаншақтық, айлакерлік нашар пікір қалыптастырады, яғни жалған сыпайылық феномені: әдетте біз өзіміздің сезінуімізге қарағанда өзін-өзі бақылауды іс жүзінде тым төмен көрсетеміз (Miller & Schlenker, 1985). Алайда егер біз, шынында, бір жақсы нәрсе жасасақ және бұл барлығына «Ойлап қарай көр! Айтатын дәнеңе де жоқ» дегенге ұқсас жалған иландыру жасандылықты мойындауды көрсету болып қабылдануы мүмкін. Жақсы пікір қалыптастыру, сені құзыретті, сонымен бірге сыпайы деп тану үшін де белгілі бір әлеуметтік дағдылар болуы қажет.

ҚОРЫТЫНДЫ Адамдардың өзін таныстыру шеберлігі

- Біз әлеуметтік жан ретінде өз сөзіміз бен әрекетімізді айналамызға сәйкестендіру үшін бейімдейміз. Өз әрекетімізді түрлі дәрежеге дейін байқаймыз және оны қоршаған ортада өзіміз қалайтын пікір қалыптастыру үшін реттейміз.
- Адамдар сәтсіздіктерін дәлелді себептермен ақтау арқылы кесірлі мінез-құлықпен кейде өздеріне-өздері кедергі жасайды.
- Өзін таныстыру біздің сырт көзге (басқа адамдарға) және ішкі (өзімізге) ортаға жақсы пікір қалыптастыруды қалауымыздан туындайды. Сыртқы ортаға қатысты өзін-өзі бақылау шкаласы тым жоғары адамдар мінез-құлқын әрбір жағдайға сәйкес бейімдейді, ал өзін-өзі бақылау сезімі тым төмен адамдар сезімталдық көрсетпейді, әлеуметтік бейімделуге көп мән бермейді.

«ӨЗІН-ӨЗІ БАҚЫЛАУ» ДЕГЕН НЕ?

«Мен» ұғымын өз әрекетіңізді бақылау арқылы түсіну

Рой Баумейстер мен оның әріптестерінің пікірінше, «Меннің» әрекетке қабілеттілігі шексіз емес (1998, 2000; Baumeister & Tierney, 2011; Muraven et al., 1998). Мынадай мысалдарды қарастырайық:

- Мысалы, адамдар өзін шоколадтың орнына шалғам жеуге мәжбүрлеу арқылы немесе тыйым салынған ой-пікірді тежеу арқылы, ақырында, шешуі қиын сөзжұмбақты шешуден жылдам бас тарту арқылы өзін-өзі бақылауға деген қабілетін көрсетеді.
- Ауыр фильмді көргенде өзінің эмоциясын бақылауға ұмтылатын адамдар физикалық төзімділігінің төмен екенін көрсетеді. Мысалы, олар қол күрестіргенде, көп ұзамай жібере салады. Олар сондай-ақ аса агрессиялы, өз серіктестерімен күресе алатын секілді көрінеді (DeWall et al., 2007; Finkel & Campbell, 2001).

- Сондай-ақ өмірде басқа жағдайларда өзін-өзі бақылауда табандылық танытатын адамдар өзінің сексуалдық ойлары мен мінез-құлықтарына еркіндік беретін болады. Олардан өз серіктестеріне жақындығын білдіруді өтінгенде, ерік-жігері төмен адамдар көбінесе өз серіктестерін құмарлықпен сүйеді және тіпті киімдерін сол жерде лабораторияда шешіп тастайды. (Gailliot & Baumeister, 2007).
- Израиль сотында шартты мерзімінен бұрын босауға байланысты 1112 жағдай бойынша өткізілген зерттеулерде босатудан бас тарту және тұтқындарды түрмеге жабу сияқты әдеттегі шешіммен салыстырғанда, соттар тұтқындарды шартты мерзімінен бұрын босатуды тікелей түскі ас алдында және күн соңында жариялауды онша құптамайды. Тұтқындар аш және шаршағандықтан, шығып кетуге қажетті ерік-жігерлері азаяды (Danziger et al., 2011). Шартты мерзімінен бұрын босатылу жөніндегі бұйрықты тыңдау уақыты таңертеңгі 09:00 немесе түскі 13:00 сағатта сәті түскен тұтқындар өздерін әлдеқайда жігерлі сезінген.



Өзін-өзі бақылауды толық жоғалту

- Өзін-өзі бақылау тек ақыл-ой қуатын ғана емес, сонымен қатар физикалық күш-қуатты да талап етеді. Бір экспериментте қант қосылған тәтті лимонад ішкен студенттер (лимонадтың орнына жасанды тәтті пайдаланылған) өз импульсін жақсы бақылай алды. Сонымен қатар кері көрсеткіш те ақиқат болды: Қатаң назар аударуды талап ететін тапсырманы орындайтын студенттердің бақылау тобына қарағанда қандағы қант мөлшері тым төмен болды (Gailliot et al., 2007). Басқаша айтқанда, аш кезде серіктесіңізбен күресуге немесе шоколадты бәліш жеуге тырыспаңыз. Сондықтан да десерт астың соңында беріледі: егер бұл тамақтың басында берілсе, бәліштен түк қалмас еді.

Қатаң бақылау біздің ерік-жігеріміздің шектеулі қорын азайтады. Рой Баумейстер мен Джулия Экслайнның пікірінше (2000), өзін-өзі бақылау бұлшық ет сияқты «жұмыс істейді», іс-қимылдан екеуі де әлсірейді, шектен тыс жүктемеден «шаршайды», ал демалыс сергітеді, қалпына келтіреді, сауықтырады, ал жаттығу күшейтеді (Muraven et al, 1999). Колледж студенттері кезекті экспериментте өзін-өзі бақылауды жоспарлауға негізделген оқу бағдарламасын, сабақтың оқу кестесін құру және күнделік жазу сияқты дағдыларын зерттеді. Бұл студенттердің осы дағдыларды зерттемеген бақылау тобына қарағанда сабақ оқуға көп уақыт жұмсағанын анықтады. Алайда басқа бір әрекетте өзін-өзі бақылауды арттырудан пайда табуды қалай жоспарлау керек екенін білген студенттер темекі шегуге немесе ішімдік ішуге онша құлықты емес, кір ыдыстар мен киім-кешектерді аз шашатын болып шықты. Сонымен қатар олар көбінесе денсаулыққа пайдалы ас ішеді. Басқаша айтқанда, бір әрекетте өзін-өзі бақылау тәжірибесі олардың, жалпы алғанда, өзін-өзі бақылауын жақсартты (Oaten & Cheng, 2006a, b). Сондықтан егер сіз өзіңіздің ерік, күш-жігеріңізді нығайтқыңыз келсе, жаңа жылға өз мойныңызға алар міндеттеріңізді жыл бойына созбай, бірден қаңтар айында шешіп алыңыз. Зерттеулер көрсеткендей, ең жақсы стратегия – бір саладан бастау, ал сосын өзіңіздің күшейтілген өзін-өзі бақылауыңыздың жаңа жақсартылған өміріңізге енуіне мүмкіндік беріңіз. Рой Баумейстер мен Джон Тирни өздерінің «Ерік-жігер күші» кітабында: «Өз өміріңіздегі күйзелісті азайтудың тәсілі – міншілдікті тоқтату», – деп жазады (2011, p. 238).

ҚОРЫТЫНДЫ «Өзін-өзі бақылау» деген не?

- Өзін-өзі бақылау дегеніміз бұлшық ет секілді: көп қолданған жағдайда шаршайды. Білікқұмарлыққа қуат керек.
- Егер өзін-өзі бақылауды көбірек қолданса, күшейе түседі. Өзін-өзі бақылау бір жағынан түзесе, екінші жағынан ерік күшінің азаюына әкеледі екен.

ПОСТСКРИПТУМ:
екі ақиқат – менмендік қауіп және позитивті ойлау құдіреті

Бұл тарау есте қалатын екі ақиқатты, яғни жеке тиімділік ақиқаты мен өзіне-өзі қызмет етуге бейімділік ақиқатын ұсынады. Жеке тиімділікке қатысты ақиқат бізді жаман жағдайларға мойынсұнбауға жұмылдырады. Біз алғашқы сәтсіздіктерге қарамастан, өз сенімсіздігіміздің салдарынан уайымға аса берілмей, алған бетімізден қайтпай, күш салуымыз қажет. Өзін-өзі бағалауға бейімделуді де дәл осылай қалыптастыруға болады. Өзіміздің позитивті мүмкіндіктерімізге сенетін болсақ, күйзеліске душар болу немесе қауіп-қатер төну ықтималдығы азаяды.

Демек, позитивті ойлау және оған ұмтылу маңызды, алайда біздің мақсатымыз иллюзиялық болатын немесе өзімшілдігімізбен басқаларды өзімізден жат ететіндей соншалықты сенімді болмауымыз керек. Егер позитивті ойлауға барлығы да абсолютті бағынышты болса, демек, сәтсіз неке, кедейлік немесе күйзеліс – өзіміздің жеке кінәміз. Бұл – ұят! Біз барынша талпынсақ, анағұрлым тәртіпті және жинақы болар едік! Бұл көзқарас жағымсыз қасиеттер жақсы адамдарда да болуы мүмкін дегенді білдірмейді. Өмірдің үлкен жетістіктерімен қатар, оның үлкен сәтсіздіктері де ең жоғары үміттерден туындайды.

Бұл екі ақиқат – жеке біліктілік пен тиімділік – Паскальдың осыдан 300 жыл бұрын үйретіп кеткен қағидасын есімізге салады: «Жалғыз ақиқат ешқашан жеткіліксіз, өйткені әлем күрделі, өзін толықтыратын кез келген ақиқаттан ажыратылған ақиқат – жарты ақиқат».

DU

Әлеуметтік сенімдер мен пайымдар

3 ТАРАУ



Партиялық күрестің қызықты жақтары бар. Осы ретте АҚШ саясатын қарастырып көрелік:

- Президент демократтар өкілінен сайланса, демократтар «президент газдың қымбаттауына қарсы тұруға шарасыз» дейді. Президент республикашылдар қатарынан сайланса, олар да тура осылай дер еді. Ал президент оппозициялық партиядан болса, жоғарыда аталған екі партия да президент газ бағасына ықпал ете алады деп ойлайды (Vedantam, 2012).
- Саяси либералдардың 48%-ы «американдықтар біржынысты некені қолдайды» деп санаса, консерваторлардың тек 16%-ы «бұл – көпшілік пікірі» деп есептейді (Gallup, 2013).
- АҚШ президенттігіне бұрын-соңды болған сайлаулардың 58%-ында ұзын бойлы кандидаттар жеңген. Президенттердің қатардағы адамдардан бойы ұзындау келеді (Murray & Schmitz, 2011; Stulp et al., 2013). Орта есеппен алғанда, компания директорларының бойы қатардағы адамдардан үш дюймге биігірек болады. Біз бет-келбетті көшбасшыға ұқсайтындарды, ол көшбасшы болмаса да, көшбасшы санаймыз.

Белгілі бір саясаткерді жеке тұрғыдан ұнату-ұнатпау сияқты уәжді пайымдаулар біздің дәлелдерді түсіндіруіміз бен шындықты көруімізге қатты әсер етуі мүмкін.

Белгілі бір партияның жақтасы болу – қабылдауымызға әсер етеді, қабылдау солай болған соң белгілі бір партияға бүйрегіміз бұрып тұрады. Көне қытай мақалында айтылғандай:

Адамның әлеуметтік әлемді саналы және бейсаналы бағалауы

Әлеуметтік әлемді қалай қабылдаймыз?

Әлеуметтік әлемді қалай түсіндіреміз?

Әлеуметтік ой-сенімдеріміздің маңызы

Әлеуметтік пікірлер мен пайымдар туралы қорытынды сөз

Постскриптум: иллюзиялық ой туралы пікір

«Біз көрген нәрсенің үштен екісі – көздің артында». Барша әлемдегі саяси қабылдауларда қайталанатын осы тәріздес сан түрлі жағдайлар әлеуметтік сенімдер мен пайымдар қалай қалыптасатынын көрсетеді:

- біз шешіміміз және көңіл күйімізді көрсететін имплицитті ережелерге негізделген оқиғаларға төрелік айтамыз;
- оқиғаларды өз болжамдарымыздың сүзгісінен өткізу арқылы қабылдаймыз және еске түсіреміз;
- оқиғаларды кейде жағдайға, кейде адамға байланыстыра отырып түсіндіреміз;
- белгілі бір оқиғаларды күтеміз, кейде соның шындыққа айналуына себепкер боламыз.

Бұл тарауда әлеуметтік әлемді қалай бағалайтынымызды, түсінетінімізді, түсіндіретініміздің және біздің болжамдарымыздың не себепті маңызды екенін қарастырамыз.

АДАМНЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК ӘЛЕМДІ САНАЛЫ ЖӘНЕ БЕЙСАНАЛЫ БАҒАЛАУЫ

Пайымдарымыздың саналы және бейсаналы жүйеге қалай әсер ететінін түсіну

1-жүйе – интуитивті, автоматты, бейсаналы және жылдам ойлау тәсілі.

2-жүйе – мақсатты, бақыланатын, саналы ойлау және ойлаудың баяу тәсілі.

Нобель сыйлығының лауреаты Даниел Канеман «Тез және жай ойлау» (Thinking, Fast and Slow) деген еңбегінде адамда екі ми жүйесі бар екенін айтады (2011). 1-жүйе автоматты түрде және еркімізден тыс жұмыс істейді; ол кейде «ішкі түйсік» немесе «интуиция» деп аталады; ал 2-жүйе саналы назарымызды және күш-жігерімізді қажет етеді. Соңғы жүргізілген зерттеу нәтижесі 1-жүйенің іс-әрекеттерімізге көп әсер ететінін анықтады.

PRIMING / АССОЦИАЦИЯЛАРДЫҢ ОЯНУЫ

Әдейі байқамаған нәрселердің өзі жағдаяттарды еске түсіру мен талдауға әсер етеді. Құлағыңызға құлаққап киіп алып, құрамында екі мағыналы сөз бар *We stood by the bank* (ағылшын тілінде «bank» сөзі екі мағына береді: 1) банк; 2) өзен жағасы) деген сөйлемнің мазмұнына ден қойдым деп есептеңіз. Тиісті сөз бір мезгілде сіздің екінші құлағыңызға жеткенде, сіз оны саналы түрде естімейсіз. Соған қарамастан, естілмеген сөз сіздің сөйлемді түсінуіңізге көмектеседі, яғни «ішкі түйсікті оятады» (ағылш. *to prime*) (Baars & McGovern, 1994).

Ішкі түйсік – жадта сақталып тұрған ассоциацияларды белсендіру.

Біздің есте сақтау жүйеміз – ассоциациялардың желісі, ал прайминг – белгілі бір ассоциацияларды ояту немесе белсенді ету. Эксперименттер көрсеткендей, белгілі бір ой-түйсікті жандандыру, ол туралы хабарсыз болсаңыз да, басқа ойға, тіпті іс-әрекетке ықпал етуі мүмкін (Herring et al., 2013). Джон Барг праймдарды тек сарай қызметшілері ғана ести алатын қоңырауларға ұқсатады. Көптеген зерттеулерде стимулдар бейсана ұсынылса да, прайминг әсерінен ассоциациялардың белсенуі туындайды. Көзден кеткен көңілден мүлде кетіп қалмауы мүмкін. Электр тогының әсері онша сезілетіндей болмаса да, оның соңғы соққысы сезімталдықты үдетуі мүмкін. Кенеттен естілген «нан» сөзі осыған байланысты «май» деген сөзді еске түсіреді, алайда «май» деген сөзбен «құты» немесе «шөлмек» мағынасын беретін сөзді туындату мүмкін емес (Epley et al., 1999; Merikle 2001). Осы жағдайлардың бәрінде көзге көрінбей тұрған бейне немесе сол мезетте естімеген сөз кейінірек туындайтын жағдаят үшін жауап бола алады. Тағы бір экспериментте алма немесе апельсин шырыны деген сөз жазылған плакаттан гөрі, сыра мен арақ плакаттары бар бөлмеде отыру студенттердің таңдауына сай келген (Cox et al., 2014). «Секс», «тер», «қатты» және «төсек» сынды сөздермен кезіккен неміс студенттері гендерлік-стереотипті түрде әрекет еткен (Hundhammer & Mussweiler, 2012). Өздерінің әдейі ықпалға түсіп жатқанынан хабарсыз болса да, алкоголь мен секстi бұлай еске түсіру студенттерді алкоголь мен секске сәйкес мінез-құлық көрсетуге итермеледі.

Байқалмайтын, көзге көрінбейтін жағдайлар ойымыз бен ісімізге білдірмей енеді. Роб Холланд пен әріптестері (2005) тазарту құралдарының жұпар иісіне үйренген голланд студенттерінің тазалыққа қатысты сөздерді жылдам тапқанын байқаған. Күнделікті іс-әрекеттерін баяндау барысында олар тазалау әрекетіне қатысты сөздерді жиі пайдаланып, үгілмелі тоқаш жегенде өз үстелдерін әдеттегіден тазарақ ұстаған. Голландиялық психо-

логтердің басқа бір тобы тазартуға арналған өнімдердің иісі аңқыған ортада жүрген адамдар төңірегін таза ұстауға тырысатынын анықтады (de Lange et al., 2012).

Бір лабораториялық экспериментте балық иісі адамдарда бір-біріне күмән тудырып, бірлесіп жұмыс істеуге кедергі болғаны байқалған (Lee & Schwarz, 2012). Осындай әсерде болған адамдардың барлығы иістің әсері бар екенінен хабарсыз болған.

«Күнделікті өмірде прайминг эксперименттерге ұқсас жайлар болады», – дейді Джон Барг (2006). Олар мыналар:



Прайм-тайм. Қорқынышты кино көргеннен кейін үйдегі сықырлаған дыбыстар бөтен біреу жүргендей үрей тудырады. Жылы сусын ішіп, жұмсақ доп ұстағанда басқа адам жүрек жылуы мол әрі мейірімді жан болып көрінуі мүмкін (немесе керісінше)

- Үйде жалғыз отырып, қорқынышты кино көргенде ошақтан шыққан дыбыстарды өзіміз де байқамай, үйде бөтен біреу жүр деп қорқатын кездер болады. Бірде мен [JT] «Аруақ-тур» деген тақырыптағы экскурсияға барып келіп, қонақ-үйге оралғанда бөлмемнен бұрын байқамаған үрейлі көлеңке көрдім. Көлеңкені тексере келгенде, ол – аруақ емес, бұрышқа қисық қойылған үстелдің аяғы болып шықты.
- Көңіл күйдің торығуы жағымсыз ассоциациялар тудырады. Бірақ адам жақсы көңіл күйде болса, кенет оған өткені – тамаша, болашағы қазіргіден де жарқын болып көрінеді.
- Көптеген психолог-студенттер психологиялық күйзелістер туралы оқығанда, олардың алаңдаушылығы мен мазасыз көңіл күйлерінің интерпретациясы туындаған. Медицина факультетінің студенттері аурудың белгілері туралы оқығанда өздерінің безгек болғаны, ыстығының көтерілгені немесе бас ауруы туралы естеліктерін еске түсіреді.

Жүзеге асқан таным/өзгерген таным – дене сезімталдығының когнитивті басымдықтар мен әлеуметтік пайымдарға өзара әсері.

Сырттан енгізілген идеялар мен бейнелердің түсініктерімізді оятуы – осы кітаптың басты тақырыптарының бірі. Әлеуметтік ақпаратты өңдеудің басым бөлігі автоматты түрде орындалады. Ол еріктен тыс, көзге көрінбей, өзімізге білінбей, 1-жүйеге сүйене отырып, жүзеге асады. Джон Барг пен Таня Чартран (1999) мұны былай түсіндіреді: «Адамның күнделікті тіршілігінің көп бөлігі өзінің саналы ниеттерімен, таңдауларымен ғана емес, қоршаған орта ерекшеліктері, санадан және басқарудан тыс жұмыс істейтін психикалық процестермен анықталады».

Тіпті физикалық сезімдеріміз де танымымыз бен әлеуметтік шешімдеріміздің арқасында өзгереді және керісінше болуы да мүмкін:

- Бізді біреу суық қабақпен қарсы алса немесе түнеріп отырса, ол отырған бөлмені суық екен дейміз. Ал жылы шырайлы адам отырған жер жылы болып көрінеді. (Szymkow et al., 2013; Zhong & Leonardelli, 2008). Мұздатқыштан мұз қалта алған адам сол қалтаны 98 градусқа жылытып ұстаған адамдай емес, өзін жайсыз сезінеді (Bargh & Shalev, 2012). Жалғыз отырып тамақ ішкен адам бөлмені салқын дейді, ал көппен бірге тамақ ішкен адамға ол бөлме ондай салқын болып көрінбейді (Lee et al., 2014). Әлеуметтік ортадан оқшауланған жан шын мәнінде суықты сезінгендей болады, ал суықтық әлеуметтік оқшаулық сияқты сезіледі.
- Қатты үрленген шар ұстаған адамнан гөрі жұмсақ шар ұстаған адам демократтан гөрі республикашылдың пікіріндей пікір айтады және ол тарих ғылымынан гөрі физикаға көбірек бейім болуы мүмкін (Slepian et al., 2012).
- Дүкенде арба сүйретіп емес, себет ұстап сауда жасайтындар денсаулыққа зиян келтіретін кәмпит тәрізді тәтті-дәмді тамақ сатып алуға үш есе артық бейім екен. Себет ұстағанда өзіміз қалаған затты алардағыдай, іс-қимыл жасайтын көрінеміз (Van Den Bergh et al., 2011).
- Тербелмелі креслода отырған адамдар басқа жұптардың қарым-қатынасын тұрақсыз деп бағалайды (Kille and et al., 2013).

Түйін: Біздің әлеуметтік танымымыз өз қызметін орындайды. Денеміздің сезінулерін өңдейтін ми жүйелері әлеуметтік ойлауымызды өңдейтін ми жүйелерімен тікелей байланысты.

ИНТУИТИВТІ ПАЙЫМДАР

Бір нәрсені дәйек-талдаусыз бірден білуге интуициямыз қаншалықты қабілетті? «Интуициялық менеджментті» жақтаушылардың пікірінше, біз өз интуицияларымызды

1-жүйеге бағыттауымыз қажет. «Біреулерге төрелік айтарда мидың оң жақ бөлігінің логикасыз ақылына сүйену керек» деген пікір бар. Жұмысқа қабылдауда, жұмыстан шығаруда, инвестиция құюда ішкі түйсігіңе иек артуың қажет. Бір нәрсеге төрелік жасауда ішкі күшке сену керек.

Интуицияны жақтаушылар «қажетті ақпарат сана талдауынан тыс әрі тез дайын болады» дейді, сол рас па? Ал скептиктердің «интуиция – менікі, дұрыс болсын, бұрыс болсын, білетінім – өзімдікінің дұрыс екені» деген тұжырымына қалай қарайсыз?

Прайминг тақырыбындағы зерттеулер мінез-құлқымыздың басым бөлігін бейсана басқарады дегенді меңзейді. Бағдаршамның қызылы жанғанда ойланбастан тежегішті басамыз. Шынында да, «кез келген нәрсені (мысалы, автокөлік жүргізу, кездесу, билеу) істей білу үшін тиімсіз әрекеттерден (баяулық, қайталау, көп күш жұмсау) арылу қажет, әйтпесе кейін әрекетсіздік басым түсуі мүмкін» (Neil Macrae, Lucy Johnston, 1998).

ИНТУИЦИЯ КҮШІ

XVII ғасырда өмір сүрген философ-математик Блез Паскаль: «Жүректің өз уәжі, себебі мен дәлелі бар, ақыл мен ойдың олардан хабары жоқ», – деп жазған. Үш ғасыр өткеннен кейін ғалымдар Паскальдың айтқанын дұрыс деп таныды. Біздің біліміміз неден хабардар екенімізбен шектеліп қана қоймайды, біз өзіміздің білетінімізден де көп білеміз. Ақпараттың бейсаналы өңделуін зерттеу барысында ақыл-ойымызда не болып жатқанын білу мүмкіндігіміз шектеулі екенін түсіндік (Bargh et al., 2012; Banaji & Greenwald, 2013; Strack & Deutsch, 2004). Біз кейде бір нәрсе туралы әдейі, саналы түрде (2-жүйе), ал көбінесе автоматты түрде ойлаймыз (1-жүйе).

Автоматты түрде ойлау – имплицитті түрде аңдаусыз, еріктен тыс ойлау; «интуиция» дегенге сәйкес келеді. сондай-ақ 1-жүйе деп те аталады.

Бақылаулы ойлау – эксплицитті түрде әдейі, саналы ойлау; сондай-ақ 2-жүйе ретінде белгілі.

Автоматты түрде ойлау «экранның ар жағында», «кадрдан тыс», «көзге көрінбей» іске асады, оған ақыл бара алмайды. Автоматты түрде ойлауға негізделген мысалдар мынадай:

- Схемалар – санадағы дайын үлгілер – тәжірибемізді қабылдау мен интерпретациялауды автоматты түрде, интуиция арқылы басқарады. Біреу діни секталар немесе секс туралы сөз етсе, біз оны әлгі сөз анық айтылды ма, жоқ па, бұған қарамастан, автоматты түрде интерпретациялаймыз.
- Эмоциялық реакциялар бірден, өте тез пайда болады, көп жағдайда ойлануға уақытымыз болмайды. Ми болып жатқан іске араласам дегенше, реттеуші нейрондар көз немесе тіл арқылы ақпаратты мидың сенсорлы тақтасы ретінде қызмет ететін гипоталамусқа жеткізіп, одан әрі эмоцияларды бақылау орталығы – бадамша денеге апарады (LeDoux, 2002, 2014).
- Антипатия немесе қорқыныш сынды қарапайым эмоциялар талдауды қажет етпейді. Ормандағы бұта түбінен шыққан сыбдырдан ата-бабаларымыз әдетте интуицияға сүйеніп, сақ болған. Ата-бабаларымыздың қауіпті дыбысты қай жыртқыштың шығарғанын аңғарып, айыра алуы – олардың түйсік-сезімі, өздерін сақтап қалу, әрі қарай өмір сүре алу қасиеттері ұрпақтан-ұрпаққа ген арқылы берілген.
- Өмірлік тәжірибесі жеткілікті адам көптеген мәселені интуициямен шешеді. Фортепианода ойнаудан гольф-клубқа дейінгі көптеген дағдылар саналы түрдегі қатаң бақылау процесі сияқты болып басталып, бірте-бірте автоматтандырылған және интуитивті процеске айналады (Kruglanski & Gigerenzer, 2011). Шахматта жас ойыншы байқамаған комбинацияны гроссмейстер байқайды. Сол сияқты досымыз телефон шалғанда тұтқаны көтерген сәтте-ақ кім хабарласып тұрғанын тани кетеміз.
- Бейтаныс біреудің сәл ғана қасиетін көріп немесе фотосына 1–2 рет қарағаннан-ақ оның басқалармен қарым-қатынаста ашық немесе тұйық мінезді екенін табанда айта салуымыз мүмкін (Rule, 2014).

Фактілер, адам аттары мен өткен оқиғалар тәрізді кей нәрселерді 2-жүйені қолдану арқылы эксплицитті түрде еске түсіреміз. Дағдылар мен шартталған диспозиция сияқты, басқа нәрселерді 1-жүйемен байланыстырып, саналы түрде білмей, білеміз деп айтпай, имплицитті түрде ойымызға аламыз. Бұл – бәрімізге тән қасиет, әсіресе жаңа эксплицитті жад қалыптастыра алмайтындарға, миына зақым келгендерге тән. Бір науқас дәрігерін үнемі танымай қалатын. Дәрігер оған өзін күн сайын жаңадан таныстыруға мәжбүр болды. Бірде дәрігер қолын созып, науқастың алақанын қатты қысып қалды. Науқас ауырсынып секіріп түсті. Келесіде дәрігер қайтып келгенде, пациент оны тағы танымады. Бірақ имплицитті жады болғандықтан, дәрігердің қолын алмай қойды.

Соқырлық жағдайы да осы тәріздес. Инсульт немесе хирургиялық ота салдарынан адамның миындағы көруге жауап беретін бөлігі әлсізденіп, «соқыр дағы» пайда болады. Егер науқасқа көрсетілген таяқшалар осы «соқыр дағы» алабына түсетін болса, ол ештеңе көрмей отырмын дейді. Ал «Таяқшалар көлденең немесе тігінен көрсетілді ме?» деген сұраққа

дұрыс жауап бердіңіз ғой десе, олар таңғалады. Бұл адамдар да өз білімін төмен бағалайды. Осы ретте, құрылымда ақпаратты талдауда «кішігірім мишықтар» бар деген ойға келеміз. Өйткені ауыртатын қол алысуды «есте сақтап қалған» науқас тәрізді, бұл адамдар да білемін дегенінен көбірек біледі.

Осы ретте өзіңіздің адамдарды тану қабілетіңіз туралы ойланып көріңізші. Сіз фотосуретке қарап отырғанда, миыңыз суреттің түсіне, тереңдігіне, мәніне, қимылына, пішініне бір уақытта бірдей бөлек-бөлек талдау жасайды, соның нәтижесінде ғана оны толық көре аласыз. Миыңыз автоматты түрде ойланып, сақталған бейнелерді әлгі фотосуреттегі бейнемен салыстырады. Дайын болды! Сіз осы мезетте фотосуреттегі кісі әжеңіз екенін бірден аңғарасыз. Егер интуиция – логикалық талдауды қажет етпей білу болса, қабылдау – интуицияның жақсы жетілген түрі.

Сонымен, әдеттегі көптеген когнитивті процестер автоматты түрде интуиция арқылы бейсаналы жүзеге асып отырады екен. Автоматты түрде өңдеу ақыл-ойымызды үлкен корпорация сияқты әрекет еткізіп, өмір белестерінен өтуімізге көмектеседі. Бұл ретте корпорацияның бас директоры – бақылаулы санамыз, ол тек маңызды істермен немесе жаңашылдық енгізумен айналысады, ал бірден қимылдауды талап ететін әдеттегі істерді өзінің қол астындағылардың орындауына тапсырады. Ресурстарды бұлай бөліп үлестіру көптеген жағдайларда тез және тиімді әрекет етуге мүмкіндік береді.

Түйін: миымыз бізге қазір беріп тұрған ақпараттан анағұрлым көп біледі.

ИНТУИЦИЯНЫҢ ШЕКТЕУЛІ ШЕГІ

Автоматты, интуитивті ойлау «бізді қалай ақылды ете алатынын» көрдік (Gigerenzer, 2007, 2010). Соған қарамастан, Элизабет Лофтус және Марк Клингер (1992) интуицияның мықтылығына шүбә келтіретін когнитивті процесті зерттеуші өзге ғалымдар атынан сөз сөйледі. Олар «бейсана бұрын ойлағандай, соншалықты ақылды болмауы мүмкін екені, жалпы консенсусқа айналғаны» туралы хабарлады. Мәселен, «түпсанадағы стимуляциялар әлсіз, тез өтіп кететін сезім, тіпті саналы түсінік оятуға жететін реакция туындата алғанымен, түпсанадағы аудиожазбалар бейсана ақылымызды табысты істерге қайта бағдарлай алатынына» еш дәлел жоқ. Деректердің көбі олардың ондайға қабілетсіз екенін көрсетеді (Greenwald, 1992).

Әлеуметтік психологтер хайндсайтқа негізделген қателіктерге бейім пайымдарымызды зерттеп қана қоймай, біздің иллюзияға – көргенімізді бұрыс түсінуге, фантазияларға, қолдан жасалған ой-сенімдерге – қабілетті екенімізді де зерттеді. Майкл Газзанига (1992, 1998, 2008) ота жасалып, миы екіге бөлінген пациенттер өздерінің түсініксіз әрекеттерінің салдарын түсіндіруге әрі оған сенуге бейім болғанын айтты. Зерттеуші пациент миының оң жақ сыңарына «Барыңыз!» деп бұйрық бергенде, ол тұрып, бір-екі қадам жүрген. Ал миының вербалды сол жақ сыңары шындыққа жанасатындай (мен ішіп алғандай сезімде болдым) уәж келтірген.

Иллюзиялық интуиция әлеуметтік ақпаратты қабылдауымыз, сақтауымыз бен еске түсіруімізден де көрінеді. Қабылдауды (perception) зерттеушілер көру иллюзияларын нормадағы қабылдау механизмдері туралы ақпарат алу үшін қарастырса, әлеуметтік психологтер иллюзиялық ойлауды нормадағы ақпаратты өңдеуді ашу тұрғысынан қарастырады. Бұл зерттеушілер бізге қауіп төндіруші жайттарды белгілеп, күнделікті әлеуметтік ойлау картасын жасап бергісі келеді.

Тиімді ойлау үлгілерін тексеру барысында мына нәрсе есіңізде болсын: адамдардың жалған пайымдарды қалай жасағаны туралы білу – барлық ой-сенімдердің жалған екенін дәлелдемейді. Бірақ өтіріктің қайдан шығатынын білу артық болмайды.

ӨЗІНЕ ШЕКТЕН ТЫС СЕНІМДІ БОЛУ

Когнитивті жүйеміз зор ауқымды ақпаратты тиімді және автоматты түрде өңдеп жатқанын білеміз. Бірақ біздің адаптивті тиімділігіміз компромиске бейім: өз тәжірибемізді талдап, естеліктерімізді құрастыратын болсақ, автоматты 1-жүйедегі интуицияларымыз кейде қателеседі. Біз әдетте өз қателіктерімізден хабарсыз боламыз, басқаша айтқанда, өзімізге шектен тыс сенімдіміз.

Өзіне шектен тыс сенімді болу феномені – өз ой-пікірінің дұрыстығын асыра бағалау.

Даниел Канеман және Амос Тверски (1979) адамдардың өзіне шектен тыс сенімділігін анықтау үшін экспериментке қатысушылардан келтірілген дәйектермен келісетін-келіспейтіндерін жазбаша түрде жазып беруді өтінді. Мысалы, қатысушыларға «Мен Нью-Дели мен Бейжің арасындағы әуе жолының қашықтығы ... мильден артық, бірақ ... мильден кем екеніне 98% сенімдімін» деген сөйлем берілді.

Нью-Дели мен Бейжің арасындағы әуе жолы қашықтығы 2500 мильді құрайды.

Қатысушылардың басым көпшілігі шектен тыс сенімді екенін көрсетті: дұрыс жауаптың шамамен 30%-ы 98%-ға қатысты алғанда, интервалдан тыс кетті. Дұрыс жауап беру



Даналар өздерінің әлсіз жерлерін жақсы біледі, сондықтан өздерін ешқашан қателеспейтін адаммын деп есептемейді. Ал басқалардан көп білетін адам, өзінің өте аз білетінін жақсы түсінеді.

Thomas Jefferson, Writings

Атом бомбасы туралы айтар болсақ, ол – біз жасаған ең үлкен ақымақтық. Мен жарылғыш заттардың маманы ретінде, бомба ешқашан жарылмайды деп сеніммен айта аламын.

Admiral William Leahy to President Truman, 1945

үшін қатысушыларға лотерея билеттерін ұсынса да, олар тым сенімділік танытып, өте жіңішке диапазонды анықтады (ол шектен тыс дәлдік ретінде де белгілі). Альберт Маннес пен Дон Мурдың айтуынша (2013, p. 1196), шектен тыс дәлдіктің салдары тереңде жатыр. Адамдардың шаруасын соңғы сәтте істеп, үлгермей қалатын кездері жиі болады: олар бір нәрседен кеш қалады, ұшаққа кешігеді, чектерін жоғалтады. Бір нәрсенің қалай болатынын дәл білеміз деп ойлап жүріп, біз көп қателесеміз.

Аз білетін адам өркөкірек болады. Джастин Крюгер мен Дэвид Даннинг (1999): «Адам біліктілікті түсіну үшін өзі білікті болуы қажет», – дейді. Грамматикадан, логикадан және әзіл-оспақты түсіне білу тестісінен төмен нәтиже көрсеткен студенттер басқаларға қарағанда өздерін дарынды деп бағалауға бейім болған. Логика мен грамматиканы жақсы білудің не екенін түсінбейтіндер оларға әлі не жетіспей тұрғанын ұқпайды (Burson et al., 2006). Егер сіз «психология» деген сөз құрамындағы әріптерден басталатын сөздерді тізіп айта бастасаңыз, өзіңізді, алдымен, керемет білімді сезінесіз. Бірақ досыңыз сіз қалдырып кеткен сөздерді айтып толықтырғанда өзіңіз туралы жақсы пікіріңіз мүлде өзгереді. Егер «надандық өз-өзіне деген шектен тыс сенімділік тудырады» деген қағида рас болса, онда өзіміз байқамайтын надандығымыз қандай жағдайда көрінеді? Деанна Капуто мен Дэвид Даннинг (2005) өз зерттеулерінде бұл құбылысты қайта зерттеп, «надандығымыз туралы білмегеніміз өзімізге деген сенімділігімізді нығайтады» деген пікірге келді.

Роберт Валлоне және әріптестері (1990) колледж студенттерінен қыркүйекте оқу басталатынын, соған байланысты профильді пәнді таңдау, кампуста тұру сынды сұрақтарға жауап берулерін сұрады.

Студенттердің ішінде 84%-ы өзіне қатысты болған жағдайға сенімділік танытса, жартысынан көбінің жауабы дұрыс болмады. 100% сенімді болғандардың ішінде 15%-ы болжамнан ауытқыды. Өзінің біліксіздігінен хабарсыз болу – Дэвид Даннингтің (2005) қызметкерді бағалау туралы зерттеуінен жасаған таңғаларлық қорытындысын түсінуге көмектеседі: «Біздегіні басқа адамдардың көргені ... өзіміз көргеннен шындыққа анағұрлым жақынырақ». Егер надандық жалған сенімділік тудырар болса, онда – упс! – Сұрауға рұқсат етіңіз, сіздің және менің өзіміз білмейтін қандай кемшілігіміз бар?

Профильді пәннен емтихан тапсыруға әлі ұзақ уақыт бар кезде олар емтиханды жақсы тапсыратынына сенімді болады. Ал емтихан уақыты жақындаған сайын жақсы жетістікке жетемін деушілер мен өзіне сенімділер қатары азая түседі (Gilovich et al., 1993; Shepperd et al., 2005).

Мұндай студенттер жалғыз емес:

- Брокердің өзіне деген шектен тыс сенімділігі. Инвестициялық сарапшылар қор биржасындағы акция курсын түсіреміз деп өз қызметтерін нарықтағы өте жоғары сенімділікпен жарнамалайды. Бірақ олар акцияның бұл бағасына «Сатамын!» дейтін әрбір биржалық брокерге немесе сатып алушыға «Сатып аламын!» дейтіндердің табылатынын ұмытады. Акция бағасы өзіне сенімді пайымдар арасындағы баланс шегін білдіреді. Бұл қаншалықты мүмкін емес болып көрінгенімен, экономист Бертон

Малкиелдің (2012) айтуынша, инвестиция аналитиктері таңдаған бағалы қағаздар портфелі кездейсоқ таңдап алынған акциялардан түк те асып түспеген.

- Саясатшының өзіне шектен тыс сенімділігі. Өзіне тым сенімді адамдардың қабылдаған шешімі қасіретке ұшыратуы мүмкін. Өзіне сенімді Адольф Гитлер 1939–1945 жылдары бүкіл Еуропаға қарсы соғыс жүргізді. 1960 жылдары Оңтүстік Вьетнамда демократияны қалпына келтіруге АҚШ-тың сарбаздары мен қару-жарақтарын бағыттаған Линдон Джонсон өзіне сенімді еді. Иракта жаппай қырып-жоятын қару-жарақ бар деп шу шығарған Джордж Буш өзіне сенімді еді, бірақ ол елден еш ЖҚЖ қару табылмады.
- Студенттің өзіне шектен тыс сенімділігі. Бір зерттеуде студенттерден психологиялық тест өткізу үшін ұғымдарды анықтамаларымен қоса, есте сақтау сұралды. Студенттерге сол үшін қанша кредит алатыны айтылды. Материалды жақсы білемін деп ойлаған өз-өзіне сенімді студенттер тестіні нашар орындады, өйткені олар сабақ оқуды тоқтатқан еді (Dunlosky & Rawson, 2012).



Өзіне шектен тыс сенімді болудың қауіптілігіне мысал: Мексика шығанағында бұрғылау платформалары жарылып, мұнай төгілу оқиғасының алдында, BP компаниясы өзіне шектен тыс сенімді болып, қауіпсіздік мәселесіне жете мән бермеді; кейін «көп мұнай төгілген жоқ» деп ақталды (Mohr at al., 2010; Urbina, 2010)

Өзіне шектен тыс сенімділік не себепті жойылмайды? Бәлкім, біз өзіне сенімді адамдарды ұнататын шығармыз: топ мүшелері өзіне өте сенімді адамдарды нақты іске қабілет көрсете алмаса да, жоғары мәртебеге лайық деп тапқан. Өзіне сенімді адамдар нақты дәлелдер келтірмесе де, бірінші болып суырылып шығып, ұзақ әрі бір сарынды сөйлейді, осы кезде басқалар оны құзыретті екен деп қабылдайды (Anderson et al., 2012). Бірігіп жұмыс істеген кезде өзіне сенімді адамдардың айтарлықтай жақсы жұмыскер емес екенін көре тұра, топ мүшелері оған құрметпен қарайды (Kennedy et al., 2013). Лидер болуға қабілет емес, өзіне сенімділік көмектеседі, ал шектен тыс сенімділік алаңдатады.

Егер сіз бір нәрсе білсеңіз, біліміңізге ие болып жүріңіз; ал егер білмесеңіз, оны мойындаңыз; білімділік деген – осы.

Confucius Analects

ӨЗ КӨЗҚАРАСЫН ДӘЛЕЛДЕУГЕ БЕЙІМДІЛІК

Адамдарға тағы бір ерекшелік тән: олар өздерінің ой-сенім, пікір-пайымын жоққа шығаратын ақпаратты білгісі келмейді. Бұл жайттың растығын Уэйсон (P.C. Wason, 1960) дәлелдеген болатын. Ол әртүрлі адамдарға өсу ретіне қарай 2, 4, 6 сандарын ұсынып, оны өз қалаулары бойынша орналастыруды сұрады. Қатысушыларға көмек беру үшін Уэйсон олардан өздері қалаған үш санды айтуды өтініп, олардың айтқаны оның ережесіне сай келе ме, келмей ме – соған ден қойды.

Ережені түсіндім деген сенімділік пайда болғанда сыналушы тоқтай қалып, ойындағы сандарды айтуы қажет болды.

Нәтиже: жауабына шүбәлануы жоқ, жауабым дұрыс дейтіндер көп. Жиырма тоғыз адамның ережені дұрыс құрамаған 23-і өздерінікін жөн деп тапты. Олар өз болжамдарын теріске шығармауды дұрыс көріп, берілген ереженің (мысалы, тек жұп сандар берілгенін) кемшілігі бар екенін түсіндіруге тырысты. Содан соң экспериментшіге 8, 10, 12 деген үш санды көрсетіп, өз болжамдарына құптау іздеді. Адамдар өз пайымдарын құптатқысы келеді, өз пайымдарына қарсы дәлел, мәлімет, көзқарастарды білгісі, көргісі келмейді. Бұл феномен өз көзқарасын құптатуға бейімділік (әрі қарай – ӨККБ) деп аталады.

Өз көзқарасын, пайымын құптатуға бейімділік – өз пайым, ой-пікірімен үндесетін дәлел, мәлімет іздестіру феномені.

ӨККБ – біздің үндемей келісу реакциямыз, алдын ала қалыптасқан ой-пайымдарға сәйкес мәлімет іздейтін 1-жүйенің асығыс пайымы. Кідіріс жасап, аздап ойланғанда, 2-жүйе іске қосылады да, бізге қателік жасамауға себеп болады. Мысалы, Иван Эрнандес пен Джесси Ли Престон (2013) колледж студенттеріне өлім жазасына қарсы мақала оқытты. Қарапайым, стандарт қаріппен жазылған мәтінді оқығандар мақаладағы пікірге қарсылық айтпады. Бірақ мәтінді ашық-сұр және көлбеу қаріпке ауыстырып бергенде, көптеген студенттің көзқарасы өзгеріп кетті. Бұған олардың мұндай мәтінді тоқтап-тоқтап, бар зейінін салып оқуға мәжбүр болып, өзге ойларды да қарастыруы себеп болған шығар. Тағы бір когнитивті күрделендіру (емтиханның дәл алдында сауық кешке бару – мақсаттар конфликтісі) студенттердің ӨККБ-ға селқостық танытуына себеп болды (Kleiman & Hassin, 2013). Ойланып-толғану ӨККБ-ны шектейді.

ӨККБ феномені біздің ұғым-түсінігіміздің неге сонша тұрақты екенін түсінуге көмектеседі. Уильям Свонн мен Стивен Ридтің (1992a, 1992b, 2007) Техас штатының Остин қала-

сындағы университетте жүргізген эксперимент нәтижесі студенттердің өздері туралы, өз нанымдарын растайтын кері байланысты қарастырып, оны тауып, есінде сақтауға тырысқанын көрсетеді. Дос немесе жар таңдауда адам, тіпті ол адамдар өздері туралы жағымсыз пікірде болса да, өзі туралы пікірі өзінікімен сай келген адамға жақындайды (Swann et al., 1991, 2003).

Свон мен Рид (1981) бұл өзін-өзі тексеруді үстемдік қасиеті басым адамның сауық кештегі мінезімен салыстырады. Ол сауық кешке келгенде таныс адамдар арасынан оның үстемдігін мойындайтын адамдарды қарастыра бастайды. Әңгімелесу барысында ол өз көзқарастарын сый-құрметке лайық деңгейде етіп көрсетеді. Сауық кештен кейін оған өзінің басқаға ықпалы аз болған сәттерді еске түсіру қиынға түседі, ал өзі бәрін аузына қаратып, сенімді сөйлеген сәттерді оңай еске түсіреді. Сөйтіп, сауық кештен алған әсері оның өзінің «Мен» бейнесін бағалауын құптай түседі.

ӨЗІНЕ ШЕКТЕН ТЫС СЕНІМДІ БОЛУДАН АРЫЛУ

Өзіне шектен тыс сенімді болуды зерттеуде өзімізге қандай сабақ аламыз? Біріншіден, жүрген ортамыздағы догмалық пікірлерді сақтықпен қабылдау қажет. Өзінің айтқаны дұрыс деп санайтын өте сенімді адамдардың өзі де кейде қателесіп жатады. Сенімді болу әрдайым біліктілікпен сәйкес келе бермейді.

Шектен тыс сенімді болуды төмендетуге бағытталған екі әдіс баршаға мәлім. Біріншісі – бірден кері байланыс жасау (Lichtenstein & Fischhoff, 1980). Күнделікті өмірде ауа райын болжайтын синоптиктер мен ат жарысында бәс тігетіндер де нақты кері байланысқа шығып отырады. Сондықтан екі топтағы сарапшылар да өз болжамдарының орындалу мүмкіндігін дұрыс бағалайды (Fischhoff, 1982).

Адам қандай да бір идеяның неліктен дұрыс болатынын ойлағанда ол идея шынында да дұрыс сияқты болып көріне бастайды (Koehler, 1991). Бұл жайт шектен тыс сенімділіктен арылудың екінші тәсіліне алып келеді: адамдарды өз пайымдарының неліктен дұрыс емес, жалған екені туралы ойлануға итермелеу керек, яғни шектен тыс сенімді адамдарды олардың пайымдарын жоққа шығаратын ақпараттармен санасуға мәжбүрлеу керек (Koriat et al., 1980). Барлық ұсыныстар мен кеңестерде жүзеге асыру мүмкін болмайтын себептер көрсетілсе, менеджерлер реалистік пайымдар жасауға құлшындыра алар еді.

Дегенмен адамдардың өзіне деген сенімділігін төмендетпеу үшін сақ болуымыз керек. Өйткені олар өз-өзіне ұзақ талдау жасап, өз іс-әрекеттерін ұзақ уақытқа тоқтатып тастауы мүмкін. Өзіне сенімділік жетіспейтін адамдар маңызды шешім қабылдау мен пікір айтуда тоқтамға келуі қажет. Шектен тыс сенімділік бізге зиян тигізуі мүмкін, ал өз мүмкіндігін жақсы біліп, өзіне іштей сенетін адамдар барлық жағдайға бейімделе алады.

ЭВРИСТИКА: САНАДАҒЫ ТӨТЕ ЖОЛ

Келіп жатқан ауқымды ақпараттарды ой елегінен өткізетін когнитивті жүйеміз жылдам да шектеулі. Ол уақытымыз бен күш-қуатымызды үнемдейтін психикалық құралдарды қалыптастырады. Алған әсер, түсінік-түсіндіру, түйсік-түйіндеу, ой-пікірлеріміздің өте жеңіл қалыптасуы – таңғаларлық жайт. Олардың бәрі эвристиканың көмегімен жүзеге асады. Эвристика күрделі шешімдерді аз күш жұмсау арқылы орындауға көмектеседі. Эвристика – ойлаудың қарапайым және тиімді стратегиясы (Shah & Oppenheimer, 2008). Көп жағдайда біздің бірден «Бұл қауіпті!» деп шешім шығаруымыз – бейімділік. Осындай имплицитті ережелердің жылдам іске қосылуы біздің аман-есен жүруімізге септігін тигізеді. Ойланудың биологиялық мақсаты – тірі қалуымызда емес, керісінше, қателікке ұрынбауымызда. Алайда кейбір жағдайларда шапшаңдық қателікке ұрындырады.

Эвристика – жылдам, тиімді шешім қабылдауға көмектесетін ойлау стратегиясы.

РЕПРЕЗЕНТАТИВТІ ЭВРИСТИКА

Орегон университеті студенттеріне «бір топ психолог – 30 инженер және 70 заңгермен сұхбат жүргізіп, олар алған өз әсерлерін қысқаша сипаттап берді» деп айтылды. Оларға төмендегі сұхбат сипаттамасы кездейсоқ іріктелгені айтылды:

> «Екі рет ажырасқан Фрэнк бос уақытының көп бөлігін қала сыртындағы клубта өткізеді. Клубқа келушілерге ол құрметті әкесінің ізімен кеткеніне өкінетінін айтады. Фрэнктің оқу-білім қуудан гөрі адамдармен қарым-қатынас жасауда жұмсақ әрі кішіпейіл болуды үйренуі анағұрлым пайдалы болар еді».
>
> *Сұрақ:* Фрэнктің инженер емес, заңгер екені қаншалықты ықтимал?

Орегон штаты университеті студенттерінен осы сұраққа жауап беру сұралғанда, олардың 80%-ы «Фрэнк – заңгер» деп жауап қайтарды (Fischhoff & Bar-Hillel, 1984). Осылай жауап беретінін білген едік. Қалай ойлайсыз, іріктемеде 30% емес, 70% инженер десе, студенттердің пікірі өзгерер ме еді? Түк те өзгермейді. Студенттер іріктемедегі инженерлер мен заңгерлердің ара салмағын елемеді әрі ескермеді: Фрэнктің сипаттамасынан оның заңгерге ұқсайтыны білінеді деп, қалған мәлімет назардан тыс қалып, еш мәні болмады. Немесе ақ нәсілді, атеист, есірткіге қатысы бар 23 жастағы Джон. Ол қандай музыканы ұнатады? Көптеген адамдар хэви-металл деп айтты, хэви-металды ұнататындар аз болса да (Lonsdale & North, 2011).

Репрезентативтік эвристика – пікірлердің қарама-қарсылығына қарамастан, қасиет-белгілері ұқсас жағдайда ол адамды белгілі бір топқа жатқызу.

Қайсысын қайда жатқызатыны туралы категорияны өз ойындағыңмен (репрезентация) салыстыра отырып, төрелік айту – репрезентативті эвристика. Өзге де көптеген эвристикалар сияқты репрезентативті эвристика әдетте шынайы өмірде дұрыс бағыт-бағдар көрсетеді, бірақ үнемі емес. Мысалы, 31 жастағы тұрмыс құрмаған, ақжарқын және өте әдемі Линда деген қызды қарастырайық. Ол колледжде философия мамандығы бойынша оқыған. Әлімжеттік және басқа да әлеуметтік мәселелермен шұғылданған әрі ядролық қаруға қарсы шеруге қатысқан. Осы сипаттамаға сүйене отырып, сіз ол туралы не айтар едіңіз? Линда банктің кассирі ме, әлде ол банкте кассир бола тұра, феминистік қозғалыстың да мүшесі ме? Басым көпшілік Линданы феминистер қатарына жатады деп қабылдады. Осы ретте ойланып көріңізші:

а) Линда – банкте кассир.
ә) Линда – банкте кассир және феминист.

Көптеген адам Линда олардың феминистер туралы таным-біліміне жақсы сай келгендіктен, «ә» деген жауап ықтимал деп ойлайды (Mellers at al., 2001). Өзіңіз айтыңызшы, Линданың банктің кассирі де, феминист те болу ықтималдығы оның тек қана банк кассирі болу ықтималдығынан артығырақ па? Амос Тверски мен Даниел Канеман: «Екі жайттың бір-бірімен байланыс ықтималдығы әрқайсысын жеке қарағандағы байланыс ықтималдығынан артық бола алмайды», – дейді (Tverski & Kahneman, 1983).

ЭВРИСТИКАНЫҢ ҚОЛЖЕТІМДІЛІГІ

Ойланып көріңізші: халық ең тығыз орналасқан ел – Ирак па, Танзания ма?

Сіз ирактар мен танзаниялықтардың қайсысы ойыңызға бірден келсе, сол деп жауап берген боларсыз. Егер жадымыздағы дайын тұрған мысалдар ирактар туралы болса, онда осындай басқа мысалдарды танымал деп есептейміз. Әдетте бұл – шындық, сондықтан бізге осы когнитивті ереже жиі қызмет етеді, ол ереже эвристиканың қолжетімділігі деп аталады (1-кесте). Қарапайым тілмен айтқанда, біз нені оңай еске түсірсек, сол дұрыс сияқты болып көрінеді (Жауап: Танзания халқы – 52 миллион, Ирак халқы – 36 миллион. Адамдардың көбі Ирак халқы туралы көп естіп-білгендіктен, қате жауап береді).

Эвристиканың қолжетімділігі – жағдаяттардың ықтималдығын жадтың қолжетімділігі тұрғысынан бағалайтын когнитивті ереже. Біз нені оңай еске түсірсек, бізге сол дұрыс сияқты болып көрінеді.

Бірақ кейде бізді сол ереже жаңылыстырады. Мысалы, тізімде атақты, елге танымал бір жынысқа жататын Опра Уинфри, Леди Гага және Хиллари Клинтонмен қатар, онша танымал емес басқа жыныстағы Дональд Скарр, Уильям Вуд, Мэл Джаспер есімдері аралас тұрса, атақты адамдардың есімдері когнитивті тұрғыда есте сақталып қалады. Осы ретте, көптеген адамдар әйел есімдерін көп естігенін айтады (McKelvie, 1995, 1997; Tversky & Kahneman, 1973).

Сонымен қатар БАҚ гейлер мен лесбиандарды когнитивті тұрғыда қолжетімді етуде. 2011 жылы өткізілген Gallup сауалнамасында американдықтардың орташа есеппен 25%-ы гомосексуал немесе лесбиан болып шықты (Morales, 2011), олар сауалнамада өздерін гей, лесбиан немесе бисексуал (Gates, 2011) деп көрсеткен.

Тіпті роман-повестер, теледидар және фильмдердегі ойдан шығарылған оқиғалар пайымдарымызға біртіндеп енеді (Gerrig & Prentice, 1991, Green at al., 2002; Mar & Oatley,

1-КЕСТЕ. Жылдам және шектеулі эвристика

Эвристикалық	Анықтама	Мысал	Бірақ мүмкін болуы
Репрезентативті	Біреудің немесе бір нәрсенің белгілі бір категорияға сәйкес келуі туралы қысқа пайымдар	Карлосты жүргізуші емес, кітапханашы деп ойлау. Өйткені ол кітапханашыға ұқсайды	Өзге маңызды ақпаратты дисконттау
Қолжетімділік	Оқиғалардың ықтималдығы туралы жылдам пайымдар (есіміздегіге сай)	Мектептегі атыстан кейін жасөспірімдердің зорлық жасау әрекеттерін есептеу	Жарқын мысалдардың басым болуы, сөйтіп, мысалы, дұрыс еместен қорқу

2008). Оқырман неғұрлым қызыға оқып, сюжетке еніп кетсе, оқығаны оның кейінгі пікірлеріне (мен оңай елестете алар едім) әсер етеді (Diekman et al., 2000). Романның қызықты немесе ондағы жайттардың қызыққа толы болуы, тіпті жыныстық қатынас туралы баяндалуы – оқырманның өз жыныстық қатынасы туралы көзқарасына және мінез-құлқына әсер етеді.

Атланта, Лос-Анджелес, Нью-Йорк, Сент-Луис сынды төрт қаланы қылмыс жасалу деңгейіне қарай реттеп көріңізші. Егер қылмыс туралы теледидар кадрлары есіңізде болса, Нью-Йорк пен Лос-Анджелесті қылмыстық әрекеттері ең көп қалалар деп айтар едіңіз. Ол ойыңызды өзгертіңіз: ол екі қалада Атланта мен Сент-Луистегі қылмыстың үштен бір бөлігі ғана жасалады (FBI, 2012).

Сонымен, эвристиканың қолжетімділігін қалай пайдаланатынымыз әлеуметтік ойлауымыздың негізгі принципін көрсетеді: адамдар жалпыдан жекеге баяу ауысады, бірақ нақты жағдайдан жалпы қабылданған шындыққа тез ауыса алады. Зорлық-зомбылық, тонау және ұрып-соғу туралы әңгімелерді тыңдап, оқып алғаннан кейін, он канадалықтың тоғызы әдетте зорлық-зомбылықпен байланысты қылмыстардың процеттік үлесі жоғары болады деп бағалайды (Doob & Roberts, 1988).

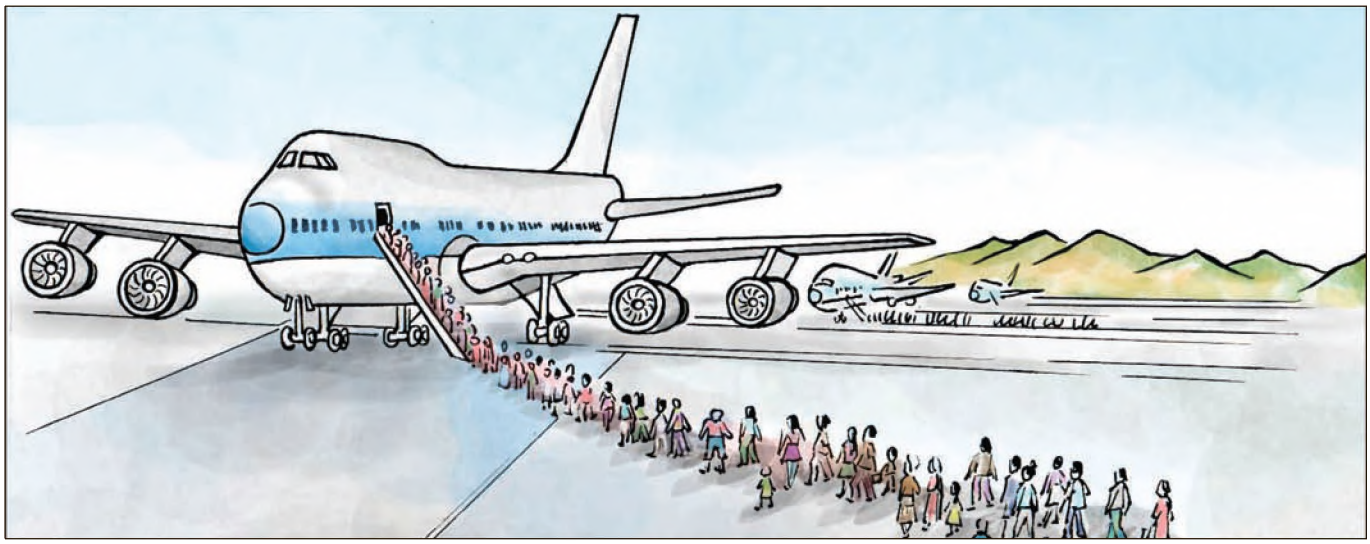
Газеттер Оңтүстік Африкадағы тонау және адам өлтіру секілді бірқатар оқиғалардан кейін, 1998–2004 жылдар аралығындағы зорлау қылмысы екі есеге ұлғайған деп жазса, іс жүзінде ол азайған болатын (Wines, 2005). «Қонақүйдегі даяшының нашар қызметі мен [DM] ұшақ рейстеріндегі механикалық қиындықтардан туындаған келеңсіздіктерді естіген соң үрей туындап, ешқашан ұшпайтындай, ешқайда сапар шеккім келмейтіндей болдым» дейтін адамдарға таңғалуға болмайды.

Көптеген адамдар ақылмен емес, жүрекпен ойлайды.
Jurist Oliver Wendell Holmes, Jr., 1841–1935

Эвристиканың қолжетімділігі – ақуланың шабуылы немесе симптомын суретке түсіріп алуға болатын аурулар сияқты айқын, көзге елестетуге оңай оқиғалардың болу ықтималдығы суретке түсіріп алғаннан ештеңе білінбейтін, ештеңе өзгермейтін аурулар мен оқиғаларға қарағанда неге көбірек, жиірек кездесетін сияқты болып көрінетінін түсіндіреді (MacLeod & Campbell, 1992; Sherman et al., 1985).

Терроризмнен қорқамыз, бірақ «Армагеддонның баяу қозғалысы» болып отырған жаһандық ауа райының өзгеруіне бейжай қараймыз. Әсіресе 2011 жылғы Жапониядағы цунами мен атом стансасы апатынан кейін атом энергетикасынан қорқып, көмір өндіруге және өртке байланысты болып жатқан көптеген өлім-жітімге алаңдап отырған жоқпыз (Von Hippel, 2011). Бір сөзбен айтқанда, жақын арадағы ықтималдықтарды елемей, алыстағы мүмкіндіктер туралы алаңдаймыз. Мұны әлеуметтанушы ғылымдар «ықтималдарды елемеу» феномені деп атайды.

Ұшақтардың апатқа ұшырауы туралы жаңалықтар көп адамның есінде ұзақ сақталады. Әсіресе 2001 жылғы 11 қыркүйектегі оқиға және Малайзияның екі авиакомпаниясы ұшақтарының 2014 жылы апатқа ұшырауы. Сондықтан автомобильдерге қарағанда ұшақтарды қауіпті деп ойлаймыз. Шындығында, 2009 жылдан бастап 2011 жылға дейін американдықтар бірдей қашықтықта әуе тасымалына қарағанда автожолда 170 есе көп қаза тапқан (National



Беймәлім жағдайларға байланысты болған оқиғалардан кейін оны еске түсіру – жағдайды анықтауға мүмкіндік береді. Әлемдік деңгейде болған жантүршігерлік оқиғалардан кейін, мемлекеттерде олардың алдын алуға бағытталған жұмыстар жүргізілуде. Мұндай жағдайлардың көбеюі күнделікті өмірге қауіп төндіреді



Safety Council, 2014). Көптеген саяхатшылар үшін жолдың ең қауіпті бөлігі – үйден әуежайға дейінгі жол.

Көп ұзамай, 11 қыркүйектегі оқиғадан кейін, көптеген адамдар ұшақпен ұшудан бас тартып, автожолға шыға бастады, ал мен [DM] «егер енді американдықтар 20%-ға кем ұшатын болса, онда келесі жылы жол апатынан 800 адам қайтыс болуы мүмкін» деймін (2001).

Бір неміс зерттеушісі (мен неге бұл туралы ойланбағанмын) жазатайым оқиғалар туралы мәлімет жасап, 2001 жылдың 3 айында соңғы 5 жылдағы 3 айлық көрсеткішпен салыстырғанда, 350-ден астам адам қаза болғанын растады (Gigerenzer, 2004). Он бірінші қыркүйекте лаңкестік әрекет салдарынан көптеген жазықсыз адамдардың өмірі қыршынынан қиылды. Ал сол төрт ұшақта қаза болған 266 адам Америка жолдарында қайтыс болғандармен салыстырғанда анағұрлым көп.

Бізді аңқау статистикалық интуициямыз бен содан пайда болатын қорқынышты ақыл мен есептің жетегі емес, эвристиканың қолжетімділігіне бағытталған эмоциялар басқаратыны енді түсінікті болды. Сондықтан эвристиканы қолжетімділігіне бағытталған эмоцияларға иек артатынымыз енді түсінікті болды. Осы кітап шыққаннан кейін тағы бір табиғи апат немесе террорлық оқиға болуы мүмкін, ол біздің қорқынышымызды, сақтығымызды және күш-қуатымызды жаңа бағытқа бұрады. Лаңкестер БАҚ-тың көмегімен назарымызды өздеріне аудару мақсатына тағы талпынар. Күш-қуатымызды сарқып, бейбіт тіршілігімізді мазалап, тұрмыстық шаруаларда тәуекелге барудан талай рет тоқтатар. Сөйтіп, уақыт өте келе адам өмірін қасіретке айналдыратын, адамгершілікке жатпайтын қауіпті жайттарды (мысалы, ротавирус ішек инфекциясы арқылы 747 маркалы төрт ұшақ толы жолаушы санына парапар халықты құрту) көздейтін болар (Parashar at al., 2006).

Бірақ кейде оқыс оқиғалар бізді қазіргі болып жатқан нақты жағдайды дұрыс қабылдауға итермелейді. Кейбір ғалымдар бұл экстремалды ауа райы құбылыстарын – теңіз деңгейінің көтерілуі мен ауа райының қолайсыздықтарын және климаттың жаһандық өзгеруін көрсетіп, бұл – табиғаттың бізге дайындаған «сыйы» екенін, табиғат адамдарды жаппай жою қаруына айналатынын есімізге салады. Австралиялықтар мен американдықтар ыстық күні жаһандық жылынуға көбірек сенуі мүмкін (Li et al ., 2011). Тіпті үй температурасының ысып кетуі адамдардың жаһандық жылынудың болатынына деген сенімін арттыра түседі (Risen & Critcher, 2011).

Айқын, есте жақсы қалатын, сондықтан да когнитивті тұрғыдан қолжетімді оқиғалар біздің қоғамдық әлемді қабылдауымызға ықпал етеді. Нәтижесінде пайда болған «ықтималды елемеу» адамдарды қорықпайтын нәрседен қорқуға алып келеді. Мәселен, олар ұшақпен ұшудан немесе террорлық әрекеттен қорқады, ал темекі тарту, көлік жүргізу немесе климаттың өзгеруінен болатын қорқынышты нәрселерді елемейді. Егер балалар толы төрт ұшақ күн сайын апатқа ұшырап жатса – ол ротавирус ішек инфекциясынан шетінеп жатқан балалар санына барабар – міндетті түрде бір шара қолданар едік.

Фактілер мен сандарға қарағанда (әлеуметтік психологияда жинақталған көптеген дәлелдер мен сандар осыны дәлелдейді) куәлар көрсеткен дәлелдер нақты әрі иланымды болуы мүмкін.

Mark Snyder (1988)

ФАКТІЛЕРГЕ КЕРЕҒАР ОЙЛАУ

Оңай елестетілетін, когнитивті тұрғыдан қолжетімді оқиғалар күйзелісімізге, өзіміздіөзіміз кінәлі сезінуімізге, өкінуімізге, түңілуіміз бен жеңілдеп қалуымызға да өз әсерін тигізеді. Сүйікті командамыз үлкен жарыста бір ұпайға жеңілсе (немесе жеңсе), бірден басқа нәтижені көз алдымызға елестетеміз. Осы ретте жеңілу бойымызда өкініш туындатады немесе жеңілдеп қаламыз. Одан да жаман оқиғалар болуы мүмкін екенін ойлағанда өзімізді жақсы сезінеміз.

Шаңғышы Линдсей Вонн слаломнан Әлем кубогы жарысында жеңімпаздан тек 0,03 секунд артта келіп, жеңіліп қалды. Ол өзінің бәсекелесі үшін қуанғанымен, «оның менен бір секунд алда болғанын қалар едім» депті (AP, 2012). Жақсы баламаларды елестетіп, келесі жолы не істей алатынымыз туралы ойлану болашақта жақсы дайындалуға итермелейді (Epstude & Roes, 2008; Scholl & Sassenberg, 2014).

Олимпиадада жарыстан кейінгі спортшылардың эмоциялары күтілген нәтижемен салыстырғанда, қалай ойнағанын және фактіге кереғар ойлауын – қалай ойнауым мүмкін еді деп, өз іс-әрекеттерін ойша модельдеуін де көрсетеді (McGraw at al., 2005; Medvec at al., 1995).

Төртінші болып келемін, медаль ала алмаймын деп ойлаған қола жүлдегерлер алтыннан үміттенген күміс жүлдегерлерден қатты қуанады. Жеңіс тұғырында бақыт 1–2–3 сияқты қарапайым болып көрінеді. Сол сияқты студент неғұрлым жоғары балл алған сайын (мысалы, B+) көңілі жабырқау тартады (Medvec & Savitsky, 1997). Студенттер арасында B+

бағасына ие болған, бірақ А-ға жетпеген студенттердің көңіл күйі түсіп кетеді. Спорттық ойындарда немесе телеарнадағы ойын-шоулар соңына таяғанда ұпай жіберіп алу көңілге ауыр тиеді, өйткені алда есе қайтару ықтималдығы аз сияқты болып көрінеді (Zhang & Covey, 2014).

Бұлай фактілерге кереғар ойлау – бірдеңені болады деп елестету – балама нәтижені көз алдымызға оңай келтіргенде пайда болады (Kahneman & Miller, 1986; Markman & McMullen, 2003; Petrocelli at al., 2011):

- Егер дәл алдымызда ұшаққа немесе автобусқа отырғызу тоқтатылса, үйден уақытылы шыққанда, әдеттегі жолмен жүргенде, сөйлесуге уақытша кідірмегенде мұндай жағдайға тап болмас едім деген ой келеді. Егер әдеттегі жолмен жүрсек те, жарты сағатқа кешіксек, өзге нәтижені көзге елестету қиынырақ болады да, онша қатты ренжімейміз.
- Егер емтихан жауабын өзгертіп, ол қате болып шықса, сөзсіз, «Солай еткенімде ғой...» деп, келесі жолы тікелей интуициямызға сенуге, тыңдауға уәде етеміз. Десек те, студенттердің наным-сенімі бойынша, әдетте жауап бұрыстан дұрысқа өзгертіледі (Kruger et al., 2005).
- Колледжде профильді мамандығын таңдап, бірақ кейінірек басқа таңдамаған мамандықтың артықшылықтары туралы ойлаған студенттер өз таңдауларына онша қанағаттанбаған және өз таңдауларының келешекте табысты болатынына сенімді болмаған (Leach & Patall, 2013).
- Жеңіліске ұшырап жатқан саяси үміткер немесе команда – қандай жағдайда жеңіске жете алу мүмкіндігін қайта-қайта модельдейді (Sanna at al., 2003).

Контрафактылық (фактіге қарама-қайшы) ойлау – болуы мүмкін болған, бірақ болмаған альтернативті сценарийлер мен нәтижелерді ұсыну

Фактілерге кереғар ойлауды сәттілікті сезінуден де көруге болады: соңғы минутта қақпаға гол соқтық; немесе шатырдан құлаған мұз сүңгісі жанымызға түсті. Сөйтіп, құдай оңдап, аман қалдық. Мұндай кезде біз негативті фактілерге кереғарлықты оңай елестетеміз де (жеңілу, соққы алу), өзімізді «маңдайында бес елі бағы бар» деп сезінеміз (Teigen et al., 1999). «Сәтсіздік» дегеніміз – болып тұратын жағымсыз оқиғалар, бірақ олардың болмауы да әбден мүмкін.

Оқиғалар неғұрлым маңызды болса, фактілерге кереғар ойлау соғұрлым күштірек болады (Roese & Hur, 1997). Жол-көлік апатынан жұбайын немесе баласын жоғалтқан, өлімжітімнің синдромы салдарынан нәрестесін жоғалтқан адамдар сол жағдаяттарды қайта-қайта есіне түсіріп, ой елегінен өткізіп отырады (Davis et al., 1995, 1996). Менің [DM] бір досымның әйелі, қызы және анасы жол апатында, автокөліктің соқтығысуынан қайтыс болды. Ол: «Бірнеше ай бойы мен сол күнгі жағдаяттарды қайта-қайта ой елегінен өткізіп, олардың тәртібін өзгертіп, қайғының болмауын алдын алуға әрекет жасадым», – дейді (Sittser, 1994).

Алайда көптеген адамдар істегендері емес, істей алмағандары үшін өкінеді. «Мен әкем қайтыс болмай тұрғанда оны жақсы көретінімді айтпағаным үшін өкінемін» немесе «мен



Сайысқа қатысушылар дұрыс жауап бермеген жағдайда жүлдеден қағылып, салдарында жағдайдың не болатынын елестете алады

колледжде өмірге тым жеңіл қарамауым керек еді» деген сынды (Gilovich & Medvec, 1994; Rajagopal at al., 2006). Ересектер арасында жүргізілген сауалнамада көп адамдар өздерінің білім алуға деген ниеті аз болғанына өкініпті (Kinnier & Metha, 1989). Егер «жайлы аумақтан» шығуға бел буғанда, сәтсіздіктерді жеңе білгенде, өмірде жақсы жетістіктерге талпынғанда, еш өкініш болмас па еді?

Адамдар көбінесе өз әрекетсіздігі үшін емес, әрекеттері үшін кешірім сұрайды.
Zeelenberg at al., 1998

ИЛЛЮЗИЯЛЫ ОЙЛАУ

Күнделікті ойлауымызға кездейсоқ оқиғалардан логика іздеу ықпал етеді. Бұл – сан қырлы жалған жолдар мен бағыттарға әкетуі мүмкін үрдіс.

ИЛЛЮЗИЯЛЫ КОРРЕЛЯЦИЯ (ӨЗАРА БАЙЛАНЫС ЕЛЕСІ)

Иллюзиялы корреляция – байланыс жоқ болса да, оқиғаларда өзара байланыс бар деп есептеу немесе оқиғалар арасында тығыз байланыс болмаса да, тығыз байланыс бар деп есептеу.

Корреляция жоқ жерден корреляцияны көру – оңай нәрсе. Тығыз корреляцияны күтіп, әртүрлі бағыттағы жағдаяттарды өте жеңіл байланыстырып, оларда иллюзиялы байланыс бар деп жаңсақ ойлаймыз. Уильям Уорд және Герберт Дженкинс (1965) қатысушыларды бұлттарға 50 күн бойы жаңбыр жаудыратын арнайы реагент шашу эксперименті нәтижесімен таныстырды.

Олар қатысушыларға 50 күннің қай күндері реагент шашылғанын және қай күндері жаңбыр жауғанын айтып берді. Бұл дәл ақпарат емес еді: реагент шашу мен жаңбыр жауу кейде сәйкес келді, кейде сәйкес келмеді. Соған қарамастан, қатысушылар реагенттердің бұлтқа әсері туралы өз түсініктеріне сәйкес, реагент шашу мен жаңбыр жауу арасында сәйкестік болғанын байқағандарын толық сеніммен айтқан.

Кездейсоқ жағдайларды «өз пайымдарымызды растады» деп қабылдауға бейім екеніміз басқа да эксперименттерде көрсетілген (Crocker, 1981; Ratliff & Nosek, 2010; Trolier & Hamilton, 1986).

Корреляцияның бар екеніне сенімді болғанда, сәйкес мысалдарды байқап және есте сақтап жүреміз. Егер интуициямыз бен одан кейін болған оқиға сәйкес келгеніне сенсек, одан кейінгі интиуция мен оқиға арасындағы сәйкестікті де байқап, есте сақтап қаламыз.

Егер артық салмақты әйелдер онша бақытты емес деп ойласақ, біз ондай корреляцияны көрмесек те, көргенбіз деп ұғамыз (Viken et al., 2005).

Біз ерекше жағдаяттардың сәйкес келмейтінін ескермейміз немесе оны ұмытамыз.

Егер досымызды ойлап тұрған мезетте, ол қоңырау шалса, осы жайтқа назар аударып, сәйкестік деп есте сақтаймыз. Келесі ретте досымыз телефон шалмаса, біз ол туралы ойлаған кездерімізді байқамаймыз.

ҚҰМАР ОЙЫНДАР. Эллен Лангер (1977) өзі жүргізген эксперименттерде құмар ойындарға байланысты иллюзияның жетегінде кеткендерді көрсетті. Құмар ойын ойнап, «ұтыс билетіне» ие болған адамдардан маған лотереяңызды сатыңызшы дегенде, олар ұтыстан төрт есе көп ақша сұраған. Рулетка ойынында өз-өзіне сенімді, ұстамды қарсыластарына қарағанда, тәжірибесіз әрі күйгелек қарсыластарына қомақты бәс тігеді. Жұрт рулетканың дөңгелегін айналдыратын және тастарды тарататын адамға сеніммен қарайды (Wohl & Enzle, 2002). Осы сынды жүргізілген ондаған экспериментте адамдар өздерін кездейсоқ жағдаяттарды алдын ала болжап және бақылай алатын етіп көрсеткен (Stefan & David, 2013).

Құмар ойындарға қызығушыларды нақты өмірде бақылау эксперименттік зерттеу нәтижелерін дәлелдеді (Orgaz et al., 2013). Ойыншы ойын сүйегін жайлап лақтырса, аз ұпай түседі деп ойлаған, ал сүйекті бар пәрменімен лақтырса, ұтыс қомақты болады деп үміттенген (Henslin, 1967). Құмар ойындар бизнесі ойыншылардың иллюзиялық ойлауының салдарынан көбейе түсуде. Құмар ойындарға әуес адамдар өз ұтыстарын шеберліктері мен көзқарастарының арқасы десе, ал жеңілістерін (егер спорттық ойындар туралы сөз болса) «кездейсоқтыққа» байланысты, мысалы, «допты дұрыс теппеді» немесе «төреші уақытылы ысқырып, белгі бермеді» дейді (Gilovich & Douglas, 1986).

Қор биржасы трейдерлеріне де «мүмкіндіктері мен құқықтарын кеңейту сезімі» ұнайды. Мұндай сезім өздерінің биржалық мәмілелерін таңдауға және бақылауға мүмкіндігі болудан туындайды. Ғаламтордағы бір жар-



Жеңіске жету мүмкіндігі, сіз немесе басқа біреудің сандарды таңдауындағы ықтималдық бірдей саналғанмен, олар ұтысқа кенелген кезде көптеген адамдар оны «бақытты сандарға» байланысты деп санайды; бұл – иллюзиялық корреляцияға мысал

нама «онлайн инвестицияның тиімділігі бақылауға байланысты» деді. Өкініштісі, бақылау иллюзиясы өзіне шектен тыс сенімді болуды туындатады және қор нарығының шығындары шегерілгеннен кейін ысырапқа ұрындырады (Barber & Odean, 2001a, 2001b).

Адамдарға бақылауда болу сезімі ұнайды, бақылау жетіспеген жағдайда, олар болжамға иек артады. Эксперименттер бақылауды жоғалту, адамдарға ақпараттық қор нарығында иллюзиялық корреляцияны қалыптастыруға, болмаған әңгімелерге назар аударуға және ырымшылдыққа ұрынуға себепші болатынын көрсетеді (Whitson & Galinsky, 2008).

ОРТАША ДЕҢГЕЙГЕ ҚАЙТА ОРАЛУ. Тверски мен Канеман (1974) иллюзиялық ойлауға алып келетін тағы бір жолды атады: ол – орташа деңгейге қайта оралу статистикалық феноменін тани алмау.

Емтиханда студент кездейсоқ баға алуы мүмкін. Алғашқы емтиханда өте жоғары балл алған студенттердің көбі келесі емтиханда төмен балл алуы ықтимал. Егер олардың алған алғашқы бағасы «жоғары» болса, екінші балы өз орташа деңгейіне қарай кері кетуі ықтимал. Сондықтан үздіксіз жұмыс істейтін студент, тіпті өте жақсы болмаса да, кейде топтағы жоғарғы көрсеткішке ие болғандар қатарынан табылып, курсты жақсы аяқтайды. Керісінше, бірінші емтиханнан төмен балл жинаған студенттер келесі емтиханды жақсы тапсыруы мүмкін. Егер емтиханнан өте төмен баға алғандар қосымша сабақ алып, емтиханды жақсы тапсырса, репетитор өзі берген қосымша сабақтар тиімді болды деп ойлайды. Ал, шындығына келгенде, ол нәтижелі болмауы да мүмкін.

Расында да, егер іс-әрекеттеріміздің нәтижелері төмендей бастаса, жағдайды түзеу үшін бәрін жасауға тырысамыз: психотерапевке барамыз, диетаға отырып, жаңа жаттығулар жасаймыз, өз-өзіне көмек көрсетуге бағытталған кітаптарды оқып, одан әрі жетілуге әрекеттенеміз. Әлбетте, одан кейін жағдай нашарламайды, керісінше, жақсара түседі. Өте жақсы жағдай да, өте нашар жағдай да әйтеуір бір аяқталатынын білеміз. Кейде барлығы өте жақсы болғанда бірдеңенің дұрыс болмай қалатынын немесе өмірдің ауыр соққыларына тап болғанда соңынан жақсы нәрселердің болатынын өмір көрсетті. Алайда біз көбінесе бұл регрессия эффектісін тани алмай жатамыз. Неге өткен маусымдағы сайыста жұлдыз болған бейсболшы биылғы ойындарда онша тырыспай, орташа нәтиже көрсетуде? Неге бұлай болды? Ол тым дандайсып кеткен жоқ па? Жоқ, біз өзіміз кез келген жоғары деңгейдегі нәтижелер белгілі бір мезетте бұрынғы қалпына келеді, яғни регрессия болады дегенді ұмытып кетеміз.

Мақтау мен жазалауды қолданудың салдарын жасанды тудыру арқылы Пол Шаффнер (1985) бақылау иллюзиясының адамдар арасындағы қатынасқа қалай енетінін көрсетті. Ол Боуден колледжінің студенттерін шақырып, солардың қатысуымен ойдан шығарылған «Гарольд» есімді төртінші сынып оқушысын күнделікті таңғы сағат 8:30-да мектепке келуге үйрету мақсатындағы эксперимент өткізді. Үш апта өткенде мектептегі компьютер Гарольдтың әрдайым 8:20-дан 8:40-қа дейінгі аралықта келіп жүргенін көрсетті. Содан кейін экспериментке қатысушы студенттер Гарольдтың мінез-құлқына жауап ретінде күшті мақтаудан бастап, қатты сөгуге дейін баруды шешті. Олар 8:30-да келген Гарольдты мақтаса, 8:30-дан кейін кешігіп келгені үшін ұрысты. Шаффнер компьютерді Гарольдтың мектепке келуінің кездейсоқ дәйектілігін көрсету үшін бағдарламалағандықтан, кеш келгені үшін алған сөгістер салдарынан ол ерте (8:30-ға дейін) келуге тырыса бастады. Мысалы,

Орташа деңгейге қайта оралу – индивидтің экстремалды мінез-құлқы мен экстремалды ой-пікірі өзіне тән орташа деңгейге қайта оралатынын көрсететін статистикалық үрдіс.



Орташа регрессия ең төменгі деңгейде болғанда, жағдайды бұрынғы қалпына келтіру үшін жасаған қандай да бір әрекетіміз өзімізге дұрыс сияқты болып көрінеді. «Йогаға қатыссам, бәлкім, өмірім жақсарар». Адам өмірі үнемі төменгі деңгейде болмайды

егер Гарольд мектепке 8:39-да келсе, сөгіс алатын, ал келесі күні ол 8:39-дан бұрын келуі ықтимал еді. Осылайша, жазалау Гарольдқа әсер етпесе де, эксперимент соңында студенттердің басым көпшілігі өздері берген сөгістер тиімді болды деп есептеді.

Бұл эксперимент Тверски мен Канеманның тұжырымын растады: «Табиғат заңы бойынша, біз біреулерді марапаттағанымыз үшін жиі жазаланамыз, ал оларды жазаласақ, өзіміз марапатталамыз». Психологияны үйреніп жүрген студенттер мұны жақсы біледі: мінез-құлығы үшін позитивті бекіту әдетте әлдеқайда тиімді және оның жағымсыз жанама әсері аз.

КӨҢІЛ КҮЙІ МЕН ПАЙЫМДАР

Әлеуметтік пайымдау – ақпаратты талдаудың қатесіз болмаса да, тиімді процесі. Ол біздің сезімімізді де қамтиды: көңіл күйіміз пайымдарымызға әсер етеді. Бақытсыз адамдар, әсіресе күйзелгендер өзін-өзі бағдарлауға және терең ойлануға бейім келеді (Myers, 1993, 2000). Ал жабырқау көңіл күйдің жарқын жағы да бар (Forgas, 2013). Жабырқау көңіл күй ойланып-толғануды белсендіреді, адам ақпарат іздеп, қоршаған ортаны тереңірек сезініп, түсінеді.

Бақытты адамдар, керісінше, сенгіштеу, мейірімдірек және ашығырақ болады. Егер адам өмірінде шамалы сәттілік болса (мысалы, сауда орталығында тауар сатып алғаны үшін оған кішкентай сыйлық берсе), сәлден кейін одан сұхбат алғанда, ол көлігі мен теледидарының жақсы жұмыс істейтінін, өзінің бақытты екенін айтады; оның сөзіне сенсек, ол сауда орталығынан сыйлық алмағандардан анағұрлым бақытты болып шығады.

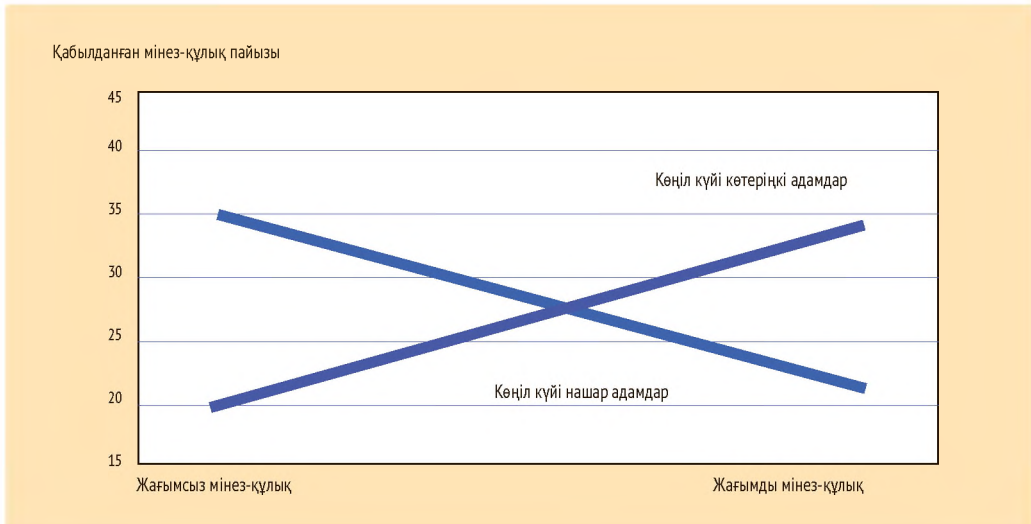
Көңіл күйіміз ойымызға қатты әсер етеді. Өз командасының футболдан әлем кубогында жеңгеніне мәз болған Батыс немістеріне де (Schwarz, 1987), жақсы мелодрама көріп рахаттанған австралиялықтарға да (Forgas & Moylan, 1987) барлық адамдар жақсы, ал өмір тамаша көрінуі мүмкін. Адам бақытты көңіл күйде болғанда әлем жайнап кеткен сияқты, мәселелер оңай шешілетін сияқты, жақсы жаңалықтар көп сияқты көрінеді (DeSteno at al., 2000; Isen & Means, 1983; Stone & Glass, 1986).

Ал көңіл күйі жабырқау жағдайда ойлар да басқа бағытқа ауысады. Бұрын қызыл-жасыл жадыраңқы болып көрінген әлем енді жайсыз, бұлыңғыр болып көрінуі мүмкін. Еске басымыздан өткен неше түрлі келеңсіз жайттар түседі (Bower, 1987; Johnson & Magaro, 1987). Қарым-қатынастарымыз жағымсыз, үміт артқан болашақ тұманды болып кетеді. Басқа адамдардың мінез-құлқы қауіпті болып көрінеді (Brown & Taylor, 1986, Mayer & Salovey, 1987).

Джозеф Форгас (1999, 2008, 2010, 2011) адамдардың жағымсыз «естеліктері мен шешімдері» олардың ойлауына терең әсер ететінін байқаған. Адамның ойлауы, естеліктері мен пайымдары олардың көңіл күйіне тікелей байланысты болады. Осы себепті Форгас адамның «көңіл күйінің» өзгеру механизмін эксперимент арқылы зерттеген.

Елестетіп көріңізші, сіз осы экспериментке қатысушысыз дейік. Гипнозды пайдалана отырып, Форгас және әріптестері сізді «жақсы немесе жағымсыз көңіл күйге» енгізді, содан кейін (бір күн бұрын жасалған) белгілі бір адаммен сұхбаттасып отырғаныңыз түсірілген бейнетаспаны көрсетті.

Егер сіздің көңіл күйіңіз жақсы болса, осы бейнетаспадағы жазба сізге ұнайды, ондағы мінез-құлқыңыз, әрекетіңіз, өз-өзіңізді ұстауыңыз, әлеуметтік дағдыларыңыз бен қызығу-



1-СУРЕТ

Бір топ адамның бейнетаспаға жазылған жақсы немесе түсіңкі көңіл күйі олардың рейтингісіне қатты әсер етті. Жабырқау көңіл күйдегілер біреудің жағымды мінез-құлқын анағұрлым аз байқаған

Дереккөз: Forgas et al., 1984

Дәйекті дерек

Джозеф П. Форгас: қолайсыз ауа-райы сіздің жадыңызды жақсарта ала ма?

Мен біраз уақыт бұрын салқын, жаңбырлы күндерде көңілім жабырқап қана қоймай, сондай күндері болған оқиғаларды есіме жақсы сақтайтынымды байқадым. Сол жағымсыз көңіл күй қоршаған ортамызды қалай бақылайтынымызға да әсер ете ме? Түсіңкі көңіл күй айналамызға көбірек назар аударуды ескертетін шығар, бәлкім? Мен бұл мүмкіндікті табиғи экспериментте қарастыруды шештім. Сидней маңайында орналасқан газет-журнал агенттіктеріне уақ-түйек ерекше бұйымдар қойдық, содан кейін дүкенге салқын да жаңбырлы және жылы күндерде келіп кеткен клиенттердің бұл заттарды қалай есіне сақтағанын тексердік (Forgas, Goldenberg & Unkelbach, 2009). Менің болжамым расталды: дүкендегі заттарды тұтынушылар жабырқау көңіл күйде (жағымсыз күндері) айтарлықтай жақсы есте сақтап қалатынын аңғардық. Адамның көңіл күйі түпсана деңгейінде қоршаған ортадағы жағдайды бақылауымызға әсер етеді екен, ал жағымсыз көңіл күй зейініміз бен жадымызды жақсарта түсетін тәрізді.



Джозеф П. Форгас
Жаңа Оңтүстік Уэльс университеті, Австралия
(Forgas, Goldenberg & Unkelbach, 2009)

шылығыңыз жағымды болып көрінеді. Ал егер сіздің көңіл күйіңізді «түсіріп», әлгі бейнетаспаны көрсетсе, сіз өзіңізді өте ашушаң, тым тұйық, ұстамсыз екенмін деп сезінер едіңіз (1-сурет; Forgas at al., 1984).

Ал енді эксперимент аяқталар алдында жүргізуші сіздің көңіл күйіңізді көтеріп қойса, онда мінез-құлқыңыз экспериментшінің қолында болғанын, енді бәрі дұрыс екенін түсініп, өзіңізді жеңіл сезініп қаласыз. Майкл Росс пен Гарт Флетчердің (1985) ойынша, біз өз қабылдауымыздағы ауытқуларды көңіл күйіміздің өзгеруімен байланыстырмаймыз. Керісінше, әлем өзгеріп кетті деп ойлаймыз (көңіл күй мен ес туралы Дәйекті дерек. «Джозеф П. Форгас: қолайсыз ауа-райы сіздің жадыңызды жақсарта ала ма?» қараңыз).

Көңіл күйімізде қалған із қоршаған орта әлемін қабылдауда өткен тәжірибені еске түсіруге байланысты. Нашар көңіл күйде болғанымызда, көбірек жағымсыз ойлар пайда болады. Көңілге байланысты ойлар бізді басқа нәрсе туралы ойлаудан алшақтатуы мүмкін. Осылайша, эмоцияға берілген кезде: ашуланғанда немесе өте жақсы көңіл күйде болғанда, сыртқы қоршаған ортаны стереотиптерімізге сай бағалауға бейім боламыз (Bodenhausen et al., 1994; Paulhus & Lim, 1994).

ҚОРЫТЫНДЫ

Адамның әлеуметтік әлемді саналы және бейсаналы бағалауы

- Бізде автоматтандырылған, тиімді, интуитивті ойлау қабілеті бар (1-жүйе). Когнитивті қабілетіміз бейімделгіш болса да, кейде қателіктер жасап жүреміз. Қате ойлап тұрғанымызды білмегендіктен, жалған пікір қалыптастырамыз, сол жалған пікір жетегінде кетеміз.
- Жағымсыз біржақты түсініктеріміз жағдаяттарды талдау мен оларды есте сақтауымызға өте зор ықпал етеді. Прайминг деген феномен бойынша, адамдардың бұрын қалыптасқан көзқарастары ақпаратты талдау мен қабылдауға айрықша әсер етуі мүмкін.
- Біз көбінесе өз пайымдарымызды асыра бағалаймыз. Бұл өзіне-өзі шектен тыс сенімді болу феномені кейде мен неліктен қателестім деп емес, неліктен менікі дұрыс деп ойлайтынымызға байланысты. Оның үстіне, адамдар өздерінің ой-сенімдерін жоққа шығаратын емес, құптайтын ақпарат іздеуге бейім.
- Бізге біреу мәнді анекдот айтқанда немесе мүлде пайдасыз мәлімет бергенде, біз көп жағдайда маңызды ақпаратты елемей кетеміз. Бұл – жартылай эвристиканың бар-жоғына байланысты болатын жағдай.
- Бізді көбінесе иллюзиялардың өзара байланысы мен жеке бақылауымыз жаңылыстырады. Азғыруға бой алдырмай, корреляция мүлде жоқ жерден корреляция (иллюзиялық өзара байланыс) көру, кездейсоқ жағдаяттарды бақылай аламын деп санамау (бақылау иллюзиясы) қиын.
- Көңіл күй пікір-пайымға әсер етеді. Жақсы немесе нашар көңіл күй белгілі бір жағдаяттардан туындаған естеліктерге байланысты көңіл күйді оятады. Көңіл күй ынта-зейінді аландатып, пайымдау алдындағы ойларымыздың терең немесе үстірт болуына әсер етеді.

ӘЛЕУМЕТТІК ӘЛЕМДІ ҚАЛАЙ ҚАБЫЛДАЙМЫЗ?

Жорамалдарымыз бен бұрын қалыптасқан көзқарастарымыз қабылдауымызды, түсіндіруімізді және еске алуымызды қалай бағыттайтынын түсіну

Бұрын қалыптасқан көзқарастарымыз ақпаратты қабылдауымыз бен түсіндіруімізге ықпал етеді. Біз әлемді қараңғыланған көзілдірік арқылы қабылдаймыз. «Әрине, бір нәрсе туралы алдын ала түсінік болуы маңызды», – деп келіседі адамдар, бірақ олар өздерінің сол нәрсеге бейімділігінің салдарын толық бағамдай алмайды.

Ойға жетелейтін бірнеше экспериментті қарастырып көрейік. Бірінші топ бейімділіктер мен бұрын қалыптасқан көзқарастардың ақпаратты қабылдау мен түсінуге қалай әсер ететінін тексереді. Екінші топтағы адамдарға болып кеткен жағдай идеялары қателіктерін қаншалықты еске түсіре алатыны туралы ақпарат бергеннен кейін олардың санасына пайымдар орнатады.

Түйін: біз шынайы жағдаятқа сай әрекет етпейміз, сол шынайы жағдаятты қалай түсінгенімізге сай әрекет етеміз.

ОҚИҒАЛАРДЫ ҚАБЫЛДАУ ЖӘНЕ ИНТЕРПРЕТАЦИЯЛАУ

Бір-бірімізді қалай қабылдағанымыз бен түсінігіміздегі кейбір таңғаларлық қателіктер мен логикалық кемшіліктерге қарамастан, кейде дөп түсіп жатамыз (Jussim, 2012). Бір-біріміз туралы алғашқы әсеріміз көбінесе дұрыс болып шығады. Оның үстіне, адамдарды қаншалықты жақсы білсек, соншалықты олардың ойларын және сезімдерін дәл түсіне аламыз. Бірақ кейде алдын ала қалыптасқан пайымдарымыз қате болып шығып жатады. Алдын ала пайда болған пікір-пайымдар мен күтілімдердің салдары – психологияға кіріспе курсы үшін тақырыптардың стандартты жиынтығы. Мына тіркесті қарастырайық:

A
BIRD
IN THE
THE HAND

Сіз мұның өзгеше екенін аңғардыңыз ба? Оның бойында көзге көрінбейтін ерекшеліктер бар.[1]

САЯСИ ҚАБЫЛДАУЛАР. Жоғарыдағы жайт саяси қабылдауға да қатысты. Өйткені саясаткерлердің көзқарасын жай адам басқаша қабылдауы мүмкін. Тіпті қарапайым стимулдың өзі екі адамның әрқайсысына екі түрлі әсер етуі мүмкін.

Роберт Валлоне, Ли Росс және Марк Леппер (1985) жүргізген эксперимент алдын ала қалыптасқан ой-пікірдің қаншалықты қуатты екенін көрсетті. Олар израильшіл және арабшыл студенттерге Ливан мен Бейруттағы екі лагерьде бейбіт босқындарды өлтіруді сипаттайтын бейнетаспаны алты сегментті жаңалықтар желісі арқылы көрсетті. 2-суретте көрсетілгендей, әр топ сол желілерді өз тарапынан дұшпан ретінде қабылдаған.

Мұндай феномен кеңінен тараған: спорт жанкүйерлері «төрешілер – қарсылас команданы қолдаушылар» деп қабылдайды. Саяси үміткерлер мен олардың жақтастары БАҚ-қа қарсылас ретінде қарайды (Richardson et al., 2008).

Тек жанкүйерлер мен саясаткерлер ғана емес, жалпы адамдар барлық жерде медиаторлар мен БАҚ-ты өз ұстанымдарына қарсы деп салқын қабылдайды. «Объективтілік тақырыбынан өткен объективті емес тақырып жоқ», – дейді медиа-комментатор (Poniewozik, 2003). Шынында да, адамдардың біржақты түсініктерін олардың көзқарастарын бағалау үшін қолдануға болады (Saucier & Miller, 2003). Қай жерден қателік көріп тұрғаныңызды айтыңызшы, мен сізге қандай ұстанымдағы адам екеніңізді айтып берейін.

Екіұшты ақпарат осы себепті саяси, діни, ғылыми қайшылықтардың туындауына әкеледі деп айтуға бола ма? АҚШ-тағы президент сайлауы қарсаңындағы теледебат бұрын қалыптасқан пікірді күшейте түседі. Сондай теледебаттар кезінде кімге дауыс беретінін шешіп қойған көрермендердің көбі, шамамен оннан бірі, өз кандидатын жеңіп шыққан деп санаған (Kinder & Sears, 1985). Осындай жағдай 1996 жылы да болған: алғашқы дебаттардан кейін-ақ екі жақтың жақтаушылары өз кандидаттарына одан бетер қолдау көрсетті. (Munroet al., 1997).

Сізде сенім пайда болысымен, ол осыған сәйкес кейінгі ақпаратты қабылдауыңызға ықпал етеді. Бір елді жау деп қабылдасаңыз, олардың кез келген дүдәмал іс-әрекеттерін дұшпандық ниеттерінің салдары деп қабылдауыңыз әбден мүмкін.

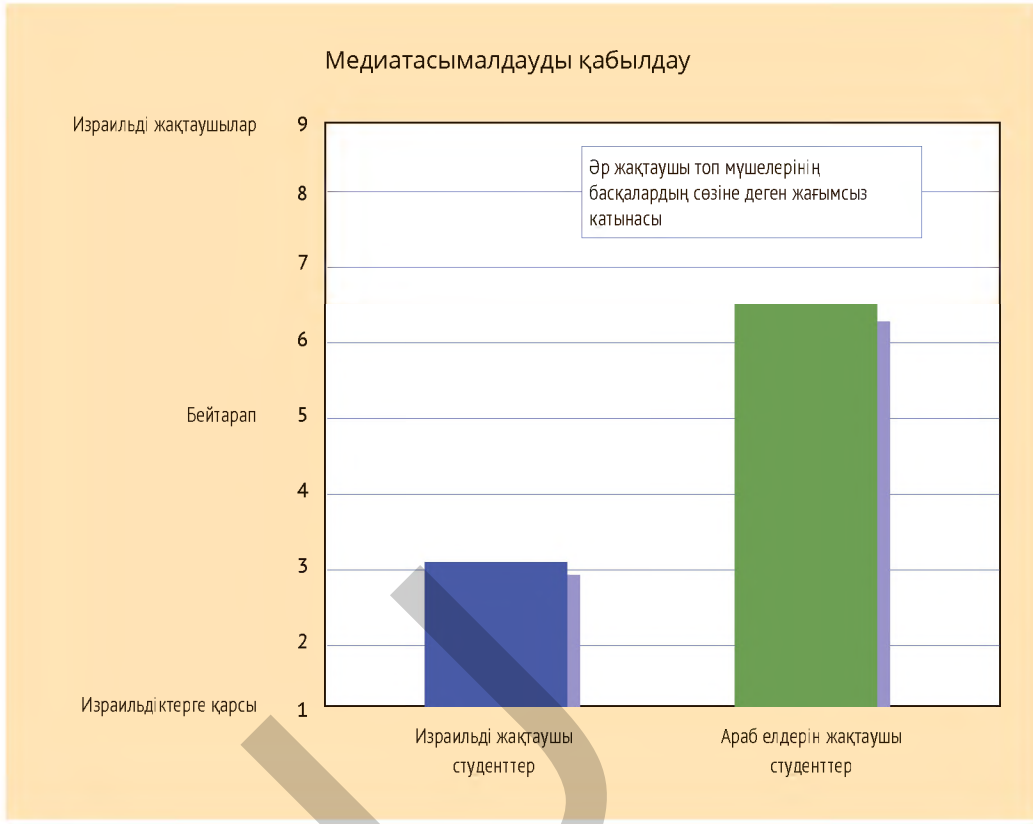
Political Scientist
Robert Jervis (1985)

1 Бұл сөйлемде «the» сөзі екі рет жазылған.

2-СУРЕТ

«Бейрут қырғыны» туралы желідегі жаңалықтарды қарап шыққан израильдік және араб студенттерінің пікірі

Дереккөз: Data from Vallone et al., 1985



Түйін: біз әлеуметтік әлемге өз нанымдарымыз, көзқарастарымыз, құндылықтарымыз тұрғысынан қараймыз. Бұл қасиеттердің маңызы да сонда – олар біздің басқа нәрселер туралы түсінігімізді қалыптастырады.

КӨЗҚАРАСТЫҢ БЕРІКТІГІ

Кешкісін жылаған баланың жанындағы құтушіні елестетіңіз. Ол балаға сиыр сүтін бергендіктен іші түйіліп ауырып жатыр деп ойлап, «әлбетте, сиырдың сүтін бала емес, бұзау ішкені дұрыс» деп ойлады. Одан кейін баланың ыстығы көтерілсе, онда құтуші «баланың іші сиыр сүтінен түйіліп ауырды» деген пікірінде қалар ма еді (Ross & Anderson, 1982)? Ли Росс, Крейг Андерсон және әріптестері осы сұраққа жауап беру үшін, әуелі адамдарға жалған пікір қалыптастырып, соңында оны ақтап шығуды ұсынды.

Зерттеу – адамдардың өз жалған пікірлерін логикалық негіздегеннен кейін өзгертуі қиынға соғатынын көрсетті. Әрбір экспериментте, ең алдымен, жалған пікірлер бекітілді: зерттеушілер оны өздері шынайы деп баяндады немесе қатысушыларға екі мысал негізінде тұжырым жасауға мүмкіндік берді. Сосын, қатысушылардан оның неге шын екенін түсіндіріп беруді сұрады. Соңында экспериментшілер алғашқы ақпараттың өтірігін әшкереледі.



Мен сіздің әділ, «бетің бар, жүзің бар» демейтін және жұмыстан шығарып жіберуге себеп болатын пікіріңізді тыңдағым келеді

Кейбір жағдайларда шынайы болмау қиын

Олар қатысушыларға бұл ақпараттың тәжірибе жүргізу үшін «арнайы жасалғанын», қатысушылардың жартысы қарама-қайшы мәлімет алғаны туралы айтты. Солай болса да, қатысушылардың 75%-ға жуығы өз ой-пікірлерін өзгертусіз қалдырды. Осындай шешімге келген олар бұрынғы өздері ойдан шығарған түсініктерінен ажырай алмады. Бұл феномен алғашқы ой-пікірлердің беріктігі деген атауға ие болып, пікірлердің өміршеңдігін және олардың туындаған ақпараттар көзінен басым болуын дәлелдейді.

Тағы бір мысал: Андерсон, Леппер және Росс (1980) қатысушыларға бір немесе екі нақты мысал ұсынып, содан кейін тәуекелге бара алатын адамдардың қаншалықты жақсы немесе нашар өрт сөндіруші болатыны туралы шешім қабылдауын сұрады. Қатысушылардың бір тобы батыл адамнан – әлбетте, жақсы өрт сөндіруші, өте сақ адамнан нашар өрт сөндіруші шығады деген. Екінші топтағылар осыған қа-

рама-қарсы мысал қарастырды. Олар жақсы немесе нашар өрт сөндірушілер тәуекелге баратын адамдар қатарынан шығады деген ойларын ықтималдық теориясына негіздеп, осындай немесе басқа шешімге келгендерін жазбаша түрде түсіндірді. Мысалы, түсініктемелер мынадай болуы мүмкін, тәуекелге бара алатындар – өжет адамдар немесе сақ адамдар жол апатына сирек ұшырайды. Жазылған түсініктемелердің әрқайсысы ақпараттан тыс алғашқы қалыптасқан ой-пікірлердің өміршеңдігін көрсетеді. Экспериментшілер бұл ақпараттың нақты дәлелі жоқ екенін көрсетсе де, қатысушылар өздері қалыптастырған түсініктерден бас тартпай, өрт сөндірушінің кәсібилігі оның тәуекелшілдігіне байланысты немесе байланысты емес деген пікірлерінен айнымады.



Белгілі бір үміткердің немесе себепкердің тарапкерлері БАҚ-ты басқа жақтастардың қолдаушылары деп қабылдайды

Бұл эксперименттер біз неғұрлым өз теорияларымызды қайта-қайта тексеріп, шын екенін дәлелдесек, пікірлерімізге күмәнмен қарауға жол бермейміз дегенді дәлелдейді. Егер біз айып тағылған адамды кінәлі деп тапсақ, бейтаныс кісінің бұзақылығына немесе акция бағаларының өсіміне түсіністікпен қарауға тырыссақ, сол түсініктемелеріміз өміршең болып кететіні сонша – олар мүлде кереғар дәлелдердің өзіне қасқайып қарсы тұра алады. (Davies, 1997; Jelalian & Miller, 1984).

Ой-пікір беріктігі – ой-пікірі жоққа шығарылса да, өз айтқанынан қайтпау, көзқарастарының неге дұрыс екенін дәлелдеуді жалғастыра беру. Индивидтің бастапқы ой-пікірлерінің тұрақтылығы мен беріктігі.

Болатын оқиғаларды «ойша құруға» көп жағдайда пікір-ұстанымдарымыз бен үміттене күтуіміз қатты ықпал ететіні туралы нақты дәлелдер бар. Ғалымдар өздері шығарған теориядан қандай пайда көрсе, біз де өзіміздің алдын ала қалыптастырған ойларымыздан сондай пайда табамыз. Кейде ол пайдамыз зиянға айналады, біз өзіміз ойлап тапқан бейнелердің шырмауында қаламыз. Мәселен, Марс планетасының бетінен жиі байқалған «каналдар», расында да, саналы өркениеттің ізі болып шықты. Тек ол өркениет иелері Марста емес, Жер планетасында тұрады екен.

ӨЗІМІЗ ЖӘНЕ ӘЛЕМДЕРІМІЗ ТУРАЛЫ ЕСТЕЛІКТЕР ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Сіз мына тұжырыммен келісесіз бе?

> «Жад – мидағы материал сақтайтын сандық, қажет болған жағдайда керегімізді ала қоямыз. Кейбір жағдайда осы сандықтан бір нәрсе жоғалып кеткенде, «ұмытып қалдым» деп айтамыз».

Колледж студенттерінің шамамен 85%-ы бұл оймен келіседі (Lamal, 1979). Бір журналда «Жинақталған өмірлік тәжірибеміз санамызда жақсы сақталатыны ғылымда дәлелденді» депті.

Психологтер жүргізген зерттеулер жағдайды басқаша көрсетеді. Көптеген естеліктер миға «сақталуға берілген» жағдаяттардың шынайы көшірмесі болуы шарт емес. Біз естеліктерді арада көп уақыт өткен соң айтамыз немесе жазамыз және жадымызда қалған бұрынғыны қайта жаңғыртуға бағытталған дәйектер келтіреміз. Динозаврлардың қаңқа қалдықтарынан оның бейнесін құрастыратын палеонтолог тәрізді ақпарат үзінділерін, қазіргі сезімімізді баяндай келіп, өткен тарихымызды құрастырамыз.

Біз өзімізге бұрыннан жартылай мәлім дүниені ғана естиміз және түсінеміз.

Henry David Thoreau, 1817–1862

Сөйтіп, өз естеліктерімізді қазіргі білімдерімізді қанағаттандыру үшін (бейсаналы түрде болса да) оңай қайталай аламыз. Менің [DM] бір ұлым Cricket журналының маусымдық басылымының шықпағанына ренжіді, біз оған журналдың қайда жатқанын көрсетіп едік, ол: «Тамаша, мен оны алған едім ғой!» – деді.

Экспериментші немесе психотерапевт адамдардың өткен өмірі туралы ойларына манипуляция жасағанда көп адамдар жалған естелік айтады. Егер әлдекімнен жедел түрде балалық шағын еске түсіруін өтінсеңіз (жүгірдім, сүрініп қалдым, құлап қалдым және әйнекті сындырып алдым) немесе оның тойда шарап толы ыдысты түсіріп алғаны туралы үзінді келтір десеңіз, сіз өтінген қатысушылар ойдан құрастырылған оқиғаны болған жайттай еске алады (Loftus & Bernstein, 2005). Адам ақиқатты іздейді, бірақ ол кейде өтірік айтудан да тайынбайды.

Жад – кітап оқу сияқты нәрсе емес, ол түрлі естеліктерден, жазбалардан құрап кітап жазу сияқты нәрсе.

John F. Kihlstrom (1994)

Ақпаратты дұрыс жеткізбеу әсері – жағдайды көріп, ол туралы жалған ақпарат алғаннан кейін, есте қалған оқиғалар туралы «ақпаратты дұрыс жеткізбеуді» есепке алу.

Элизабет Лофтус пен әріптестері (2003, 2007, 2011a) естеліктерді құрастырудағы санамыздың бейімділігін зерттеу экспериментіне 20 000-нан астам адамды қатыстырды. Осы сияқты экспериментте адамдар әуелі оқиғаның куәгері болады, содан кейін осы оқиға туралы жалған ақпарат алады, тек осыдан кейін барып жадты тестілеуден өтеді. Жалған ақпарат тәжірибеден-тәжірибеге берілу нәтижесінде байқалады. Қатысушылар өз естеліктеріне жалған ақпаратты қосып: олар «тоқта» деген белгіні – «жол бер», «бұранданы» – «балға», Vogue журналын – Mademoiselle журналы, «дәрігер Хэндерсонды» – «дәрігер Дэвидсон», таңғы асқа берілген «ботқаны» – «жұмыртқа», ал «таза қырынған ер адамды» «мұрты бар жігіт» деп еске алды. Лофтус: «Санаға сіңірілген жалған ақпарат жас балада жыныстық зәбір көргені туралы жалған естелік тудыруы мүмкін», – дейді.

Бұл процесс естелігіміздің әлеуметтік және физикалық тұрғыдағы жағдаяттарына әсер етеді. Джек Крокстон және әріптестері (1984) студенттерден 15 минут аралығында біреулермен әңгімелесуді сұрады (Jack Croxtont, 1984). «Сіз әңгімелескен адамға қатты ұнадыңыз» дегенді естіген студенттер өз сұхбаттасының ашық-жарқын, ақкөңіл пейіл танытып, өзін еркін ұстағанын еске алды. Ал «сіз сұхбаттасыңызға ұнамадыңыз» дегенді естігендер тағатсызданып, реніш білдірді.

БҰРЫНҒЫ ҰСТАНЫМДАРДЫ ҚАЙТА ҚҰРУ

Сіз атом энергиясына бес жыл бұрын қалай қарадыңыз? Өз еліңіздің президентіне немесе премьер-министріне, ата-анаңызға ше? Одан бері ұстанымдарыңыз өзгерсе, қаншалықты өзгерді?

Адам өз қателіктері үшін ешқашан ұялмауы керек, өз қателігін мойындау арқылы кешегі күніне қарағанда бүгінгі күні ақылдырақ екенін дәлелдей түседі.
Jonathan Swift, Thoughts on Various Subjects, 1711

Эксперименттшілер осы сұрақтарға алынған жауаптар жағымсыз нәтижелер көрсетпеді деді. Ұстанымдары өзгергендер өздері әрдайым осы тәріздес ұстанымда болғанын алға тартты. Карнеги-Меллон университетінің студенттері арасында сауалнама жүргізілді. Берілген сұрақтардың қатарында ашық түрде болмаса да, «сіздер университеттің оқу бағдарламасын қаншалықты бақылайсыздар?» деген сұрақ болды. Бір аптадан соң студенттер өздерінің «студенттік бақылауға» неге қарсы екені туралы эссе жазуға келісім берді. Осыдан кейін олардың «студенттік бақылауға» деген ұстанымы жағымсыз сипатты иеленді. Олардан эссе жазғанға дейін осы сұраққа қалай жауап бергендерін еске түсіруді сұрағанда, олар өздерінің бұл сұраққа қатысты тура осындай пікірде болғанын еске алып, өздеріне эксперимент әсер етті дегенмен келіспеді (Bem & McConnell, 1970).

Зерттеушілер Д.Р. Уиксон және Джеймс Лэрдті студенттердің бұрынғы ұстанымдарынан «үзілді-кесілді» тайқып шыға келуі қатты таңғалдырды. Біраз уақыт бірнеше адамды бақылаған Джордж Вайант (1977) айтпақшы, «дернәсіл көбелекке айналады, сосын жастық шағында кішкентай көбелек болғанмын» деп айтып жүреді. Есейе келе, адамдар өтірікті көп айтатын болып кетеді.

Шындығында, жағымды естеліктер жанымызды шуаққа бөлейді. Теренс Митчелл, Лей Томпсон және әріптестері (1994, 1997): «Адамдар өткен шақтағы оқиғаның жаман жақтарын еске түсірмей, тек жақсы жақтарын еске алуға бейім» дейді. Бұрын қызықты болған оқиға, бүгін еске алғанда одан да қызық болып көрінеді. Велосипедпен үш апта саяхат жасаған колледж студенттері, гидтің бастауымен Австрияда саяхаттаған егде адамдар және оқу бітіруші студенттер демалыстарын тиімді өткізгендеріне риза болды. Кейін сол демалысты еске алғанда ұнамаған немесе жүйкесін қоздырған жайттарды естеріне алмай, тек жағымды жайттарды ғана әңгімеледі: Шотландияда тұрған аз ғана уақыт менің [DM] көңілімде жақсы әсер қалдырды, бүгін жұмыс орнына қайтып оралып, қай шаруамен бірінші кезекте айналысарымды білмей дал болғанда, сол кездер маған жұмақтай болып көрінді. Кез келген жағымды тәжірибе – қуанышты оқиғаларды тағатсыздана күту, оларды бастан кешіру, шаттық көңілмен еске алудың жиынтығы.

Кэти Макфарланд пен Майкл Россқа (1985) жүгінсек, біреулермен қарым-қатынасымыз өзгерсе, біздің ол адамдар туралы естеліктеріміз де өзгереді. Зерттеушілер университет студенттерінен өздері тұрақты кездесіп тұратын құрбыларына баға беруді сұрады. Екі ай өткен соң осы тәріздес эксперимент қайталанды. Бір-біріне сезімі бар, бір-бірін ұнататын жастар «бір-бірімізге бір көргеннен ғашық болдық» деп есептеуге бейім болды. Ал бір-бірімен араласпай кеткендер құрбыларының дөрекі мінезін, менмен екенін аңғарғанын алға тартты.

Диана Холмберг және Джон Холмс (1994) бұл феноменге 373 ерлі-зайыптыға сауалнама жүргізгенде тап болды. Респонденттердің көпшілігі өздерінің бақытты екенін айтты. Екі жылдан кейін қайта жүргізген зерттеу нәтижелері некелері бұзылған жұптар өз қатынастарын алғашқы кездескен күннен бастап-ақ жайсыз болды деп есептейтінін көрсетті. Зерттелушілердің сөздерінен арақатынастары қиын болғаны аңғарылды: «сенімнің осылай өзгеруі – төменге қарай құлдыраумен парапар. Серігіңізге берген қазіргі бағаңыз неғұрлым

нашар болса, оған қатысты естеліктеріңіз де соғұрлым нашар болады, ал бұл сіздің жағымсыз ұстанымыңыздың одан әрі беки түсетінін көрсетеді.

Мәселе – өткен шақта қандай сезімдерді бастан кешіргенімізді мойындамауда емес, мәселе – естеліктер айқын да анық болмаған жағдайда, олардың бүгінгі сезімдердің жетегінде кететінінде (Safer at al., 2001). Барлық ата-ана өз балаларының адамгершілік құндылықтары туралы алаңдайды. Себебі олар құндылық арасындағы айырмашылықты дұрыс ажырата алмай, өзінің жас кезіндегі және бүгінгі құндылықтары арасында айырмашылықтар аз немесе тіпті жоқ деп есептеуі салдарынан қате көзқарастар туындайды (Eich et. al., 1985). Барлық кезеңдегі жасөспірімдер өз ата-аналарын өздерінің дәл бүгінгі қуанышты немесе мұңды күйіне байланысты еске алады (Lewis & Bowler, 2009).

Тек өткен шақта қалған саяхатқа ғана риза боламыз.

Paul Theroux, in The Observer

ӨТКЕН ШАҚТАҒЫ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ҚАЛПЫНА КЕЛТІРУ

Естеліктер өткен өмірімізді ой елегінен өткізуге мүмкіндік береді. Хартмут Бланк және әріптестері (2003) Лейпциг университетінің студенттерінен Германияда өтетін сайлаудың нәтижесін екі ай бұрын болжауды сұрағанда таңғаларлық жағдайға тап болды. Студенттердің болжамдары нақты нәтижеге өте жақын болды.

Бұрынғыны еске түсіргенде өткен өмірімізді қайта шолып шығуға мүмкіндік туады. Бір зерттеуде Ватерлоо университетінің студенттеріне тістердің арасын жіппен тазалаудың пайдасы туралы айтылды. Кейінірек басқа бір тәжірибеде бұл студенттер басқаларға қарағанда екі апта бойы тістерінің арасын жіппен жиі тазалағандарын еске түсірді (Ross at al., 1981). Бір сауалнама адамдардың темекіні оның сатылымы көрсеткішінен бірнеше есе аз тартатынын анықтады (Hall, 1985). Бірде сайлауда дауыс бергендер қатары тіркелгендерден гөрі көп болған (Bureau of the Census, 2012).

Мансапқорлық біздің есте сақтау қабілетімізге қатты зиян тигізеді.

Novelist Joseph Conrad, 1857–1924

Әлеуметтік психолог Энтони Гринвальдтың пікірінше (1980), бұл мәліметтерден түйетініміз, Джордж Оруэллдің «1984» атты романындағы жайттарға ұқсас: «барлық оқиғалар қалай өрбуі керек болса, солай өрбігенін есте сақтау қажет». Гринвальд бәріміздің «тоталитарлық эгоның» иесі екенімізді айтады, ол өткен өмірімізге «ревизия жүргізіп», қазіргі көзқарастарымызға сәйкестендіреді. Осылайша, жаман мінез-құлықты жасырып, жақсы мінез-құлықты асыра көрсетіп жатамыз.

Кейде көзқарастарымыз қазіргімен салыстырғанда тек жандана түскендей болып көрінеді, бір рет қателесіп, бұрынғымыз қазіргіге қарағанда жақсырақ болған екен деген сенімде боламыз. Бұл жайт зерттеушілерді жаңылыстырады, сөйте тұра мынаған көз жеткізеді: психотерапиялық бағдарламаға қатысушылар артық салмақпен және шылым шегумен күресте, спорттық-сауықтыру секцияларында кейде өте мардымсыз нәтижелерге қол жеткізіп жатады. Соған қарамастан, бағдарламаға қатысу өздеріне көп пайда әкелгенін айтады. Мәселен, бағдарламаға қатысқан Майкл Конуэй мен Майкл Росс (1986) денсаулығын түзетуге көп уақытын, күш-жігерін және қыруар қаржы жұмсағанын айта келіп: «Кереметтей жақсы болып кетпесем де, бұрынғыға қарағанда өзімді жақсы сезінемін. Сондықтан да бұл бағдарлама маған көп пайда әкелді», – дейді. Әлеуметтік пайым дегеніміз – бақылау мен үміттің, ақыл мен құмарлықтың қосындысы.

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік әлемді қалай қабылдаймыз?

- Кейбір зерттеу жұмыстарында эксперименттші сыналушылардың санасына әртүрлі пайым немесе жалған идеялар ұялатып, содан кейін ақпарат береді. Мұндай эксперименттер ой-пікір, пайым, естеліктерімізді бұрмалауға әкелетінін, бұл жағдай қабылдауымыздың өзгеруіне себепші болатынын көрсетті.
- Сенім беріктігі – сенім негізі шатқаяқтаған жағдайда да адамдардың өздерінің алғашқы көзқарастарына сүйену феномені.
- Біздің есіміз бен жадымыз – фактілер қоймасы емес, есіміздегі нәрсе көңілге берік ұялайды және оған біздің сол мезеттегі сезімдеріміз бен пікір-ұстанымдарымыз қатты әсер етеді.

ӘЛЕУМЕТТІК ӘЛЕМДІ ҚАЛАЙ ТҮСІНДІРЕМІЗ?

Басқа адамдардың мінез-құлқын қаншалықты айқын және дұрыс түсінеміз

Жұрт өзгелердің іс-әрекетін талқылайды, ал әлеуметтік психологтер жұрттың не себепті солай жасайтынын түсіндіреді.

Адамдар туралы пікіріміз олардың мінез-құлқын қалай түсіндіретінімізге байланысты. Түсінігімізге сай өлтіруді – кісі өлтіру, өзін-өзі қорғау, абайсызда өлтіру немесе қаһармандық деп қарастырамыз. Тұрақты мекені жоқ баспанасыз адамды жұмыссыздықтың немесе әлеуметтік қамсыздандыру шараларын қысқартудың құрбаны ретінде қабылдаймыз. Біреудің достық мінез-құлқын шынайы немесе жалған деп түсінеміз. Атрибуция теориясы осындай түсініктемелердің қалай жұмыс жасайтынын білуге көмектеседі.

СЕБЕП-САЛДАР АТРИБУЦИЯСЫ: АДАМ НЕМЕСЕ ЖАҒДАЙ

Біз әртүрлі жағдаяттарды сараптаймыз, талқылаймыз, әсіресе тосын немесе жағымсыз жағдай болса, оның себебін табуға тырысамыз (Weiner, 1985, 2008, 2010). Бір жұмысшының еңбек өнімділігі төмендесе, жұмысшылар жалқаулыққа салынып жатыр дейміз бе? Әлде бұған жұмыс орнындағы әлдебір жағдайлар себеп болды ма? Сыныптастарын ұрып-соғатын жасөспірімнің мінезі дұшпандық па? Әлде бұл өзін келеке-мазақ еткендерге берген жауабы ма? Зерттеушілер некедегі ерлі-зайыпты адамдардың өз жарының мінезін, әсіресе теріс мінез-құлқын талдауға бейім екенін анықтаған. Жарының жылы ықыласынан гөрі салқын қабағын көп көрген жұбайын әрдайым «неліктен» деген сұрақ мазалайды (Holtzworth & Jacobson, 1988).

Атрибуция қателігі – көріністердің шығу тегін, қайнар көзін қате анықтау.

Жұбайлардың жауабы өздерінің ерлі-зайыптылық өміріне қаншалықты қанағаттанатынына байланысты. Бақытсыз жұптар әдетте бір-бірі туралы жағымсыз пікірде болады (ол маған немқұрайды қарайды, сондықтан кешігіп келді). Бақытты жұптар көбінесе бір-біріне түсіністікпен қарауға тырысады (ол көлік кептелісіне байланысты кешігіп қалды). Ал жұптардың біреуі жағымды әрекет жасаса, оның берер түсініктемесі де оған деген қатынасының сипатына қарай болады (ол маған гүл сыйлады, себебі менімен төсектес болғысы келген болар немесе ол мені сүйетінін көрсету үшін гүл әкелді) (Hewstone & Fincham, 1996; McNulty at al., 2008; Weiner, 1995).

Антония Эбби және әріптестері (1987, 1991, 2011) ерлер әйелдердің ықылас-пейілін жыныстық қатынасқа қызығушылық деп қабылдайтыны туралы көптеген дәлелдер жинаған. Жай ғана достық көңілден туған ықылас-пейілді жыныстық қатынасқа шақыру деп қабылдайтын осындай жағымсыз ағат пікірлер қате атрибуция деп аталады. Әйелдер болса, қате атрибуция жағдайын – зорлау немесе қырындау, секстен дәмелену деп қабылдауы мүмкін (Farris and et al., 2008; Kolivas & Gross, 2007, Pryor at al., 1997).



Әділетсіздік пе? Ерлер әйелдердің жылы қабақ танытуын дұрыс түсінбегендіктен, зорлау оқиғасы болуы мүмкін

Көптеген әйелдер ерлердің достық қатынасын өздерінің соңына түсу деп қабылдайды (Rotundo et al., 2001). Мұндай қате атрибуция билік басында ер адам отырған жағдайда да болуы мүмкін. Басшы қол астындағы әйелдің жарқын көңілін, жұмсақ мінезін басқаша түсініп, өзінің пікіріне еш күмән келтірмей, оған «секстік» сипат береді (Bargh & Raymond, 1995). Ерлер әйелдерге қарағанда жыныстық қатынас туралы көбірек ойлайды және өздерінің сезімдерін басқалар бөлісуге даяр деп ойлауға бейім. Сондықтан ерлер әйелдердің күлімсіреп қарағанын немесе сыпайылығын өзіне деген секстік қызығушылық деп қабылдауы әбден мүмкін (Levesque at al., 2006; Nelson & LeBoeuf, 2002).

Мұндай мінез-құлық бүкіл әлем ерлеріне тән және олардың өзіне деген сенімділігін түсінуге

көмектеседі. Бостоннан Бомбейге дейінгі әртүрлі мәдениет ерлердің әйел зорлау әрекетін ақтап, ол жәбірленушінің қылығына байланысты болған деп айтады (Kanekar & Nazareth, 1988; Muehlenhard, 1988; Shotland, 1989). Сонымен қатар бір ғана Ұлттық зерттеу сауалнамасы американдық әйелдердің 23 пайызы өздерін басқаның жыныстық әрекетке мәжбүрлегенін айтса, американдық ерлердің тек 3 пайызы әйелді жыныстық қатынасқа мәжбүрлемедім деп мәлімдегенін көрсетті (Laumann at al., 1994).

Атрибуция теориясы айналамыздағы адамдардың мінез-құлқын қалай түсіндіретінімізді талдайды. Атрибуция теориясының негізгі теориялық қағидалары көптеген жорамалдармен байланысты. Даниил Гилберт пен Патрик Мэлоун (1995): «Біз адам терісін «каузалдық күштерді» бірін екіншісінен ажыратып тұратын шекара деп қабылдаймыз», – дейді. Адам терісінің күн сәулесі тиетін сыртқы жағында (эпидермисте) сыртқы, жағдаяттық күштер орналасқан, олардың қызметі ішкі жағдаяттарға бағытталады. Ал терінің етті қабатында ішкі немесе тұлғалық күштер бар, олар сыртқы жағдаяттарға бағытталған. Кейде бұл күштердің қызметтері сәйкес келеді, кейде олар әртүрлі бағытта әрекет етеді, ал олардың өзара динамикалық әрекеттестігі бізге мінез-құлық ретінде байқалады (Gilbert & Malone, 1995).

Атрибуция теориясының негізін қалаған Фриц Хейдер (1958) күнделікті өмірдегі жағдаяттарды түсіндіруде адамдар жүгінетін «парасат психологиясына» талдау жасады. Ол мынадай қорытындыға келді: «Адамдардың мінез-құлық ерекшеліктері ішкі себептерге (мысалы: адамның қабілет-бейіміне) байланысты болса, кейде сыртқы себептерге (мысалы, адамның белгілі бір жағдайға тап болуы) тәуелді болуы ықтимал». Мәселен, мұғалім оқушы үлгерімінің төмен болуының себеп-салдарын – оның оқуға деген қабілеті мен ынтасының болмауымен (диспозициялық атрибуция) немесе физикалық және әлеуметтік жағдаяттармен (жағдаяттық атрибуция) байланысты деп нақты айта алмауы мүмкін. Сондай-ақ кейбіреулеріміз сабырлы адамдардың мінез-құлқы мінсіз деп есептеуге бейімбіз, ал адамдардың көбінің мінезі жағдайға қарай өзгеріп отырады (Bastian & Haslam, 2006; Robins at al., 2004).

Атрибуция теориясы – өзге адамның мінез-құлқын оны ішкі диспозицияларына (түрлі өзіндік ерекшеліктеріне, ой-түртікілері мен өзгелерге деген қатынастарына) немесе ішкі жағдайларға қатысты түсіндіру.

Диспозициялық атрибуция – адамның өз мінез-құлқын өз ортасының мінез-құлқына сәйкестендіру.

Жағдайлық атрибуция – жағдаятқа сәйкес мінез көрсету.

АДАМНЫҢ МІНЕЗ-ҚАСИЕТІН ЖОРАМАЛДАУ

Біз адамдардың әрекеттері олардың ниеттері мен көзқарастарын көрсететінін жиі аңғарамыз (Jones & Davis, 1965). Риктің Линданы кекетіп ескерту жасағанын көрсек, онда Рикті нашар адам деп ойлаймыз. Адам мінез-құлқы олардың қасиеттерімен тікелей байланысты екен деп қай уақытта айтамыз? Егер адамның іс-әрекеті бір жағдаятта нормаға сай болса, бұл бізге оның мінезі туралы төрелік айтуға жеткіліксіз мәлімет, ал ол нормаға жатпайтын іс-әрекет жасаса, ол – басқа әңгіме. Егер Саманта жұмыс берушіні сұхбат кезінде сөзбен шымшыса, ол – артық мінез көрсеткені, өйткені жұмысқа байланысты әңгіме кезінде әзілге орын жоқ; ал Саманта бауырларын сөзбен шымшыса, ол – норма.

Өзіне тән қасиетті спонтанды түрде анықтау – біреудің мінез-құлқын көргеннен кейін оның қасиеттерін еш күш жұмсамай, автоматты түрде анықтау.



Студенттің ұйқышылдығын неден көреміз? Ұйқының қанбауы ма? Жалығу ма? Ішкі немесе сыртқы атрибуция жасауымыз бұл қыз әрдайым осы сабақта ұйықтай ма, әлде басқа сабақта да ұйықтай ма, курстастары оған назар аудара ма – соған байланысты

Ерекшелік: азиялықтар адамдардың мінез-құлқын жеке қасиеттеріне сәйкестендіруге аса ынтық емес (Na & Kitayama, 2011).

Біз адамдарға неше түрлі қасиеттерді оп-оңай таңамыз, мұнымыз – ғажап нәрсе. Джеймс Улеман (1989; Uleman et al., 2008) Нью-Йорк университетінде эксперимент өткізіп, студенттерге алуан түрлі сөйлемдерді есте сақтауды өтінді, оның қатарында «Кітапханашы қарт әйелдің азық-түліктерін жолдың арғы бетіне өткізіп береді» деген сөйлем бар. Сонда студенттер бейсаналы түрде тұлғаның жеке қасиеттері туралы түйін жасады.

Кейінірек экспериментші оларға сөйлемді еске түсіруге көмектескенде, ең маңызды сөз «кітап» (кітапханашыға сілтеме) немесе «сөмке» (азық-түлікті белгілеу үшін) емес, «көмектесуге дайын тұру» сөзі болды. Сіз де кітапханашыға осы қасиетті таңып отырған шығарсыз, мен білсем. Біреудің жүзіне қарағандағы секундтың оннан бірінде-ақ ол адам туралы біраз пікір пайда болады (Willis & Todorov, 2006).

АТРИБУЦИЯНЫҢ ҮЛКЕН ҚАТЕЛІГІ

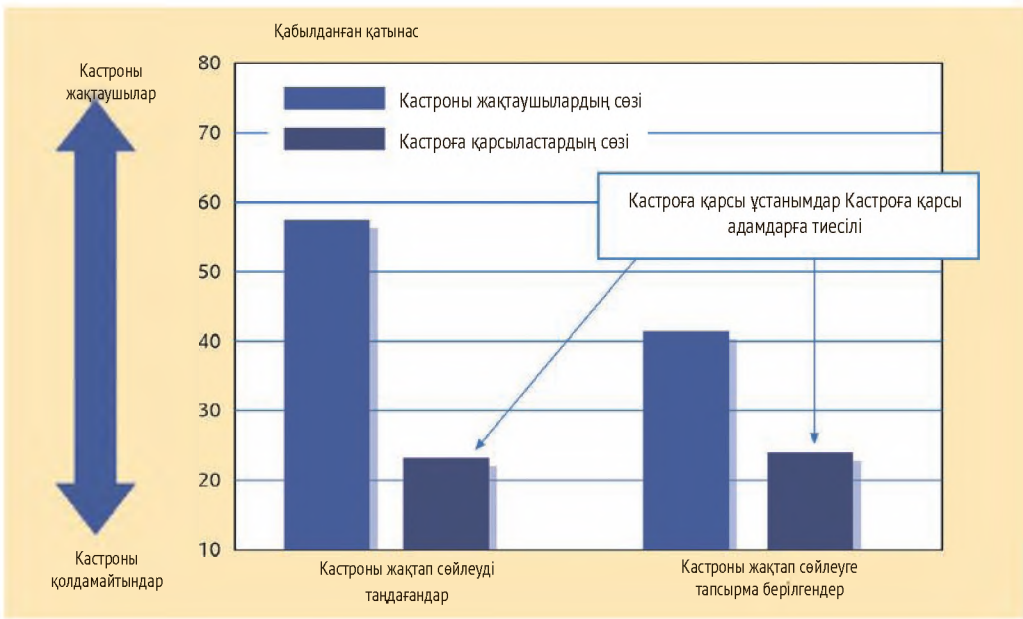
Атрибуцияның үлкен қателігі – байқаушылардың өзге адамдардың мінез-құлқына жағдаяттың ықпал ететінін жеткілікті ескермеуі, бағаламауы, ал диспозиция әсерін асыра бағалауы.

Келесі тарауларда қарастырылатындай, әлеуметтік психологияның маңызды сабағының бірі – әлеуметтік ортаның бізге әсері мен ерекше ықпалы. Біздің ішкі күйіміз, демек, сөздеріміз бен іс-әрекетіміз үнемі жағдаяттарға байланысты болады. Эксперимент параметрлерін аз да болса өзгерту – қатысушылардың мінез-құлқының айтарлықтай өзгеруіне әкеледі. Бұған өз [DM] жұмысымда, таңертең 8:30-да және кешкі сағат 19:00-де дәріс бергенде көзім жетті. Таңертең мені студенттердің ұйқысыраған көздері қарсы алса, кешке оқитын студенттерге «сендер ойын-сауықта отырған жоқсыңдар» деп ескерту жасап отыруыма тура келді. Екі жағдайда да кейбір студенттер басқаларға қарағанда сөзшең болып келеді. Бірақ екі жағдайдың арасындағы айырмашылықтың үлкендігі сонша – оны тек жеке айырмашылықтарға жатқызуға болмайтын еді.

Атрибуция зерттеушілері: «Кейде біз осы сабақтың маңызын бағалауға қабілетсізбіз», – дейді. Біреудің мінез-құлқын талдау кезінде жағдаяттың ықпалын елеусіз қалдырамыз және ол адамның жеке ерекшеліктері мен өмірлік мұраттарын асыра бағалаймыз. Менің түсінгенім: кешке оқитын студенттер, таңертең оқитындарға қарағанда сөзшең болып келеді. Сол сияқты адамдар сүрінгеннен емес, ебедейсіз болғандықтан құлайды; адамдар біреуге жақсы көріну үшін емес, бақытты болғандықтан күлімсірейді; жол бойында көлік тосып тұрған бізді автокөлік жүргізушісі қайырымсыз, қатаң болғандықтан емес, маңызды кездесуге кешігіп бара жатқандықтан алмай кетеді.

Көптеген эксперименттерде дәлелденген мұндай жағдаятты тиісті дәрежесінде бағалай алмауды Ли Росс «атрибуцияның үлкен қателігі» (әрі қарай – АҮҚ) деп атады (Ross, 1977). Бұл тақырыптағы алғашқы зерттеулердің авторлары – Эдвард Джонс пен Виктор Харрис (1967) Дьюк университетінің студенттерінен Куба жетекшісі Фидель Кастроның саясатына қарсы немесе қолдау білдіріп, сөз сөйлеуді сұрады. Тыңдармандарға «дебатшы өз ұстанымы мен көзқарасына сай сөйлеп тұр» дегенде, олар: «Өзіміз де солай ойлап едік», – деді. Сосын дебатшыны пікірталас бапкерінің алдын ала даярлағаны туралы айтқанда не болды

3-СУРЕТ
Атрибуцияның үлкен қателігі
Фидель Кастроны қолдаушылар мен оған қарсы пікір айтушылардың сөйлеген сөздерін тыңдаған пікірталасқа қатысушылар шешенге өз ұстанымын емес, өздерінің көзқарасын айтқызуға тырысқан
Дереккөз: Data from Jones & Harris (1967)



десеңізші (3-сурет)? Олар «Иә, білемін, дебатшы бұл сөзді келісім бойынша айтып тұр, бірақ ол өзі де жартылай осындай пікірде тәрізді» деген ойларынан айнымады.

Атрибуция қателігінің өмірімізге етене енгені сонша – адамдар біреудің мінез-құлқындағы өзгерістің туындауына өздері себепші екенін біле тұра, сыртқы әсердің маңызына мән бере бермейді. Егер бір топ қатысушы пікірін білдіріп, оны басқалар қайталауға міндетті болса, әлгі топ біздің пікірімізді екінші топ қолдады деуге бейім (Gilbert & Jones, 1986).

Егер қатысушыдан сұхбатта өз қабілеті туралы асыра айту немесе төмендетіп айту сұралса, олар неге бұлай етілгені туралы өте жақсы біледі. Бірақ олар мұның басқа адамдарға әсер ететінін біле бермейді.

Егер Хуан қарапайым болса, оның әріптесі Этан да қарапайымдық танытады. Хуан өзінің мінез-құлқын оңай түсіне алады, бірақ ол Этанның бұл әрекетін оның өзін-өзі бағалауының төмен болуынан деп ойлайды (Baumeisteret al., 1988). Басқаша айтқанда, біз адам өзін қалай көрсетсе, ол сондай адам деп ойлауға бейімбіз. Ертегі кейіпкері Күлбикештің үйіндегі мінезін момын деп қабылдасақ, ал биге шақырған ханзада оның кішіпейіл әрі сұлу екенін байқады. Ал Күлбикеш екі жағдайда да өзінің бір адам екенін біледі.

Бір экспериментте Ли Росс жоғары оқу орнын бітірушіден профессорға дейінгі өмір жолында болған оқиғаларды қайта құрды. Докторлық дәрежеге ауызша емтихан тапсыру кезінде оны атақты профессорлар мамандығы бойынша сұрақтың астына алып, масқара етті, емтихан сәтсіз аяқталды. Алты айдан соң доктор Росстың өзі сол емтихан алушылар қатарында өз саласы бойынша сұрақ қою мәртебесіне ие болды. Емтиханды сәтсіз тапсырған студент Росстың жарты жыл бұрынғы жай-күйін есіне алды: сол кездегі өзінің ақымақтығына қайран қалса, емтихан алушының керемет ақылына тәнті болды (Ross at al., 1977).[1]

Росс бір экспериментінде студент-профессор қатынасын көрсету үшін, викторина ойынын спектакль сияқты етіп қойды. Стэнфорд университетінің студенттері кездейсоқ іріктеме бойынша бірі – жүргізуші, бірі – ойыншы, енді бірі көрермен болып ойнады. Зерттеушілер жүргізушіден қиын сұрақтар қоюды өтінді. Төмендегідей сұрақтарды білімді адамның кез келгені қояды: «Бэйнбридж аралы қай жерде орналасқан?», «Шотландия патшайымы Мэри Стюарттың өмірі қалай аяқталды?» немесе «Еуропа мен Африканың қайсысының жағалаулық шекарасы ең ұзын?». Осы онша күрделі емес сұрақтарды қомсынсаңыз, онда сіз бұл эксперимент нәтижесін жете түсінесіз (жауаптары төменде берілген).

Викториналарда сұрақ қоюшылардың белгілі бір артықшылығы бар екенін кім де болса білетін шығар. Дегенмен ойынға қатысушыларда да, көрермендерде де сұрақ қоюшы ойынға қатысушылардан ақылдырақ, білімдірек деген қате түсінік болды (4-сурет). Викториналан кейін өткізілген зерттеу нәтижелері мұндай адасулар әлеуметтік білімнің төмендігінің айнасы емес екенін көрсетті. Тіпті студенттер және басқа да білікті, білімді адамдардың өздері атрибуцияда қателесуі әбден мүмкін (Bauman & Skitka, 2010; Block & Funder, 1986).

Шынайы өмірде қандай да бір әңгімені биліктегі адам бастап, сол жүргізеді, ал «майдашүйделер» оның білімі мен ақыл-ойын асыра бағалай бастайды. Мәселен, жұрт дәрігерлерді медицинаға еш қатысы жоқ әртүрлі саладан хабардар санайды. Сол сияқты, студенттер де өз оқытушыларын ерекше ақылды деп қабылдайды (эксперименттен көргеніңіздей, оқытушылар өздері арнайы білімі бар пәндер бойынша сұрақ қояды). Кейбір студенттер кейінірек өздері оқытушы болып еңбек еткенде, мұғалімдердің соншалықты ақылды болмағанын түсініп, таңданып жатады.

АҰҚ-ны суреттеу үшін алысқа бармай-ақ, өз тәжірибемізге жүгінейік. Жаңа достар табуға бел байлап, Николь бетіне күлімсіреген «бетперде» киіп, қобалжулы болса да, сауық кеште би биледі. Сауық кештегі жастар бір-бірімен еркін сөйлесіп, мәз-мейрам болып жүр. Мұның себебін түсіну үшін Николь өз-өзіне «Басқалар топта өздерін неліктен еркін сезінеді, ал мен әрдайым ұялып, ыңғайсызданамын?» деген сұрақ қояды. Шын мәнінде, олар да өздерін ыңғайсыз сезінеді, бірақ сырт көзге тым сенімді әрі ашық-жарқын болып көрінеді. Никольдың осыны түсінбеуі – атрибуцияның қателігі.



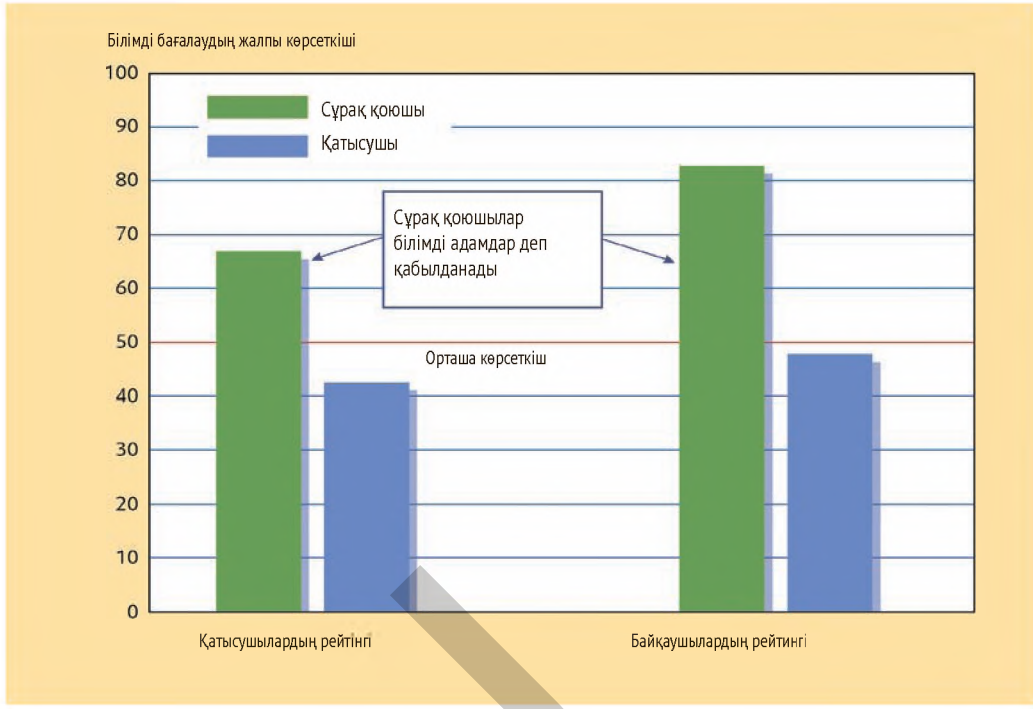
Фильмдегі актер жағымды рөл ойнаса да, жағымсыз рөл ойнаса да, біз оның сценарий бойынша көрсеткен мінез-құлығын актердің ішкі дүниесін бейнелейді деген иллюзияда боламыз. Гленн Клоуз «Түзелмейтін тарту» телехикаясында заңгерді қатыгездікпен өлтірген әйел рөлін сомдады, бірақ ол шынайы өмірде белсенді, ажарлы әйел. Ол сондай-ақ психикалық ауруға шалдыққан адамдарға қолдау көрсетуші коммерциялық емес ұйым құрды

БІЗ НЕЛІКТЕН АТРИБУЦИЯЛЫҚ ҚАТЕЛІК ЖІБЕРЕМІЗ?

Басқа адамдардың мінез-құлқы туралы пікір айтқанда жиі-жиі қателікке ұрынатынымызды көрдік. Біз көбінесе жағдаяттық детерминанттарды елемейді екенбіз. Біз неліктен басқа адамдардың мінез-құлқының жағдаятына онша мән бермейміз, ал өзіміз бір нәрсе істегенде сол кездегі жағдаяттық детерминантты ылғи да алға тартамыз?

---

[1] Бейнбридж аралы Сиэтл мен Пуджет арқылы өтеді. I Елизавета өзінің туысы – Мэридің басын алуға бұйрық берді. Африка континенті Еуропадан екі есе үлкен болса да, Еуропаның жағалау көлемі ұзағырақ (бұл – теңіз саудасы тарихында оның рөліне үлес қосқан географиялық дәлел, онда көптеген айлақтар мен фьордтар бар).



4-СУРЕТ

Викторинаға қатысушылар да, көрермендер де кездейсоқ тағайындалған жүргізушіні басқалармен салыстырғанда білімі әлдеқайда жоғары деп есептеді. Шын мәнінде, жүргізуші ойнап тұрған рөлінің арқасында сондай ақылды болып көрінген еді. Осыны эксперименттке қатысушылардың түсінбеуін – атрибуцияның үлкен қателігі дейміз

Дереккөз: Data from Ross et aL, 1977..

КӨЗҚАРАС ЖӘНЕ ЖАҒДАЯТТЫ ТҮСІНУ. Атрибуция теорияшылардың ойынша, біз өз мінез-құлқымыз бен өзгелердікін екі түрлі қабылдаймыз (Jones, 1976; Jones & Nisbett, 1971). Өзіміз әрекет еткенде жағдаятты басшылыққа аламыз. Басқа адамның әрекетін бақылаған кезде бар назарымыз «тек сол адамда» болады. Оның жағдаятына назар аудара бермейміз. Егер мен ашуға ерік берсем, оған жағдаят кінәлі. Бірақ басқа адам ашуланса, ол маған мінезі жаман адам болып көрінеді.

Бертрам Малле талдаған (2006) 173 зерттеу бойынша, актер-бақылаушының өзгелерден көп айырмашылығы жоқ. Өз әрекетіміз жақсы болса, оны жағдаймен емес, өзіміздің ақыл-қабілетімізбен байланыстырамыз. Ал енді нашар іс-әрекет жасағанымызда жағдайға байланысты солай болды дейміз. Ал сол кезде бізді бақылап тұрған біреу оған басқа, өзіндік пікір айтуы мүмкін.

Экспериментке қатысушылар күдіктінің полицияға берген сұхбатын бейнетаспадан көргенде, олар мойындауды шындық деп қабылдады.

Ал оператор камераны детективке ғана бағыттап түсірген тұстарда күдіктінің қылмысты мойындауы – оған жасалған қысымның нәтижесі деп ойлады (Lassiter & Irvine, 1986).

Сот залында көрсетілетін бейнежазбалардың көбінде камера қылмысты мойындап отырған сотталушыға бағытталады. Әдетте судьялар мұндай жағдайға жол бермейді, камераның күдіктіге бағытталуы кінә тағу туралы шешімге әсер етеді (Lassiter at al., 2002). Даниэль Ласситер мен Кимберли Дадлидің (1991) пікірінше, егер прокурорлар осындай бейнежазбаларды қолданса, айыптау үкімдерінің саны 100%-ға жетер еді (Lassiter & Dudley, 1991). Біздіңше, камераны күдікті мен тергеушіге кезек-кезек бағыттап түсірсе, әділірек болады. Жаңа Зеландияда, Канада мен АҚШ-тың кейбір жерлерінде полиция тергеуі камераны офицер мен күдіктіге бірдей бағыттауды талап етеді.

Адамдар басқалардың білімін тексерушілерді, мұғалімдер мен викторина-шоу жүргізушілерді тым ақылды деп санайды
Everett Collection



Уақыт өте келе атрибуцияның үлкен қателіктеріне деген көзқарас өзгереді. Біреудің ол позицияны таңдамағанмын деп дауласуынан бір апта өткеннен кейін оны тыңдағандар естігенін жағдаяттық мәжбүрлеуге жатқызған (Burger & Palmer, 1991). Президенттік сайлаудан кейін Джерри Бургер және Джули Павелич (1994) сайлаушылардан сайлаудың нәтижесі неліктен осылай болғанын сұрады. Олардың басым көпшілігі мұны үміткерлердің жеке ерекшеліктері мен ұстанымдарына байланысты деп қарады. Бір жыл өткеннен кейін басқа сайлаушылар бұл сұраққа былай жауап берді: «Респонденттердің



Атрибуцияның үлкен қателігі: жағдаятты өз дәрежесінде бағамдамау. Жанармай құю бекетіне келгенде көлігін екінші жанармай құю құрылғысына қойып, біріншіге кіруге бөгет болған адамды неткен қолапайсыз адам деп ойлауымыз мүмкін. Ол келген кезде бірінші жанармай құю құрылғысы қолданыста болған, мінездің жағдаятқа байланысты атрибуциясы деп осындайды айтамыз

үштен бір бөлігі – сайлау нәтижесі кандидаттардың өзіне лайықты десе, басым көпшілігі елдегі тұрақтылық пен сенімді экономикаға байланысты деді».

Келесі жағдайды қарастырайық. Сіз әдетте қандайсыз – тұйықсыз ба, тым сөзшеңсіз бе, әлде жағдайға байланысты ма?

Басым көпшілігіміз «жағдайға байланысты» деп жалпылама жауап береміз. Сол сияқты тестілеуден баға алған соң немесе елдегі сайлау нәтижесінен хабардар болғаннан кейін адамдарды эмоциялары билейді, сол кездегі жағымды немесе жағымсыз көңіл күйлерінің маңызын онша есепке алмайды (Quoitbach & Dunn, 2010). Бірақ осы ретте досын немесе өзінің бес жыл бұрын қандай болғанын суреттеуді сұрағанда, адамдар тек сыртқы белгілеріне сипаттама берген. Өткенді еске түсіргенде біз басқа біреудің өміріне үңілгендей боламыз (Pronin & Ross, 2006). Басым көпшілігімізге «жас кездегіміз» бүгінгі «нағыз меннен» басқа адам сияқты болып көрінуі мүмкін. Біз өткен өмірдегі өзімізді және алыс болашақтағы өзімізді тәнімізге еніп алған басқа адам сияқты қабылдаймыз.

Бұл эксперименттердің бәрі атрибуция қателігінің себебін көрсетеді: олардың себебін іздеген жерден таба аламыз. Бұған көз жеткізу үшін мынаны ойлаңызшы: сіз әлеуметтік психологиядан сабақ беретін оқытушыңызды тұйық мінезді дер ме едіңіз, әлде тым сөзуар деп бағалайсыз ба?

Сіз, мүмкін, оны ашық-жарқын деп ойлайтын шығарсыз. Әйтсе де оқытушыңыздың жұртпен сөйлескенде өзін қалай ұстайтынына назар аударыңыз. Ал оқытушы болса, өз мінезінің әртүрлі жағдайда – аудиторияда, жиналыста және үйде – әртүрлі болатынын біледі. «Мен бе сөзшең? – дейді ол таңырқап – Ол жағдайға байланысты ғой. Сабақта немесе жақын достарымның ортасында мен, шынымен де, ашық адаммын. Бірақ түрлі жиындар мен бейтаныс жағдаяттарда ұяңмын». Мінезімнің жағдайға байланысты өзгеретінін жақсы білетіндіктен, өзім жайлы өзгелерден басқашарақ ойлаймын, яғни «әр кезде әртүрлімін» деп санаймын (Baxter & Goldberg, 1987; Kammer, 1982; Sande at al., 1988). Біз былай ойлаймыз: «Найджел – күйгелек, ал Фиона үшін не болса да – бәрібір. Ал мен әр жағдайда әрқалаймын».

МӘДЕНИ АЙЫРМАШЫЛЫҚТАР. Атрибуция қателігіне мәдениет те әсер етеді (Ickes, 1980, Watson, 1982). Батыстық көзқарас – жағдаяттарды тудыратын жағдай емес, адамның өзі деп есептейді. Батыс қоғамы адамның жеке қасиеттеріне негізделген түсіндірмелермен ғана санасады (Jellison & Green, 1981). «Ол сенің қолыңнан келеді! – деп сенді-



Қандай адам болды екен? Сіз өз университетіңіздегі осы пәннің профессорын ашық-жарқын жан деп санайсыз ба, әлде мына суреттегі профессор ашық-жарқын ба?

Ол өмірінің ең керемет сәттерін есіне түсіре бастады. ...Бірақ сол кездегі бақытты сезінген бала қазір өмірде жоқ еді, ол басқа біреудің естелігін еске түсіріп отырғандай болды.

Leo Tolstoy, The Death of Ivan Ilyich, 1886

реді бізді позитивті ойлайтын Батыс мәдениетінің психологиясы. – Сіз өзіңізге лайықтыны аласыз және лайық нәрсеге ие боласыз».

Батыс баласына жастайынан адамның мінез-құлқы оның тұлғалық қасиетінің көрсеткіші деп түсіндіреді (Rholes et al., 1990, Ross, 1981). Менің [DM] бірінші сыныпта оқитын ұлыма «қақпа», «жеңінен», «Томның», «іліп қалды» деген сөздерден мағыналы сөйлем құрау керек болды. Мұғалім мектеп материалына Батыс көзқарасы тұрғысынан қарап, баламның «Қақпа Томның жеңін іліп қалды» деген сөйлемін қате санады. «Дұрыс» жауап Томның өзін кінәлі етті: «Том жеңін қақпаға ілдіріп алды».

АУҚ барлық мәдениеттерде кездеседі (Krull at al., 1999). Алайда шығыс-азиялықтар батыс еуропалықтарға қарағанда жағдаяттың әсерін жақсы сезінеді. Сондықтан адамның мінезі оның жеке болмысына ғана байланысты дегенмен онша келіспейді (Choi at al., 1999; Farwell & Weiner, 2000; Masuda & Kitayama, 2004).

Кейбір тілдер сыртқы атрибуцияға оң ықпал етеді. Мысалы, испандық «мен кешіктім» деудің орнына «менің кешігуіме сағат себеп болды» деген идиоманы қолданады. (Lee et. al.,1996; Zebrowitz-McArthur, 1988). Ұжымдық мәдениетте тәрбиеленген адамдардың басқаларды даралық диспозиция тұрғысынан қабылдауы неғайбіл және олар жеке тұлғалық қасиеттерге мінездің белгісі ретінде қарауға бейім болмайды (Newman, 1993). Біреудің іс-әрекеті туралы айтқан кезде американдық диспозициялық түсіндіруді («ол мейірімді») қолданады, ал үндістен жағдайлық түсіндіруді («оның қасында достары болды») күтуге болады (Miller, 1984).

Алкогольдің әсерімен адамның зейіні төмендеп, ол біреудің кездейсоқ істеген әрекетін, мысалы, ішімдік сататын бардағы біреудің бірденені қағып өткенін әдейі істеді деп қабылдауы мүмкін (Begue at al., 2010). Мұндайды қасақана жасалған әрекет немесе өзін кемсіту деп ойлау – жағдайдың шиеленісуіне әкеліп соқтыруы мүмкін.

Десек те, атрибуция қателігі – үлкен қателік, өйткені атрибуцияның зор мәні бар. Ұлыбританияда, Үндістанда, Австралияда және АҚШ-та жүргізілген зерттеулер адамның атрибуциясы оның кедейлер мен жұмыссыздарға деген қатынасын болжайды деп айтуға мүмкіндік береді (Furnham, 1982; Pandey at al., 1982; Skitka, 1999; Wagstaff, 1983; Weiner at al., 2011). Кедейлік пен жұмыссыздықты сол кедей немесе жұмыссыздың өз жеке диспозициясының салдары деп санайтындар кедейлер мен жұмыссыздарды жақтырмайтын (олар жалқау және белсенді емес) саясаткерлерге қолдау көрсетуге бейім (5-сурет). Мұндай адамдардың көзқарасы сыртқы атрибуцияға жүгінетіндердің көзқарасынан (егер сыз немесе тар үйде тұрсақ, жақсы білім ала алмасақ, дискриминацияға ұшырасақ, өмірде жетістіктерге жетер ме едік?) өзгеше болады. Кедейлікке қатысты өз атрибуцияңызды айтсаңыз, мен сіздің қандай саясатты қолдайтыныңызды айтып беремін.

Консерваторлардың немесе либералдардың жағдайлық атрибуцияларға көбірек жүгінуі тақырыпқа байланысты. Либералдар кедейлікті жағдайлық атрибуцияларға жүгініп түсіндіреді. Консерваторлар да АҚШ теңізшілерінің Ирак азаматтарын өлтіруін түсіндіргенде жағдайлық атрибуцияларға жүгінеді (Morgan at al., 2010).

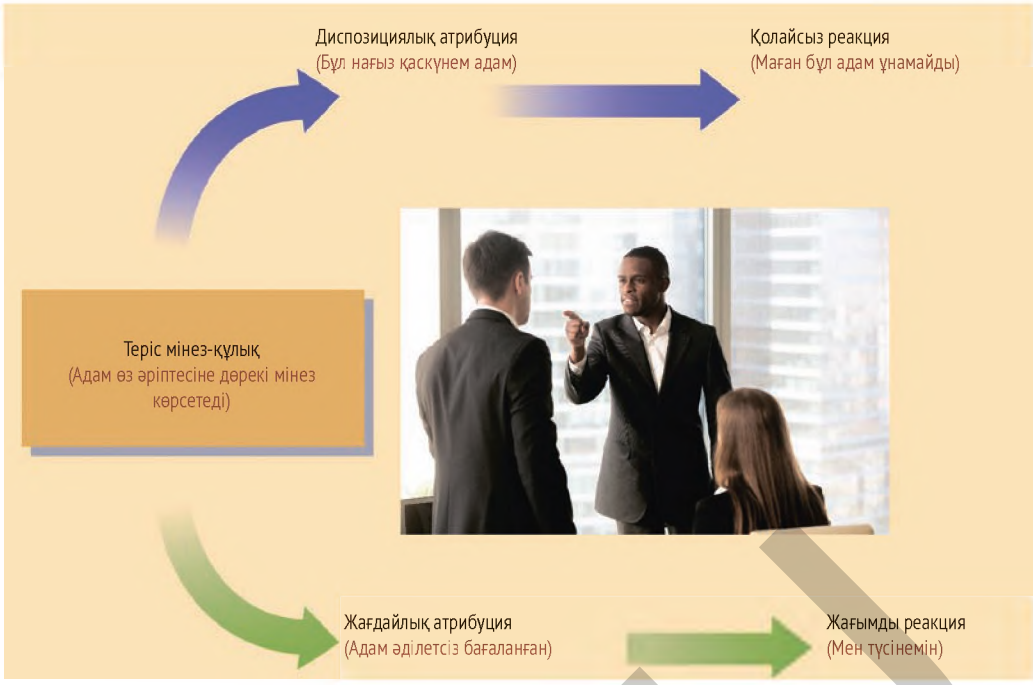
Атрибуция қателігі бар екені туралы дәлелдер бізге қандай пайда әкеледі? Бірде мен факультетке қабылданатын оқытушыларды жұмысқа алмас бұрын алдын ала сұхбат өткізушілерге көмектескен едім [DM]. Жұмыс сұрап келген бір адаммен бірден алты адам сұхбаттастық. Әрқайсысымыз екі-үш сұрақ қою мүмкіндігіне ие болдық. Мен сол кезде оны «неткен тұйық, ебедейсіз адам» деп ойлап кетіп қалдым. Екінші кандидатты кофе ішіп отырып кездестірдім, ол екеуміздің ортақ досымыз бар болып шықты. Біз шүйіркелесіп әңгімелесе кеттік, мен оның «жылы жүзді, тартымды және басқаларды өзіне үйіріп алатын ашық-жарқын» мінезіне тәнті болдым. Сол кезде мен атрибуция қателіктері жөнінде мүлде ұмытып кетіппін, кейінірек соны еске түсіріп, талдауымды қайта қарастырдым. Бірінші кандидаттың тұйықтығы мен екінші адамның мінезінің тартымдылығын олардың диспозициясымен байланыстырдым. Сөйтіп, сұхбат нәтижесі сол кездегі жағдайға байланысты болғанын кеш түсіндім.

АТРИБУЦИЯНЫҢ ЕЛЕУЛІ ҚАТЕЛІКТЕРІН ЗЕРТТЕУ НЕГЕ СОНША МАҢЫЗДЫ?

Алдыңғы тараудағыдай, бұл тарауда да әлеуметтік ойлаудың кейбір әлсіз жақтары мен осы мәселеге байланысты жаза баскан тұстарымызды карастырамыз. Бұл туралы оқи отырып, сіздер, менің [DM] бір студентім айтқандай, «әлеуметтік психологтер басқаларға тәжірибе жүргізіп, өздері содан рахат алады» дегендей күйде боларсыздар. Шындығында, эксперименттер «адамдардың алаңғасарлығын» көрсету үшін жасалмайды (әйтсе де кей эксперименттер расында да күлкілі), олардың мақсаты – өзіміз және басқалар жайында не ойлайтынымыз туралы ақпарат алу.

Иллюзияға, өзімізді алдауға өте бейім екеніміз рас. Иллюзиялық ойлау – көбінесе, күрделі ақпараттарды жеңіл қабылдауға бағытталған ойлау қабілетінің жанама өнімі. Ол перцептивтік механизмдерімізбен қосарлана жұмыс істейді, бізге әлем туралы дәйекті ақпарат береді, кейде ол ақпараттар бізді жаңылыстырып та жатады.

Атрибуцияның елеулі қателігі сияқты ойлау қателіктеріне де гуманитарлық себептерге байланысты баса назар аударамыз. «Әлеуметтік психологияның ұлы гуманистік мәлімдемелерінің» бірі, – дейді Томас Гилович пен Ричард Эйбах (2001), – адамды қиындыққа тап болғаны үшін үнемі кінәлай бермеу». Адам өміріндегі келеңсіздіктер, еңбекке жарамдылы-



5-СУРЕТ

Атрибуциялар мен реакциялар

Біреудің теріс мінезін түсіндіруіміз оны қалай сезінетінімізге байланысты

ғын жоғалтуы, бақытсыздыққа ұшырауы көбінесе шынайы өмір жағдайындағы себептерден болады.

Атрибуцияның елеулі қателіктеріне баса назар аударудың үшінші себебі – біздің көбінесе мұндай қателіктердің бар екенін және олар туралы көбірек ақпарат алу бізге пайдалы болатынын білмеуімізде. Бас пайдасын ойлау тәрізді қателіктердің басқа да түрлерінде адамдар өздерін атрибуция қателеріне бейім емеспіз деп сезінеді (Pronin, 2008). Адамның логикалық және интеллектуалды жетістіктерінің дәлелдерімен салыстырғанда сіз көптеген күтпеген жағдайлармен, қиындықтармен, біржақты түсініктерді талдаудағы қателіктермен кезігуіңіз мүмкін. Сондықтан да әлем әдебиеті адамдардың тәкаппарлығы мен басқа да кемшіліктерін жиі әңгімелейді. Әлеуметтік психология бізді ұтымдырақ, шындыққа жақынырақ, сыни ойлауға қабілеттірек болсын деген үмітпен ойлауымыздағы қателіктерді көрсетуді мақсат етеді.

Кедей адамдар жалқау емес. ...Олар үйлерінен өте ерте кетеді. Олар басқа адамдардың балаларын тәрбиелейді. Олар көшелерді тазалайды. Жо-жоқ, олар жалқау емес.

The Reverend Jesse Jackson, Address to the Democratic National Convention, July, 1988

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік әлемді қалай түсіндіреміз?

- Атрибуция теориясы адам мінез-құлқын түсінуді мақсат етеді. Қате атрибуция – мінездің себеп-салдарын анықтауда қателесу – секске мәжбүрлеудегі басты фактор; биліктегі адам (әдетте ер кісі) әріптесінің өзіне ашық-жарқын пейілмен қарауын секске шақыру деп түсінеді.
- Әдетте дұрыс атрибуциялар жасасақ та, басқа адамдардың мінез-құлқын түсіндіру кезінде атрибуциялық тұрғыда жиі-жиі елеулі қателер жібереміз. Біз олардың мінезін ішкі болмысымен, ой-пікірлерімен байланыстырып, айдан анық болып тұрған жағдаяттық жайсыздықтарды есепке алмаймыз. Мұндай қате біреудің іс-әрекетін басқаша бағалаудан туындайды. Назарымызды тек сол адамға ғана аударамыз, ал жағдаятты ескермейміз. Алайда өзіміз іс-әрекет жасағанда жағдаятқа қатты назар аударамыз.

ӘЛЕУМЕТТІК ОЙ-СЕНІМДЕРІМІЗДІҢ МАҢЫЗЫ

Әлеуметтік әлемнің маңызын түсіну

Басқалардың мінез-құлқына төрелік айттық. Баға бердік. Енді «Біздің ой-пайымдарымыз қандай рөл атқарады?» деген сұраққа жауап іздейік. Әлеуметтік ой-сенімдеріміз қандай да бір маңызға ие ме? Әлеуметтік ой-сенім өмірді өзгерте ала ма?

Біздің әлеуметтік пікірлеріміз бен пайымдарымыз маңызды. Олар сезімдеріміз бен іс-әрекеттерімізге әсер етеді және сонысымен де шынайы болуы мүмкін. Ой-пікірлеріміз бізге айқын әрекет жасауға жол ашады. Идеяларымыз бізді іс-әрекетке жетелеп келсе, демек, олардың дұрыс болғаны. Демек, олар – әлеуметтанушы Роберт Мертон (1948) айтпақшы, «өздігінен орындалған көрегендік» болып шыққаны. «Ақша салған банкі банкротқа ұшырайтынын естіген клиенттер ақшаларын алып кетуге тұра жүгірсе, олардың жалған қабылдаулары шындыққа айналғаны», – дейді Мертон. Егер жұртты акциялар құнсызданайын деп жатыр деп сендірсе, ол шынымен де солай болады (қараңыз: Назар аударыңыз. «Қор биржасының өз потенциалын іске асыру психологиясы»).

Өздігінен іске асатын «көріпкелдік» – сезсіз орындалуға алып келетін сенім.

Эксперименттшінің қателіктері туралы атақты зерттеуінде Роберт Розенталь (1985, 2006) экспериментке қатысушылар кейде эксперименттші күткен нәтижеге өздігінен келетініне көзі жеткен. Бір зерттеуде эксперименттшілер қатысушылардан әртүрлі фотосуреттердегілердің қаншалықты табысты адамдар екенін айтуды өтінді. Эксперименттшілер барлық қатысушыларға бірдей нұсқау оқып, бірдей сурет көрсетті. Соған қарамастан, суреттегі адамдардың табыстылығын жоғары бағалайды деп күткен эксперименттшілердің респонденттері өзіндік пікір айтты. Олар суреттегілерді «сәтсіздікке ұшыраған» деп бағалауы мүмкін деп күтілген екінші топтағылардан жоғары бағалады. Тағы бір таңғаларлық әрі қарама-қайшы жайттардың бірі – мұғалімдердің өз оқушылары туралы айтқандарының өмірде шындыққа айналып жатуы. Егер мұғалім оқушыны математика пәнінен жақсы десе, ол студент болған кезде де жақсы оқи ма? Осыны тексеріп көрейік.

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Қор биржасының өз потенциалын іске асыру психологиясы

1981 жылдың 6 қаңтары күні кешкісін Флориданың танымал инвестиция кеңесшісі Джозеф Гранвиль өз клиенттеріне хабарлама жіберді: «Акциялардың бағасы кенет құлдырайды. Ертең сатыңдар!». Гранвильдің хабарламасы әп-сәтте тарап, 7 қаңтар Нью-Йорк Қор биржасы тарихындағы ең қорқынышты күн болды. Жалпы алғанда, акция иелері кем дегенде 40 млрд доллар жоғалтты.

Жарты ғасырдай бұрын Джон Мейнард Кейнс қор биржасының осындай психологиясын Лондон газеттері өткізетін әйгілі сән сайыстарына теңеді. Жеңу үшін 100 адамның ішінен алты түр-әлпетті таңдау керек болды, оларды көбінесе өзге газет конкурсанттары таңдаған болатын. «Сөйтіп, – дейді Кейнс, – сайысқа қатысушы өзіне тартымды болып көрінгенді таңдамай, басқа қатысушылардың көзіне түскен үміткерлерді таңдауға мәжбүр болды».

Сол сияқты, инвесторлар да, өз назары түскен акцияларды емес, басқа инвесторлар «көз салған» акцияларға көңіл аударады. Бұл ойын «басқаның мінез-құлқын болжау» деп аталады. Уолл-стрит қорының бір менеджері айтқандай: «Сіздің Гранвильдің көзқарасымен келісу-келіспеуіңіз маңызды емес». Сіз «оның кеңесі жұртты акцияларын сатуға себеп болады» деп ойласаңыз, онда бағасы қатты түспей тұрғанда, өз акцияларыңызды сатуға асығасыз. Егер басқалар акция сатып алады деген ойда болсаңыз, бәрінен озуға тырысып, тез сатып алуға кірісесіз.

1987 жылдың 19 қазанында Доу-Джонс индексі өнеркәсіптік компания акциялары үшін 20% төмендегенде қор биржасына тән өздігінен іске асу психологиясы қатты білінді. Осындай күйреулер кезінде БАҚ және әртүрлі сыбыс айтушылар жағдайды түсіндіру үшін міндетті түрде қолжетімді жағымсыз хабарларға көп назар аударады. Мұндай процесс акция бағалары көтерілгенде жақсы жаңалықтарды одан бетер көбейтті.

2000 жылдың сәуірінде құбылмалы технология нарығы тағы да өздігінен іске асу психологиясын көрсетті. Ол қазір «қозғаушы күші бар инвестиция салу» деп аталады. Екі жыл бойы акцияларды үсті-үстіне сатып алған адамдар (өйткені олардың бағалары өсті) одан кейін шұғыл түрде акциялардан құтыла бастады (өйткені олардың бағасы төмендей бастады). Экономист Роберт Шиллердің айтуынша, нарық коньюктурасындағы аяқ астынан болған мұндай қатты ауытқулар, «иррационалды», арнадан шығып бұрқылдап қайнау, (2005) негізінен, өзінен-өзі туындайды (Schiller, 2000). 2008–2009 жылдары экономикалық жағдайларға байланысты нарық психологиясында тағы да күйзеліс болды.

ҰСТАЗ ҮМІТІ МЕН ОҚУШЫ ЖЕТІСТІКТЕРІ

Мұғалімдер кейбір шәкірттеріне басқаларға қарағанда үлкен үміт артады. Өзіңіз мектепте оқып жүргенде мұғалімдердің оқушыларды «дарынды», «оқуға қабілетсіз» деп бөлетіндерін немесе «өте қабілетті», «қабілеті орташа» деп іріктегендерін байқаған да шығарсыз. Мұғалімдер сіз туралы жақсы пікір айтып, беделіңіздің артуына ықпал еткен шығар немесе мектепке келген жаңа мұғалім сыныптың журналын мұқият қарап шығып, сіздің отбасыңыздың әлеуметтік жағдайы туралы бәрін біліп алған болар. Мұғалімдердің бағалауы оқушыларының жетістіктерімен байланысты екені аян: мұғалімдер жақсы оқитын оқушылар туралы жақсы ойлайды. Өйткені мұғалімдер өз оқушыларының қабілеттері мен жетістіктерін дәл анықтайды. «Мұғалімнің үміті мен оқушының болашақ жетістіктері арасындағы корреляция шамамен 75 пайыз», – дейді Ли Джассим, Стейси Робустелли және Томас Кайн (2009).

Бірақ мұғалімдер өз оқушыларын үлгеріміне байланысты бағалай ма? Британдық 4300 оқушыны корреляциялық зерттеу нәтижесінде бұл сұраққа оң жауап алынды. Мұғалімдердің өз оқушылары туралы жақсы ойлауы олардың тапсырманы жақсы орындауына әкелді (Crano & Mellon, 1978). Мұғалімдері жоғары бағалаған шәкірттер жақсы нәтиже көрсеткені өз алдына, мұғалімнің пікірі шәкірттің көп уақыт өткеннен кейін де жақсы жетістіктерге жетуіне қатты әсер еткен (Sorhagen, 2013).

«Мұғалім үмітінің нәтижесін» экспериментпен тексере аламыз ба? Мұғалімге Оливия, Эмма, Этан және Мануэл атты төрт кездейсоқ іріктелген оқушының керемет қабілетті екенін айттық делік. Мұғалім бұларға ерекше көңіл бөле ме, ал олар мақтауға лайық екенін көрсете ала ма? Қазіргі кезде өте танымал болған Розенталь және Ленор Джейкобсон жүргізген (1968) эксперимент нәтижесі осыны дәлелдей түсті. Сан-Францискодағы бастауыш мектепте кездейсоқ таңдалған оқушыларды (ойдан шығарылған сынақ нәтижесінде) «сендер өте маңызды «интеллектуалдық серпіліс» алдында тұрсыңдар» деп сендіру нәтижесінде олардың IQ-і өте жоғары деңгей көрсетті.

Бұл нәтиже мұғалімдердің өз оқушыларына «дарынды емес» деп қарауы олардың үлгерім көрсеткішінің төмен болуының себебі екенін айғақтайды. Алынған нәтижелер жақын арада БАҚ-та, көптеген колледж оқулықтарында жарияланды. Дегенмен кейінгі талдау нәтижелері мұғалім үміттерінің әсері көптеген адамдар ойлағандай, соншалықты күшті және сенімді емес екенін көрсетті.

Өйткені бұл бастапқы зерттеу көптеген адамдардың сенуіне себеп болды (Jussim et al., 2009; Spitz, 1999). Розентальдың есептеуі бойынша, 500-ге жуық жарияланған эксперименттің оннан төрті ғана күткен нәтижелерге әсер етті (Rosenthal, 1991, 2002). Жаман дегеннен дарынды бала нашар оқып кетпейді, қабілетсізді қанша мақтасаң да, жоғары көрсеткішке ие бола алмайды. Адам табиғаты айтқанға көне бермейді.

Дегенмен үлгерімі төмен оқушыларға мұғалімнің үлкен үміт артуы, оның ілгері қарай талпынуына себепші болады (Madon at al., 1997). Мұғалімнің өзінен күтетін нәтижесін оқушы қалай сезінеді? Розенталь және басқа да зерттеушілердің пайымдауынша, мұғалімдер «әлеуеті мықты оқушылардан» үлкен үміт күтеді, олармен жылы қарым-қатынас орнатып, зор сенім артады. Мұғалімдер сонымен қатар «дарынды» оқушыларына көп нәрсе үйретеді, оларға қатты талап қойып, көбірек назар аударады, берген жауаптарын талқылауға мүмкіндігінше көбірек уақыт жұмсайды (Cooper, 1983, Harris & Rosenthal, 1985, 1986, Jussim, 1986).

Бір зерттеуде мұғалімнің оқушымен сөйлесіп тұрғанын бейнетаспаға жазып алған. Оны көрген балаларға да, ересектерге де мұғалімнің оқушыға қатынасын, оқушының жақсы оқушылармен де нашар екенін айту үшін он секундтық бейнебаян жеткілікті болды. Мұғалімдер сезімдерін жасырып, оқушылармен де бейтарап қатынастамын деп ойласа да, оқушылар олардың бет-әлпеті мен іс-қимылынан көп нәрсе байқайды (6-сурет; Babad at al., 1991).

Оқушылардың мұғалімдерге артатын үміттерінің нәтижесі қандай? Қандай да бір пәннен дәріс алмас бұрын, сіз «профессор Смиттің сабағы өте қызықты», ал «профессор Джонстың сабағында ішің пысады» дегенді естіген шығарсыз. Роберт Фельдман мен Томас Прохаска (1979; Feldman & Theiss, 1982) осы сияқты сөздер оқушыға да, мұғалімге де әсер ететінін анықтады. Зерттеу білікті оқытушыдан білім алғысы келген студенттердің ол туралы пікірі оқытушыдан айтарлықтай ештеңе күтпеген студенттердікімен салыстырғанда жоғары екенін көрсетті.

Әлгі студенттер сабақты да жақсы оқыды. Кейінгі экспериментте әйелдерге оларды жаттықтырушы ер адам «сексист» екен деп өтірік айтқанда, олар оқып-үйренуге онша тырыспады, «ол жаттықтырушының біліктілігі төмен» деген пікір айтты. Ал сол жаттықтырушы туралы ешқандай өсек-аяң естімеген әйелдер ондай пікір айтпады, оқып-үйренуді жалғастыра берді (Adams et al., 2006).

Бұл нәтижелер тек студенттердің «сексист екен» деген хабарды қабылдауына байланысты шықты ма, әлде әлгі оқытушыға «көрегендік» болжам әсер етті ме? Кейінгі экспери-

Розенталь (2008) экспериментіншінің қателігіне байланысты жазған бір мақаласын жетекші журнал мен Америка ғылымды дамыту қауымдастығының жүлделі сайысына жібергенін еске алады. Бірнеше аптадан кейін екі жақтан да бір күнде жауап келіпті. Журнал оның мақаласы жарыққа шығаруға тұрмайтынын айтып хат жазса, Қауымдастық мақаланы жылдың қоғамдық ғылымдар тақырыбына жазылған ең үздік мақаласы деп жариялапты. Ғылымда да, күнделікті өмірдегі сияқты, біреудің бағалай алмағанын екінші біреу жоғары бағалап жатады. Сондықтан бір жер меселіңізді қайтарса, басқа жерге барып тағы да бақ сынау керек.

Жынысқа (әйелдер математикаға қабілетсіз) немесе нәсілге (қара нәсілділер жарамдылық тестілеуден ойдағыдай өте алмайды) байланысты пікірлер сынақ тапсыруда қауіп төндіруі мүмкін. «Стереотиптік қауіпті» жою керек, сонда өнімділік жақсарады.

Мұғалім немесе профессордың жылы қарым-қатынасы мен энтузиазмін бағалау үшін бірнеше секунд уақыт жеткілікті. (Ambady & Rosenthal, 1992, 1993)

6-СУРЕТ

Өздігінен іске асқан көрегендіктер

Мұғалімдердің жақсы нәтиже күтуі өздігінен жүзеге асады. Бірақ көбінесе мұғалімнің оқушыдан белгілі бір нәтиже күтуі – шынайы жағдайдың айнасы

Jussim & Harber, 2005



ментте Фельдман мен Прохаска (1979) мұғалімдерді бейнетаспаға түсіріп, көрермендерден олардың іс-әрекетін бағалауды сұрады. Сонда өзінің оған деген жағымды үмітін вербалды емес тәсілмен көрсеткен студентті тағайындаған мұғалімдер білікті деген пікір айтылды.

Мұндай әсерлер шынайы аудиторияда байқала ма, жоқ па? Соны білу үшін Дэвид Джеймисон (1987) бастаған зерттеу тобы Онтарио провинциясы мектебінің төрт сыныбына сабақ беруге жаңадан келген мұғалімге байланысты эксперимент жүргізді. Экспериментшілер екі сыныптың оқушыларымен жеке әңгімелесіп, өздерінің де, басқа оқушылардың да жаңадан келген мұғалімді жоғары бағалайтындарын айтты. Бақылау сыныбындағы оқушылармен салыстырғанда, мұғалім туралы жаңағыдай жақсы пікір естіген оқушылар сабақты ынтамен оқыды. Тоқсанның соңында олар жақсы баға алды, мұғалімге де оң баға берді. Бұдан біз сыныптың мұғалімге көзқарасының мұғалімнің оқушыларға деген көзқарасымен маңыздылығы жағынан бірдей екенін түсіндік.

ӨЗГЕЛЕРДЕН КҮТКЕНІМІЗДІ АЛУ

Сонымен, абайлап болса да, экспериментшілер мен мұғалімдердің артқан үміт-сенімін кейде өздігінен орындалған көрегендік деп айтуға болады. Бұдан біз не түйдік? Адамдар біз күткен үмітті үнемі ақтай ма? Зерттеулер басқа адамдар туралы ой-пікірлеріміз көбінесе ағат емес, дәл болып шығатынын көрсетті (Jussim, 2012). Өздігінен орындалатын көрегендіктің «ерекше күші» көп емес. Алайда өздігінен орындалған көрегендік жұмыс орындарында (үміті көп немесе аз менеджерлермен), сот мәжіліс залында (қазыларға нұсқау беретін судьялар), сондай-ақ кінәсіз немесе кінәлі күдіктілерді жауапқа тартушылар ретінде (куәгер ретінде, жауапқа тартылуды күтуде) іске асады (Kassin at al., 2003; Rosenthal, 2003, 2006). Марихуананың дәмін татып көрді деп ойлаған жасөспірімдердің ата-анасы, олар оны қолданбаса да, кейінірек оның дәмін татып көреді деген ойда болады (Lamb & Crano, 2014).

Бихевиоралды растау – өзінен-өзі орындалатын болжамдардың бір түрі. Адамның басқалардың өзіне артқан үмітін ақтау үшін немесе біреудің пікіріне сәйкес болу үшін, өзін соған сәйкес ұстап, сондай мінез көрсетуі.

Біз өзгелерден күткенімізге әрдайым жете аламыз ба? Кейде біреуден жағымсыз жағдайды күткенде, сақтанып, онымен сыпайы боламыз, өз кезегінде, ол да бізге жақсы қарайды, нәтижесінде екі жақтың да бір-бірімен арақатынасы жақсы болады. Осылайша одан қауіптенгеніміз бекер болып шығады. Бірақ өзара әрекеттесуді әлеуметтік тұрғыдан зерттеушілер көп жағдайда біз нені күтсек, сол болатынын дәлелдейтін нәтижелерге келіп жатады (Olson at al., 1996).

Ол Лоттиге, шынымен, сұлу қыздай қараған сайын, Лотти ажарланып, құлпырып, шынымен де жақсы жағына қарай өзгере бастады. Ол Лоттидің бұл өзгерісіне таңданып, енді шынайы ұната бастады. Олар осындай шеңбермен келе жатты. Бірақ бұл тұйық шеңбер емес, нағыз ізгілік шеңбері еді.

Elizabeth Von Arnim, The Enchanted April, 1922

Лаборатория жағдайында өткізілетін ойындарда қасқүнемдік – қасқүнемдікті туындатады: егер бір ойыншы қарсыласын өзара әрекеттестікке бейім емес деп қараса, онда ол адам сондай болып шығады (Kelley & Stahelski, 1970). Егер бір тарап екінші тарапты агрессиялы, ашушаң және кекшіл десе, ол қорғану үшін өзін солай ұстайды; сөйтіп, «тұйық шеңбер» пайда болады.

Тағы бір экспериментте адамдар басқа нәсілді адаммен әрекеттесуі керек еді. Ол адам әлгілердің нәсіліндегілермен қарым-қатынас жасағанды ұнатпайтынын айтыпты, сонда әлгі топ ашуланып, ана кісіге дұшпандық танытыпты (Butz & Plant, 2006). Сол сияқты жұптың біреуінің сыңарының нашар көңіл күйде немесе жағымды көңіл күйде екенін білуі оның сыңарына тиісінше қатынас жасауына әсер етуі мүмкін.

Бұдан жұптардың бір-бірін идеал көруі ыстық қатынасқа оң әсерін тигізеді деп тұжырым жасауға бола ма? Сыңарының өзіне адалдығы туралы үміті ақтала ма? Әлде сенген адамы ниетке сай бола алмай, түңілдіре ме? Сандра Мюррей мен әріптестерінің (Sandra Murray 1996а, 1996б, 2000 ж.) Ватерлоо университетінде өткізген зерттеулері «ғашықтың өз серігін идеал санауы – жақсылықтың белгісі» екенін көрсетті. Сыңарын идеал санау олардың арасындағы қайшылықтарды жоюға көмектесті, ал сыңарының ұнатуы өзін «құрбақа»

санайтынды енді «ханшайым» немесе «ханзада» сезіндірді. Біреу бізді жақсы көріп, бізге сүйсінсе, біз де сол ойлағандай адам болуға тырысамыз.

Жұптар конфликтіге келгенде оптимистер мен олардың серіктестері бір-бірін конструктивті (сындарлы) қабылдауға бейім. Пессимистермен салыстырғанда олар қолдауды сезініп, нәтижеге қанағаттанатын болады (Srivastava at al., 2006). Ерлі-зайыптылардың арасында да «жарым мені сүймейді, маған деген қатынасы онша емес» деп, жарынан алшақтайтындар жетерлік. Өз жарының сүйіспеншілігі мен қатынасын оң болжайтындар аз қорғанады, стрестік жағдайға түсе қоймайды (Murray at al., 2003). Махаббат өз болжамының шындыққа сәйкес болуына көмектеседі.

Марк Снайдер (1984) Миннесота университетінде жүргізген бірнеше эксперимент нәтижесі әлеуметтік әлем туралы бұрыс көзқарастар қалыптасса, басқалардың оларға бейімделуіне, икемделуіне, соған сәйкес болуына әкелуі мүмкін екенін көрсетті. Бұл феномен «бихевиоралды растау» деп аталды. Экспериментте зерттелінуші ерлерге алдын ала фотосуреті көрсетілген әйелдермен (әдемі немесе әдемі емес) телефон арқылы әңгімелесу тапсырылды. Әдемі әйелдер тартымсыз әйелдерге қарағанда жылы сөйледі. Ерлердің біржақты түсініктері өзінен-өзі шындыққа айналған көрегендік болып шықты, әйелдер ерлердің «әдемілер қарым-қатынас жасауда тартымды» деген стереотипіне сай әрекет етті (Snyder at al., 1977).

Бихевиоралды растау адамдар қате пікір-сенімдегілермен байланыс жасау кезінде де байқалады. Өзгелер кісікиік деп есептейтін адамдар өздерін қарым-қатынастан алшақ ұстайды (Rotenberg, 2002). Өздерін өзге ортада қабылдайды және ұнатады деп ойлайтын адамдар (ұнатпағандар емес) өздерін айналаға жылы әрі сенімді етіп көрсете бастайды (Stinson at al., 2009). Өзгелер сексист деп санайтын ерлер әйелдерге ұнамсыз мінез көрсетеді (Pinel, 2002). Жылы жүзді деген бағаға ие болған сұхбат берушілер әңгіме кезінде дәл осындай мінез танытады.

Өзіңізді Роберт Ридж бен Джеффри Ребердің (2002) экспериментіне қатысқан 60 жас жігіттің және 60 жас әйелдің бірі ретінде елестетіп көріңізші. Әр ер адам бір әйел адамнан сұхбат алып, оның мұғалім көмекшісі ретінде жұмысқа лайық, лайық еместігін анықтауы керек болатын. Эксперименттің алдында ер адамға сұхбат беруші әйелдің оған қалай қарайтыны (сауалнама жауаптарына негізделіп) туралы айтылды. (Сіз өзіңіз сұхбат алуға тиіс адам жөнінде біреуден: «Сізбен сөйлесуге ол кісінің өзі де құштар екен» деген; немесе «ол кісінің сізбен сөйлесуге айрықша ықыласы жоқ екен» деген әңгіме естідіңіз. (Осы екі жағдайды көз алдыңызға елестетіп көріңіз.) Нәтиже – бихевиориалды растау. Сұхбат берушілер өздерін ұнатады деп санаған мұғалімдік жұмысқа үміткер әйелдер өздері де байқамастан, ерлермен назданып, еркелеп сөйлескен.

Ридж және Ребер бұл процесс, осының алдында әңгіме болған атрибуцияның қателігі тәрізді, секске мәжбүрлеудің себептерінің бірі болуы мүмкін деп санайды. Егер әйел адамның қылықтарын ер адам өзін қаратуға жасалған әрекет деп санаса, ол өзін тым еркін ұстап, төсек қатынасына ынтығуын білдіре бастайды, ал әйелдер оны өрескелдікке, секске мәжбүрлеуге балайды.

Белгілі бір жағдайды күту балалардың мінез-құлқына да әсер етеді. Ричард Миллер және әріптестері (1975) үш сынып бөлмесіндегі қоқыстың көптігін көріп, бір сыныптың мұғалімінен өз сыныбының оқушыларына үнемі тазалық және ұқыптылық жайында айтып жүруді өтінді. Соның нәтижесінде қоқысты қоқыс жәшігіне тастау мөлшері 15-тен 45 пайызға дейін артты, бірақ ол уақытша ғана жағдай болды. Қоқыс жәшігіне қоқыстың 15%-ын ғана тастайтын екінші бір басқа сынып оқушыларын мұғалім үнемі мақтап жүрді. Осыны естігеннен сегіз күннен кейін және мақтауды доғарғаннан кейін екі апта бойы бұл балалар қоқыстың 80 пайыздан астамын қоқыс жәшігіне тастайтын болды.

Балаларға олардың еңбекқор және мейірімді екенін, жалқау не жаман емес екенін айтып отыру маңызды. Балаларды өзіне тартып, жақындату керек. «Көмектесуін» өтінген балалар жағдайға икемді болуға үйренді және олар тапсырма орындауда «көмек» сұрағандарға көбірек жәрдем көрсетті (Bryan at al., 2014). Балалар өздерін үлкендер ұқыпты және пайдалы іске қабілетті деп ойласа, олар соған бейімделе бастайды.

Тұтастай алғанда, бұл эксперименттер нәтижесінде әлеуметтік ой-пікірлер бізге мүмкіндігі шектеулі адамдар туралы, белгілі бір нәсілге байланысты немесе гендерлік стереотиптерді өздігінен жұмыс істейтіндей тәртіпке салу құралы болуы мүмкін. Өзгелерге қалай қарасақ, олар да бізге солай қарайды.



Бихевиориалды растауға мысал: Егер мына жастар бір-бірін ұнатып, бірақ түсінбеушілікке кез боламын деп, бір-біріне сезімін білдіруге қорықса, екеуі де өздерін салқын ұстауы мүмкін. Дану Стинсон (2009) және әріптестерінің пайымынша, осы сынды «жылылықтан тартыну» кейде болуы мүмкін махаббаттық қатынастарды болдырмай тастайды

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік ой-сенімдеріміздің маңызы

- Кейде біздің ой-сеніміміз өз жолымен, өзінше өмір сүріп кетеді. Әдетте өзгелер туралы ойларымыз негізсіз болмайды. Бірақ эксперименттшінің біржақты түсінігі мен мұғалімдердің үміттері феноменін зерттеу мынаны көрсетті: кейбір адам ерекше қабілетті (немесе қабілетсіз) болады деген пікір экспериментші мен мұғалімдердің оны басқалардан бөлектеп қарауына алып келеді. Нәтижесінде олар елеулі (немесе аз-кем) жетістікке жетіп, бұрыннан қалыптасқан біржақты түсінікті шындыққа айналдырады.
- Сол сияқты, күнделікті өмірде адамдар өздерінен күткен мінез-құлықты көрсетіп, бихевиориалды растауды еске түсіріп жатады. Кездесетін адамның ақылды және тартымды екенін естиміз, ал кейін оның өзі келгенде, сол адамның, шынында да, ақылды және тартымды екенін біліп, таңданып, ойланып қаламыз.

ӘЛЕУМЕТТІК ПІКІРЛЕР МЕН ПАЙЫМДАР ТУРАЛЫ ҚОРЫТЫНДЫ СӨЗ

Адам табиғатына когнитивті әлеуметтік психология тұрғысынан қарау

Әлеуметтік танымды зерттеудің нәтижелері адамның ақпаратты өңдеу қабілеті өте жоғары (Шекспирдің Гамлеті айтқандай, заттардың ақиқат мәніне жетуде адамның қабілеті Құдайдан кем түспейді) екенін көрсетеді. Бірақ біз болжаулы қателіктер мен теріс пікірлерге бейімбіз («Басы сабанмен толтырылған», – деген Т.С. Элиот). Әлеуметтік танымды зерттеуден қандай тәжірибелік сабақ аламыз және одан адам табиғаты туралы қандай мәліметтер табуға болады?

Біз адамдардың кейде ағат пікірде болу себебін қарастырдық. Біржақты түсініктердің бар екенін дәлелдеуде эксперимент нәтижелерін есепке алмау мүмкін емес: зерттеуге қатысушылардың басым көпшілігі білімді адамдар болды, ал студенттер жетекші ЖОО-да оқитын еді. Оның үстіне, адамдардың интеллект деңгейі олардың әртүрлі жаңсақ ойлау осалдықтарымен байланысты емес (Stanovich & West, 2008). Біреу өте ақылды болғанымен, кейде өте тиімсіз шешімдер қабылдайды.

Қанша тырыссаң да, ойлау қателіктерінен арылу мүмкін емес. Біржақты түсініктер мен ағат пікірлер дұрыс жауаптар үшін ақша төлеп, дұрыс ойлауға талпындырған күннің өзінде кездесіп жатады. Зерттеушілердің бірі айтқандай, мұндай иллюзиялар «қабылдау иллюзиялары сияқты жиі кездесіп тұрады» (Slovic, 1972).

Демек, когнитивті әлеуметтік психологияның зерттеу нәтижелері жалпы әдебиет, философия және діннің күші арқылы адам табиғатын айна секілді көрсетеді. Көптеген психологтер адамның таңғаларлық қабілеттерін зерделеумен ғұмыр бойы айналысты. Біз өте ақылдымыз, сол ақылымыздың арқасында өз генетикалық кодымызды аштық, сөйлейтін компьютерлер жасадық, Айға қондық. Адамзаттың ақыл-ойы жасасын!

Бірақ ақыл-ойымыз оң пайымдар жасайды деп сенгендіктен, көп жағдайда интуициямыз жете бағаланбайды. Қайран қаларлық жағдай: бізге жалған сенім қалыптастыру және оны сақтау өте оңай. Бұрыннан қалыптасқан ұғымдарымыздың бағыттауымен өзімізге тым сенімді болып, қызықты етіп айтылса, күмәнді ақпаратқа сенуге де дайын тұрамыз. Болуы мүмкін емес жерден өзара байланыс көреміз және әлеуметтік пікірлерімізді қалыптастыра отырып, оларды біреуге құптатуға талпынамыз. Сонымен бірге осы пікірлерімізді дәлелдеп, басқаларға қабылдатуға тырысамыз. Жазушы Мадлен Л'Энгл айтқандай, «жаланаш интеллект – мүлде нашар құрал».

Егер бұл эксперименттер соған қатысқан бейбақтарды күлкіге айналдыруға арналған интеллектуалды әзіл ойын болса ше? Ричард Нисбетт пен Ли Росстың айтуынша, зертханалық эксперименттердің бір қателігі болса, ол тек интуиция қуатын асыра бағалауында (Nisbett & Ross, 1980). Эксперименттшілер қатысушыларға әдетте талқылауға келмейтін дәлелдер ұсынады және олардың ойлау қабілеттері сынаққа түсетінін ескертеді. «Міне, саған дәлел. Енді дұрыстап ойланып, осы сұрақтарға жауап бер!». Шынайы өмірде мұндайды сирек естиміз.

Біз күнделікті өмірде жеңіл-желпі қателер жібереміз, бірақ олардың барлығы бірдей жеңіл-желпі емес. Жаңсақ әсерлер, түсініктер мен пікірлердің салдары қауіпті болуы мүмкін.

Әңгіме маңызды әлеуметтік пікір туралы болса, болмашы теріс түсініктің салдарының өзі ауыр болары хақ. Баспанасыздар неге көп? Бақытсыздар қанша? Өзіне қол жұмсағысы келетіндер ше? Досым мені жақсы көре ме, әлде менің ақшамды жақсы көре ме? Когнитивті теріс пікірлер тіпті талғампаз ғылыми ортаға да еніп кетті. 3000 жыл бұрын Дәуіт патша «өз қателігін ешкім көрмейді» дегеннен бері адам табиғаты өзгере қойған жоқ.

Осы проблемаларды туындатып отырып, ешкімді ақымақ еткіміз келмеген. Проблемаларымыз өзімізді де ақымақ етті.

Amos Tversky (1985)

Бұл кекесін бе? Леонард Мартин мен Ральф Эрбер (2005): «Өзге ғаламшарлық ақыл-ой иесінің адамзатты түсінуге көмектесетін ақпарат сұрағанын елестетіңізші», – дейді. Сіз оған осы әлеуметтік психология оқулығын ұстатасыз, ол сізге «рахмет» дейді де, ғарышқа сіңіп жоқ болады. Әлеуметтік психология адам өмірін талдауға кіріссе, өзіңізді қалай сезінер едіңіз? Йоахим Крюгер мен Дэвид Фундерге (2003a, 2003b) бұл ұнай қоймас еді. «Әлеуметтік психология жаманды жасырып, жақсыны асырып, «адам табиғатын позитивтірек тұрғыдан» қарастыруы керек», – дейді олар.

Әлеуметтік психолог Ли Джассим (2005, 2012) оларды қолдап, мынадай пікір айтады: «Бірқатар логикалық кемшіліктері, атрибуцияның елеулі қателіктері, жалған консенсус, жетілмеген эвристикаға деген қатты тәуелділік, өзіне тым сенімді болу, өз мүддесін ойлау қателіктері, және т.б. тәрізді әлеуметтік пайымдар мен қабылдаудағы жүйелі қателіктерге қарамастан, адамдар бір-бірін таңғаларлықтай дәл қабылдайды». Біздің ойлауымыздың осындай кемшіліктерін талдаудың өзі адамзаттың даналығын көрсетеді. Егер біреу адамзаттың барлық ойы иллюзия десе, бұл оның өзін-өзі жоққа шығаруы болар еді, өйткені ол ойдың өзі де иллюзия. Бұл ойдың логикалық эквиваленті мынадай: «Барлық жалпылама тұжырымдар жалған, солардың ішінде осы да».

Адамның ойындағы ниеттері терең су сияқты, бірақ ақылды адам оны алып шығады.

Proverbs 20:5

Медицина «адам денесінің әр мүшесі белгілі бір қызмет атқарады» дейді, дәл сол сияқты, мінез-құлықты зерттейтін ғалымдар өзімізге тән ойлау әдістеріміз бен мінез-құлқымыз, негізінен, бейімделгіш деп есептейді. Жалған ой-сенімдерге және статистикалық интуициямызды шатастыруға әкелетін ойлау ережелері әдетте бізге тәп-тәуір қызмет етеді. Осыдан туындайтын ойлау ережелеріндегі қателер күрделі ақпаратты өңдегенде, аз уақыт пен шамалы күш жұмсауды ғана талап ететін әдістердің жанама өніміне айналады; аз уақыт пен шамалы күш жұмсап, өңделетін күрделі ақпаратты жеңіл қабылдаймыз.

Когнитивті қателер ... Олардың қазіргі шақта болу себебі – өткен шақта адамның тірі қалуына және өсіп-өнуіне үлес қосқанынан.

Evolutionary Psychologists Martie Haselton and David Buss (2000)

Нобель сыйлығының лауреаты, психолог Герберт Саймон – адам ақыл-ойының шегін алғаш сипаттаған ғалымдардың бірі. Ол шындыққа «ие бола алмағандықтан», оны жеңілдетеміз деп санайды. Шахмат сияқты күрделі ойынды елестетіп көріңізші: ойналатын партиялар көп. Сонда біз шындыққа қалай жетеміз? Ол үшін жеңілдететін эмпирикалық әдістердің көмегіне – эвристикаға жүгінеміз. Кейде эвристика бізді жайсыз жағдайда қалдырады, онда жеңіліп қаламыз. Алайда көбінесе ол жедел де тиімді пайымдар жасауға көмектеседі.

Еркіндік рухы – өзінің дұрыстығына онша сенбейтін рух; еркіндік рухы – ерлер мен әйелдердің ой-пікірін түсінуге бірдей тырысатын рух; еркіндік рухы – өзінің және басқалардың көңілін ескеретін әділетті жақтаушы рух.

Learned Hand, «The Spirit of Liberty», 1952

Иллюзиялық ойлау пайдалы эвристикадан да шығуы мүмкін, ол біздің тіршілік етуімізге көмектеседі. Көптеген жағдайларда эвристика бізді ақылды ете түседі (Gigerenzer & Gaissmaier, 2011). Жағдаяттарды бақылауға мүмкіндігі бар екеніне сенген адам, еңсесін төмен түсірмейді, үмітін жоғалтпайды. Іс-шараларды бақылау мүмкін болса да, болмаса да – позитивті ойлау бізге оңтайлы нәтижелерге қол жеткізуге көмектеседі. Оптимизмнің пайдасы да бар. Пікірлер ғылыми теорияларға ұқсайды: кейде олар қате болуы мүмкін, бірақ жалпы алғанда пайдалы. Әлеуметтік психолог Сьюзен Фиске айтқандай: «Ойдың артынан іс ереді» (1992).

Әлеуметтік ойлаудағы қателердің санын азайтуға бола ма? Мектептерде мұғалімдер бізге арифметиканы миымыз сандық ақпаратты автоматты түрде және дәл өңдей бастағанға дейін үйретеді.

Мұндай қабілет бізге туа бітпейтінін білеміз, әйтпегенде оқуға көп жыл жұмсаудың не қажеті бар? Зерттеуші психолог Робин Доус (1980a, 1980b): «Ақпаратты, әсіресе әлеуметтік ақпаратты өңдеуге қабілетіміздің шектеулі екенін бірнеше зерттеу дәлелдеді», – деп шошынған. «Әлеуметтік ақпаратты өңдеуге үйреткенде, арифметикаға үйреткендей, табандылық таныту керек», – дейді.

Ричард Нисбетт және Ли Росс (1980) білім қателердің белгілі бір түріне қарсы «иммунитетімізді арттыруы» мүмкін деп санайды. Олардың ұсынысы мынадай:

- Адамдарды қателіктер көзін әлеуметтік интуициясы арқылы ажыратып тануға үйрету қажет; оларды осы шеберлікке жаттықтырыңыз.
- Статистикалық курстар ашып, онда күнделікті өмірде пайда болатын логикалық және әлеуметтік пікірлерді зерттеңіз. Мұндай дайындықтан өткен адамдар шынайы өмірде болатын оқиғалар туралы дұрыс пікірде болады (Lehman at al., 1988;. Nisbett at al., 1987).
- Күнделікті өмірден алынған айқын, әйгілі мысалдар мен әңгімелерді кеңінен пайдаланып, сабақ барысында тиімді қолданыңыз.

- «Бұл – эмпирикалық мәселе», «Бұл үлгіні қайдан алдыңыз?», «Статистикаға сүйенуге болады, бірақ орынды таңдалған мысал жұмысты қызығырақ етеді» тәрізді есте қалатын және пайдалы тұжырымдарды санаға сіңіріңіз.

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік пікірлер мен пайымдар туралы қорытынды сөз

Әлеуметтік ой-сенімдер мен пайымдарды зерттеу бізге олардың қалыптасуы мен сақталу механизмін түсінуге мүмкіндік береді. Ол бізге көп жағдайда тәп-тәуір қызмет етеді, дегенмен кейде олар адасуға да себеп болуы мүмкін. Сондықтан мәселенің барлық жағын ескерген, жетілген әлеуметтік психология әлеуметтік ойлаудың қуатын да, қаупін де бағамдайды.

ПОСТСКРИПТУМ: иллюзиялық ой туралы пікір

Когнитивті қателерді зерттеу адамның ар-намысын қорлай ма? Әрине, әр адамның өз шекарасы бар деген ащы шындықты мойындаймыз және адамдар машиналардан күрделі деген сөзбен келісеміз. Біздің субъективті тәжірибелеріміз – өнеріміз бен музыкамыз, достық пен махаббат қуанышын сезінуіміз, мистикалық және діни сезімдеріміз «адамдығымыздың белгісі».

Адамды өмірін иллюзияларынан айырсаңыз, оны бақыттан да айырасыз.
Henrik Ibsen, The Wild Duck, 1884

Иллюзиялық ойлауды зерттейтін когнитивті және әлеуметтік психологтер бізді сезімі жоқ логикалық машинаға айналдыруды мақсат етпейді. Оларға эмоциялар – адамның тәжірибесін байытатыны, ал интуиция – шығармашылық идеялардың қуатты көзі екені белгілі. Алайда олар бізді «аспаннан жерге түсіріп», қателікке бейімділіктен арылу үшін ойымызды тәртіпке келтіретін тренингтер қажет екенін еске салады. Осы тұжырымды американдық жазушы Норман Казинс «Оқыту туралы ең үлкен шындық» деп атап: «Оқудың міндеті – адамның санасын «ашып», оны концептуалды, аналитикалық және жүйелі түрде ойлау қабілеті бар адамға айналдыру», – деді (Cousins, 1978).

Әлеуметтік ойлаудың қателері мен иллюзияларын зерттеушілердің жетістіктері есімізге «ешкімге төрелік айтпа» деген қағиданы еске салады. Тәкаппар болмауға шақырады, қате пайымдар жасауға бейім екенімізді есте сақтау керегін айтады. Олар бізге өзінің теріс түсініктер мен кателіктерге бейімділігін байқамайтын тәккапарлардан биік тұруға шақырады. Біз, адамдар, өте ақылды жаралған жандармыз, бірақ бізге қателік жіберу тән қасиет; біздің мүмкіндігіміз көп, бірақ олар шексіз емес.

Адамның өз мүмкіндігінің шегін біліп, мойынсұнушылығы мен күмәнданушылығы діннің де, ғылымның да негізін құрайды. Қазіргі заман ғылымының негізін қалаушылардың көбі діншіл адамдар болғанына таңдануға болмас, олар табиғатқа бойсұнған және адамның күшіне шүбәланып қараған (Hooykaas,1972; Merton, 1938). Интуиция мен тыңғылықты эксперименсіз, шығармашылық шабытсыз, шүбәланып қараусыз ғылым болуы мүмкін емес. Шындықты иллюзиядан ажырату үшін объективті қызығушылық пен дәл есеп қажет. Мұндай тәсілдеме өмірге барлық қырынан қарау үшін жақсы негіз болады. Білуге құмар болу керек, бірақ сенгіш болма; ашық-жарқын бол, бірақ ой-пікір тәуелсіздігін сақта; бәріне сын көзбен қара, бірақ бәрін мысқылдап, жоққа шығарма!

Мінез-құлық және көзқарас

4
ТАРАУ



«Кез келген іс-әрекеттің бастауы – ой».

Ralph Waldo Emerson, Essays, First Series, 1841

Біздің ішкі болмысымыз сыртқы іс-әрекетімізге қаншалықты сәйкес? Көзқарас пен іс-әрекеттің, мінез-құлық пен адамның өзін нақты жағдаятта ұстауының, адамның ішкі дүниесі мен қоғамдағы істері арасындағы байланыстар – философтарды, теологтер мен ағартушыларды көптен бері толғандырып келеді. Көптеген ғалымдардың баланы тәрбиелеу жөніндегі ақыл-кеңестері мен әдістемелері негізінде «біздің мінез-құлқымызды көзқарасымыз анықтайды» деген ой жатыр. Сондықтан мінез-құлықты өзгерту үшін алдымен жүрегіміз бен ақыл-ойымызды өзгертуіміз қажет.

Бастапқыда әлеуметтік психологтер «адамдардың көзқарасын білсек, олардың мінез-құлқын болжауға болады» деген оймен келісті. Геноцидшілер мен өзін-өзі жарып жіберетін терроршылар экстремистік көзқараста болғандықтан, лаңкестік әрекетке барады. Өзге елдің көшбасшысын жек көретін елдің халқы сол елге қарсы террорлық әрекеттер жасауға бейім (Krueger & Malecková, 2009). Жеккөрушілік – зорлық-зомбылық туындатады.

Алайда 1964 жылы Леон Фестингер өз пікірінде: «Адамдардың көзқарасын өзгерту олардың мінез-құлқына үнемі әсер ете бермейді», – деген еді. Фестингердің ойынша, көзқарас мінез-құлыққа қарағанда басқа жолдармен жұмыс жасайды: мінез-құлқымыз «ат» болса, көзқарасымыз «арба» іспеттес. Роберт Абелсон (1972) айтқандай: «Біз не үшін не істейтінімізді негіздеуге өте жақсы үйретілгенбіз, бірақ соны істеуге келгенде онша қабілетті емеспіз».

Бұл тарау мінез-құлық пен көзқарастың өзара байланысын зерттейді.

Адамның көзқарасы оның іс-әрекетін анықтай ма?

Мінез-құлықтың көзқарасқа ықпалы

Іс-әрекеттің көзқарасқа әсері

Постскриптум: өзімізді іс-әрекет арқылы өзгерту

Көзқарас – адамның дүниетанымдық, моральдық-психологиялық қасиеттері және оның қоршаған әлемге қатынасын білдіретін ішкі қағидасы.

Әлеуметтік психологияда көзқарас – адамға немесе оқиғаға байланысты туындаған ой мен сезім ретінде анықталады (Eagly & Chaiken, 2005). Мысалы, біреу кофеге – негативті көзқараста, француздарға – «бейтарап» көзқараста, ал көршісіне «оң» көзқараста болуы мүмкін.

Көзқарас – әлемді бағамдаудың тиімді әдісі. Бір нәрсеге жылдам жауап беруде әрі оған қалай қарайтынымызды қарастыруда – оған деген көзқарасымызды басшылыққа аламыз. Мысалы, бір адам белгілі бір этностық топтың адамын жалқау әрі агрессивті деп ойлайтын болса, оны ұнатпайды және кемсітікші келіп тұрады. Сіз мына үш өлшемді – әсер етуді, мінез-құлықты немесе іс-әрекет үрдісін (тенденция) және танымды көзқарастың әліпбиі ретінде есте сақтап алыңыз (1-сурет).

Әлеуметтік психологияның негізгі мәселелерінің бірі – көзқарасты зерттеу. Өткен ғасырдың басым бөлігінде ғалымдар көзқарасымыздың іс-әрекетімізге қаншалықты әсер ететінін зерттеді.

АДАМНЫҢ КӨЗҚАРАСЫ ОНЫҢ ІС-ӘРЕКЕТІН АНЫҚТАЙ МА?

Ішкі көзқарасымыз – сыртқы әрекеттерімізді қандай дәрежеде және қандай жағдайларда айқындайды

Адам – өз ойының нәтижесі.
Buddha, Dhamma-Pada, 563 b.c. – 483 b.c.

Әлеуметтік психолог Аллан Уикер (1969) әртүрлі адамдардың көзқарастары мен әрекеттерін қамтыған ондаған зерттеу жүргізген кезде мынадай сауалға тірелді: «Адамдардың мінез-құлқы – өздері қалыптастыратын әрі бойларында бар көзқарастар негізінде бола ма?».

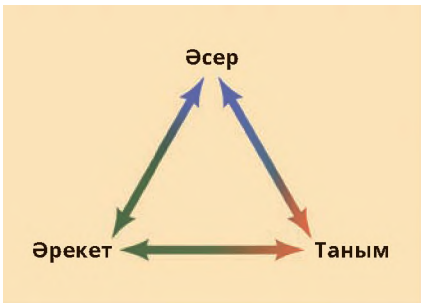
Уикер күтпеген қорытынды жасады:

- студенттердің «шпаргалка» қолдануға деген көзқарасы өмірде оны қолдану-қолданбауына онша ықпал етпейді;
- адамның жексенбі күні шіркеуге келіп мінәжат ету-етпеуі оның шіркеуге деген жалпы ұстанымына байланысты бола бермейді;
- адамның нәсілшілдікке көзқарасы нақты жағдайларда көрініс таппауы да мүмкін. Көптеген адамдар нәсілдік кемсітушілікті ұнатпайтынын айтады, алайда сондай кемсітудің болғанын естігенде (мысалы, біреу нәсілді кемсітетін сөз қолданғанда) үндемей қалады (Kawakami et al., 2009).

Ой–іс-әрекеттің өнімі.
Benjamin Disraeli, Vivian Gray, 1926

Дэниел Бэтсон және әріптестері адамның көзқарастары мен іс-әрекеттері арасындағы сәйкеспеушілікті (1997, 2001, 2002, Valdesolo & DeSteno, 2007, 2008), яғни өзінің моральдық қасиеттері болмаса да, өзін моралист етіп көрсетуді «моральдық екіжүзділік» деп атады. Бір зерттеу барысында ол студенттерден екі тапсырманың біреуін – өзіне, екіншісін топтағы біреуге таңдап алуды ұсынды. Біріншісі, 30 долларлық сыйақы берілетін қызықты тапсырма еді, екіншісі, ешқандай сыйақы берілмейтін қызықсыз тапсырма болды. Сонда 20 студенттің біреуі ғана тұрып, өзіне сыйақылы тапсырманы алатынын, жұмысы үшін ақы алу адамгершіліктің белгісі екенін ашығынан айтты. Ал іс жүзінде қатысушылардың 80%-ы ештеңе деместен, өздеріне сыйақысы бар тапсырманы таңдады. Одан кейінгі экспериментте қатысушыларға тиындар беріліп, егер керек деп тапса, ол тиынды теріс төңкеріп қоюға болатыны сыбырлап айтылды. Бұл ретте нәтижелер зерттелушілердің 90%-ы тиынды өзіне пайда әкелетіндей етіп төңкергенін көрсетті. Бәлкім, олар тиынды лақтыру кезінде құлыққа барған да шығар? Әлде тиынды лақтырғаннан кейін түсетін жеребенің пайдалы-пайдасызын анықтай алды ма екен?

1-СУРЕТ
Көзқарас әліппесі



Басқа бір тәжірибеде Бэтсон тиындардың екі жақ бетіне де бірдей жапсырмалар жапсырып, өзіне қажет нәтижені қамтамасыз етпек болады. Десе де, 28 адамның 24-і тиынды лақтыру барысында өздеріне тиімді тапсырмалар таңдады. Адамгершілік пен ашкөздік таласқа түскен кезде әдетте ашкөздік жеңіске жетеді.

Адамдардың сөзі мен ісі алшақ кетіп жататындықтан, көзқарасты өзгерту арқылы мінез-құлықты да өзгерту әрекеті жиі сәтсіздікке ұшырайтынына не үшін таңданамыз!? Темекі шегудің қауіптілігі туралы ескертулер, темекіге салынып кеткендерге көп әсер ете қоймайды. Жыныстық тәрбие беретін бағдарламалар секстен шектеу мен мүшекәпі пайдалануды үйретті, бірақ ол ұзақ уақыт есте сақтап жүретін білім болмай шықты.

Экологияны қорғаушы «жасыл» болсын, «анти-жасыл» болсын, австралиялықтардың екі түрі де энергия, су және тұрғын үй алаңын бірдей мөлшерде пайдаланады (Newton & Meyer, 2013). Дағдылы әдеттер мен тәжірибелер әдетте көзқарастан басым түсіп жатады. Біз, бәріміз де, екіжүзділер ұрпағымыз-ау деймін.

Адамдардың істеген ісі мен сөзі арасындағы мұндай айырмашылықтар әлеуметтік психологтерден оның себебін анықтау мен түсіндіруді талап етеді. Әрине, біз пікірлер мен сезімдердің кейде жағдайды өзгертетінін ескереміз. Қазір менің [DM] түсіндірмек болып отырған мәселемнің эксплицитті болып көрінетіні сонша – оны әлеуметтік психологтердің басым көпшілігі (мені де қосқанда) неліктен 1970 жылдардың басында-ақ ойламағанбыз деп таңданады. Алайда шындық барша жұртқа жария болмайынша, оның эксплицитті көрінуі екіталай екені бұрыннан белгілі жайт қой.



Ұстаным мен іс-әрекеттің орны ауысады. «АҚШ-тың бұрынғы конгресмені Марк Судер қызметкері Трейси Джексон екеуі өзін-өзі жыныстық қатынастан тежеу туралы бейнежазба түсіреді. Бірақ кейін олардың екеуі де жеңіл жүріске салынады, жұбайларының көзіне шөп салады» деген хабар елге тез тарады. «Бәрін күле қабылдамасаңыз, ақылыңыздан адасасыз», – дейді отбасылық құндылықтардың қорғаушысы жергілікті газетке берген сұхбатында (Elliott, 2010)

КӨЗҚАРАС МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚҚА ҚАНДАЙ ЖАҒДАЙДА СӘЙКЕСЕДІ?

Біздің көзқарасымыз, бір нәрсеге қарым-қатынасымыз бен мінез-құлқымыздың әртүрлі болуы – екеуінің де бөтен әсерлердің ықпалына түсетінінде екен. Бір әлеуметтік психолог олардың өзара байланысын бұзатын 40 факторды анықтады (Triandis, Kraus, 1995). Көзқарасымыз мінез-құлқымызға мына жағдайларда сәйкеседі: сөзіміз бен ісімізге бөтеннің ықпалы аз болғанда, көзқарас мінезге тән болғанда, көзқарас күшті болғанда.

Менің өз пікірім бар, бірақ олармен кейде келіспеймін.
President George H.W. Bush

СӨЙЛЕЙТІН СӨЗІМІЗГЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЫҚПАЛ АЗ БОЛҒАНДА...

Жүрек қағысы жылдамдығын кез келген уақытта өлшей алатын дәрігерден әлеуметтік психологтің айырмашылығы сол – оның көзқарастары ешқашан тікелей қолжетімді емес. Біз тек білдірілген, ашық айтылған көзқарастармен ғана жұмыс істей аламыз. Мінез-құлықтың басқа да белгілері сияқты көзқарасты білдіретін іс-әрекеттер де сыртқы әсерлердің ықпалына ұшырауға бейім. Мысалы, заң шығарушылар, өздері қарсы болса да, кейде соғысты жақтап немесе салықтық жеңілдіктерді қолдап, дауыс береді. Сол сияқты, біз де кейде айналамыздағылар осыны естігенді ұнатады-ау дегенді айтамыз.

Бүгінгі әлеуметтік психологтер халықтың көзқарасына әлеуметтік әсерді барынша азайтуға мүмкіндік беретін құралдарға ие. Олардың кейбіреулері – имплицитті (бейсана), танылмаған ішкі көзқарас; олар біздің эксплицитті (саналы) көзқарасымызға сәйкес келуі де, келмеуі де мүмкін.

Имплицитті ассоциация тесті (ИАТ) – адамның әртүрлі нысандарға деген имплицитті ұстанымдарын компьютер көмегімен диагностикалау; адамдардың ұстаным нысандары мен бағамдау сөздері арасындағы автоматты ассоциациялары. Бұл тестіде күшті бейсаналық ассоциацияларды анықтау үшін оңай жұптау (және тез жауап беру) әдісі мен реакция уақыты деген шама қолданылады.

Көзқарастар шегін анықтауға бағытталған ең кең таралған тест – имплицитті ассоциация тесті (ИАТ) – адамдар ұғымдарды қаншалықты тез байланыстыратынын реакция уақытын қолданып, тексеретін тест (Banaji & Greenwald, 2013).

Зерттеушілер ғаламторда (projectimplicit.net) әртүрлі ИАТ әдістерін ұсынады: «Имплицитті түрде сіз ер адамды қызметте мансабы өсуімен, ал әйелді үй шаруасымен ассоциациялайсыз ба?» дейтін тәрізді салиқалы тақырыптардан: «Гарри Поттер» қызық па, әлде «Сақинаның иесі» романы ма?» деген сияқты көңілді тақырыптарды қамтиды. 1998 жылдан бері жүргізілген 141 миллион тест нәтижелері мынаны көрсетті:

- Имплицитті біржақты түсінік кең таралған. Мысалы, адамдардың шамамен 80%-ында жастарға қарағанда егде жастағыларға деген жағымсыз ұстанымының бар екені имплицитті көрінеді.
- Имплицитті біржақты түсінік әр адамда әртүрлі деңгейде. Белгілі бір топқа мүше болуы, саналы ұстанымдары және адамның өмір сүретін өз ортасындағы қателіктерге байланысты кейбір адамдардың біржақты түсініктері өзгелердікінен көбірек болады.
- Адамдар өздерінде имплицитті біржақты түсінік бар екенін көбінесе өздері де біле бермейді. Өздерін бейтараптыз деп ойлағанына қарамастан, тіпті зерттеушілердің өзі кейбір әлеуметтік топтарға қарсы имплицитті көзқарас танытады.

Белгілі бір адамның имплицитті біржақты түсініктері оның іс-әрекетіне сәйкес бола ма? Қолда бар зерттеулерге жасалған шолу (қазіргі уақытта бірнеше жүздеген) – адамның мінез-құлқы мен пікірлерін болжауда эксплицитті (өз-өзіне есеп беру) де, имплицитті де көзқарастарды бірге қарастыру тиімді екенін көрсетті (Greenwald et al., 2015; Nosek et al., 2011). Біреуін ғана қарағаннан гөрі, екеуін бірге қараса, мінез-құлықты жақсырақ ажыратады (Karpen et al., 2012; Spence & Townsend, 2007). Мінез-құлық болжамдары тісті жіппен

тазалаудан екі адамның сүйіспеншілік байланысы мен өзіне қол жұмсауға дейінгі түрлі іс-әрекеттерді қамтиды (Lee et al., 2010; Millar, 2011; Nock et al., 2010). Бір зерттеуде маман менеджерлері жұмысқа тұруға сұранған өтініштер алды. Өтініштер оларға мәліметтердің растығы мен дәлдігі бойынша реттеліп берілді, бірақ біреуінде адамды толық етіп көрсету үшін, сандық форматта өзгертілген фотосурет бар еді.

Бірнеше ай өткеннен кейін менеджерлердің 153-і ИАТ тапсырған кезде, семіздікке қарсы имплицитті көзқарастары бар менеджерлер семіздікке шалдыққан үміткерлерді әңгімелесуге шақырған жоқ (Agerström & Rooth, 2011).

Нәсілдік және гендерлік сияқты өмірдің бастапқы кезеңінде қалыптасатын имплицитті және эксплицитті көзқарастар жиі ауытқып тұрады. Имплицитті көзқарастың мінез-құлыққа жақсырақ сәйкесетіні жиірек байқалады. Мысалы, имплицитті нәсілдік көзқарастар – нәсіларалық көршілік байланыстар және басқа нәсілді адамдарды жазалауға бейімдікпен жақсы сәйкесті (Kubota et al., 2013; Towles-Schwen & Fazio, 2006). Тұтынушылардың мінез-құлқы және саяси кандидаттарға қолдау көрсетуге қатысты басқа да ұстанымдарға эксплицитті өзіндік есеп берулер жақсы болжағыш болып саналады.

Кедергілер әлі де бар, бірақ олардың көбі бейсаналы.
Senator Hillary Rodham Clinton, Presidential Campaign Concession Speech, 2008

Нейрофизиологтер автоматты, имплицитті реакциялар тудыратын ми орталықтарын анықтады (Stanley et al., 2008). Мидың тереңіндегі бадамша дене деп аталатын бір аумақ (қауіп-қатерді сезіну орталығы) белсенді екен, өйткені біз әлеуметтік стимулдарды автоматты түрде анықтаймыз. Мысалы, ИАТ-та күшті бейсаналы нәсілдік біржақты түсінік танытатын ақ нәсілділердің бейтаныс қара нәсілдіні көргенде бадамша денесі қатты қозып кетеді.

Ескерту: соңғы кездегі зерттеулерге қызығушылық танытқанына қарамастан, ИАТ-ты мойындамайтындар анықталды (Blanton et al., 2006, 2007, 2009; Oswald et al., 2013). Олар жарамдылық тестісімен салыстырғанда – ИАТ жеке тұлғаларды бағалау және салыстыру үшін айтарлықтай сенімді емес деп санайды. Оның үстіне, біржақты түсінікті білдіретін ұпай – бір топ үшін позитивті біржақты түсінікті екінші топқа қарсы негативті біржақты түсініктен ажырата алмайды. Сондай-ақ сыншыларды, «өзін кінәлі сезіну немесе аяныш сезімі, яғни қара нәсілділер туралы жағымды пікір білдіру – оларға деген іштей өшпенділікті тоқтата ала ма?» деген мәселе де толғандырады. Осыған қарамастан, эксплицитті және имплицитті көзқарастардың болуы – XXI ғасыр психологиясының ең үлкен сабақтарының бірі: біздің «екі сатылы өңдеу» қабілетіміз автоматты (жеңіл әдетте имплицитті, 1-жүйе) және бақылаулы (әдейі, саналы, эксплицитті, 2-жүйе) түрде болады.

АДАМНЫҢ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫНА БАСҚА ӘСЕРДІҢ ЫҚПАЛЫ АЗ БОЛҒАНДА...

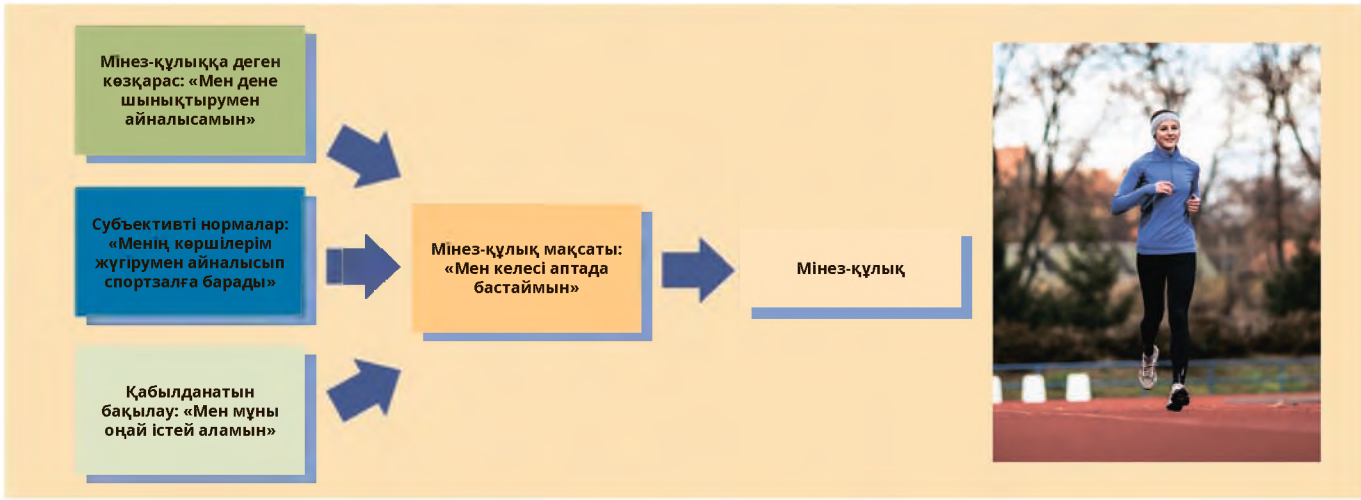
Кез келген жағдайда біз тек ішкі көзқарастарымызды ғана басшылыққа алмаймыз, сонымен бірге бізге тап болатын жағдаяттар да әсер етеді. Біз әлеуметтік ықпалдың – адамның ең берік деген сенімдері мен көзқарастарын бұзуға әсері өте зор екеніне қайта-қайта куә боламыз. Мәселен, көптеген жағдайларды ортақ шамаға келтіру – қатынастарымыздың әсерін анығырақ айтуға мүмкіндік бере ме? Адамдардың мінез-құлқын болжау – бейсбол немесе крикет ойыншысының соққысын болжау сияқты. Ойын айналымының кез келген сәтін болжау өте қиын, өйткені ол тек ойыншыға байланысты емес. Бірақ біз крикет ойынын көп көріп, әсерімізді жинақтап қорытқан кезде олардың орташа көрсеткішін шамамен болжай аламыз.

Бір зерттеу қорытындысы, адамның дінге деген жалпы көзқарасының негізінде оның жақын апталарда ғибадат етуге баратын-бармайтынын алдын ала болжау қиын дейді (оған ауа райы, ғибадатшы, адамның өзінің денсаулық жағдайы, т.т. ықпал етуі мүмкін). Бірақ сол жалпы көзқарасқа сәйкес адамдардың белгілі бір уақыт аралығындағы жалпы діни іс-әрекеттерінің санын алдын ала болжауға болады (Fishbein & Ajzen, 1974; Kahle & Berman, 1979). Осындай бақылау нәтижелері агрегация (жиынтық) принципін анықтайды: адамның бір нәрсеге қатынасы, пікірі, көзқарасы оның тұтас немесе орта есептегі мінез-құлқын қарап-бақылағанда айқын болады.

КӨЗҚАРАС МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚҚА СӘЙКЕС БОЛСА...

Мен өзіме қайшы келемін бе? Жақсы, мен өзіме қайшы келеді екенмін. (Мен күрделі адаммын. Сондықтан менің болмысым да жағдайға байланысты сан қилы, әр алуан болуы табиғи заңдылық.)
Walt Whitman, Song of Myself, 1855

Көзқарастың дәлдігін болжайтын басқа да шарттар бар. Айзек Эйджен мен Мартин Фишбейн (1977, 2005) кез келген жалпы көзқарастар өлшенгенде (мысалы, азиаттарға деген көзқарас), ал іс-әрекет ерекше бола түскенде (нақты бір азиатқа көмек беру-бермеу мәселесі туындағанда), сөз бен істің арасындағы корреляцияны күтудің қажеті жоқ. Шынында да, Фишбейн және Эйджен жүргізген 27 зерттеудің 26-сында зерттелушілердің ұстанымдары олардың мінез-құлқын болжамады. Дегенмен өлшенген ұстанымның жағдайға тікелей қатысы бар екені 26 зерттелушінің іс-әрекетінен байқалды. Осылайша, саламатты өмір салтына деген көзқарас нақты жаттығулар мен диеталық тәжірибелер арқылы айқын кө-



2-СУРЕТ

Жоспарланған мінез-құлық теориясы

Айзек Эйджен мен Мартин Фишбейн адамның: а) көзқарасы; ә) әлеуметтік нормаларды қабылдауы; в) байқау сезімі оның мінезіне тікелей ықпал ететін талап-ниеттерін анықтайтынын көрсетті. Адамдардың саламатты өмір салтына деген жалпы көзқарасымен салыстырғанда, джоггингіге деген бөлек көзқарасы олардың джоггингіге қатысты іс-әрекетіне анағұрлым жақсы сәйкес келеді

рінбейді. Алайда адамның жүгірудің тиімділігі мен пайдасы туралы көзқарасы оның үнемі жүгіретін-жүгірмейтініне тәп-тәуір сәйкеседі.

Іс-әрекетті одан да жақсы болжайтын Эйджен мен Фишбейннің «жоспарланған іс-әрекет» теориясы – адамның ниетін және біреуге пайдасын тигізу мүмкіндігі мен өзін-өзі бақылай алуын білуге негізделеді (2-сурет).

Сонымен қатар ондаған эксперимент жаңа ниеттерден жаңа мінез-құлық туындайтынын растайды (Bélanger-Gravel et al, 2013; Webb & Sheeran, 2006). Тіпті адамнан өз мінез-құлқын жетілдірумен айналысуға деген ниеті туралы сұраудың өзі оң нәтижеге бастайды (Levav & Fitzsimons, 2006). Адамдардан «келесі екі аптада тістеріңіздің арасын жіппен тазалағыларыңыз келе ме?» деп сұрасаңыз, олар соған барынша бейімделе түседі. «Алдағы сайлауда дауыс берейін деп жатырсыз ба?» деп сұрасаңыз, олар көбіне «иә» деп жауап беріп, соны орындауға әрекет жасайды.

Әрі қарайғы 276 000 адам қатысқан 700-ден астам зерттеу – белгілі және нақты көзқарастары мен ықылас-ниеті, расында да, алдағы іс-әрекетін болжайтынын дәлелдеді (Armitage & Conner, 2001; Six & Eckes, 1996; Wallace et al., 2005). Мысалы, мүшекапқа деген көзқарасына қарап, мұны қолданатын-қолданбайтынын болжауға болады (Albarracin et al., 2001). Қайта өңдеуге қатысты көзқарастар (бірақ қоршаған ортаны қорғауға қатысты жалпы көзқарастар емес) қалдықты қайта өңдеу ниетін алдын ала болжайды (Nigbur et al., 2010; Oskamp, 1991).

Түйін: адамның кейбір әдеттеріне көзін жеткізу, дәлелдеп-сендіру арқылы өзгерту үшін оның нақты іс-әрекеттерге деген ұстаным-көзқарасын өзгерту қажет. Сонымен, біз ұстанымдардың мінез-құлықты болжайтын екі жағдайын көрдік: 1) ұстанымға сыртқы әсерлерді азайту; 2) ұстанымның бақыланатын мінез-құлыққа сай болуы. Үшінші жағдай да бар: ұстаным күшті болса, мінез-құлықты болжай алады.

КӨЗҚАРАС КҮШТІ БОЛСА...

Біздің мінез-құлқымыздың көбі автоматты түрде іске асады. Біз өзімізге таныс сценарийлерді жүзеге асырамыз, бірақ не істеп жатқанымыз туралы ойланбаймыз. Дәлізде кездескен танысқа автоматты түрде «сәлем» дейміз. Мейрамхана кассирінің «Сізге біздің тамағымыз ұнады ма?» деген сұрағына, ас дәмді болмаса да, «иә» деп айтуға мәжбүр боламыз. Мұндай жауап қайтаруға автоматты түрде бейімделгенбіз. Қауіпсіздік белдігін пайдалану, кофе ішу немесе сабаққа қатысу сынды қалыптасқан дағдыларды жүзеге асыруда саналы ниеттер белсенді болмайтын тәрізді (Ouellette & Wood, 1998). Философ Альфред Норт Уайтхед айтпақшы, «өркениет алға жылжып, түрлі іс-амалдарды көбейтуде, біз оларды ойланбастан, орындай аламыз» (1911, p. 61).

КӨЗҚАРАСТАРДЫ САНАҒА ЖЕТКІЗУ. Егер әрекеттен бұрын көзқарасымыз туралы ойлау керек болса, біз өзімізге адал бола аламыз ба? Марк Снайдер мен Уильям Свонн (1976) осыны анықтауды мақсат етті. Миннесота университетінің 120 студенті еңбек нарығындағы дискриминацияны жою туралы мемлекет саясатына өздерінің пікірін білдірген соң, екі аптадан кейін Снайдер мен Свонн студенттерді жыныстық әлімжеттікке қарсы шағым берген сот процесіне алқабилер ретінде қатысуға шақырды. Сол жерде «алдымен еңбек нарығындағы дискриминацияны жою туралы өз ой-пікірлеріңді жүйелеп алыңдар» деп бірер минут дайындалуға мүмкіндік берген студенттер ғана өз көзқарастарына сәйкес «үкім айтты». Біздің көзқарасымыз ол туралы ойланғанда беки түседі.

Ойлау оңай, әрекет ету қиын, ал ойды іске асыру – өте күрделі нәрсе.
German Poet Goethe, 1749–1832

Осыдан келіп адамның өз ішкі нанымдарына баса назар аударуының тағы бір тәсілі пайда болады: адам өзін-өзі тану үшін айна алдына қойып, іс-әрекет жасату керек (Carver & Scheier, 1981). Мүмкін, сіз де кенеттен үлкен айнасы бар бөлмеге кіргенде өзіңізді ыңғайсыз сезіне бастайтын шығарсыз. Осылайша, адамдар өздері жақсы білетін сөздер мен амалдардың бір-біріне сәйкес келуіне ықпал етеді (Froming et al., 1982, Gibbons, 1978).

Сөз бен іс бір жерден шықса, керемет үйлесім деген – сол.
Montaigne, Essays, 1588

Эдвард Динер мен Марк Уоллбом (1976): «Барлық студенттер «алдау – моральдық жағынан дұрыс емес» деп есептейді», – дейді. Бірақ олардың бәрі бірдей Шекспирдің кейіпкері Полонийдің «өзіңе-өзің адал бол» деген кеңесіне құлақ аса ма?

Динер мен Уоллбом Вашингтон университетінің студенттеріне IQ-леріңді анықтайын деп едік деп, бір анаграмманы шешуге тапсырма беріп, қоңырау соғылған кезде жұмысты бірден тоқтату керектігін айтты да, өздері аудиториядан шығып кетті. Бақылаусыз қалған студенттердің басым бөлігі (71%) қоңырау соғылғаннан кейін де экспериментшілерді алдап, жұмысты тоқтатпады. Ал айна алдында анаграмма шешіп, өздерінің таспада жазылған дауыстарын естіп, өздерінің сана-сезімін тануға жағдай жасалған студенттердің ішінен шыққан «алдаушылар» 7%-ды ғана құрады. Осы орайда мынадай сұрақ туындайды: «Егер дүкендерде көз деңгейінде айналар орналастырылса, ол ұрлық жасайтын адамдарға әсер етер ме еді?».

Жақсылық жасағаннан гөрі жақсылық туралы уағыз жүргізу оңайырақ.
La Rochefoucauld, Maxims, 1665

Бэтсонның екіжүзділік туралы зерттеуі есіңізде ме? Кейінірек жүргізілген эксперименте Бэтсон мен әріптестері (2002) айна, расында да, адам мінезінің көзқарастарына сай болуына ықпал ететінін анықтады. Айнаға қарап тиын лақтырған адамдар өздерін шектен тыс кінәмшіл сезінген. Өзін саналымын деп есептеген қатысушылардың тең жартысы екінші қатысушыға «пайдалы» тапсырма таңдаған.

ТӘЖІРИБЕ АРҚЫЛЫ ҰСТАНЫМДАР ҚАЛЫПТАСТЫРУ. Мінез-құлыққа жақсы сәйкесетін көзқарастар оңай (ақылға қонымды) әрі тұрақты болады (Glasman & Albarracin, 2006). Адамның өмір тәжірибесімен қалыптасқан ұстанымдар қолжетімді, ғұмырлы болады және іс-әрекеттерге бағыт-бағдар беруі ықтимал. Бір зерттеуде өз университеті басшылығының жатақхана тапшылығына байланысты реакциясына барлық студент теріс пікір білдірді. Ал шағымға қол қою, қол қою туралы сұрау салу, комитетке қосылу немесе хат жазу сияқты нақты әрекет етуге келгенде – тек үйсіздікті басынан кешкендер, соған қатысы барлар, жағдайды тікелей сезінген адамдар ғана белсенділік танытты (Regan & Fazio, 1977).

ҚОРЫТЫНДЫ Адамның көзқарасы оның іс-әрекетін анықтай ма?

- Ішкі көзқарасымыз (кейбір нысанға немесе адамға қатысты ой-пікірге негізделген бағалау реакциялары) сыртқы мінез-құлқымызға қалай ықпал етеді? Халық даналығы көзқарастың мінез-құлыққа әсер ететінін баса көрсетсе де, іс жүзінде көзқарас мінезге онша әсер ете алмайды. Сонымен қатар адам көзқарасының өзгеруі әдетте оның мінез-құлқының қатты өзгеруіне әкелмейді. Әлеуметтік психологтерді осы ойлар толғандырып, сөзіміз бен ісіміздің арасында неліктен айырмашылық бар екенін анықтауға ынталандырады.
- Жауап табылды, ол төмендегідей: біздің көзқарасымыз бен мінез-құлқымызға көптеген әсер ықпал етеді. Көзқарасымыз мінез-құлқымызды мынадай жағдайларда болжай алады: 1) «бөтен ықпалдар» аз болса; 2) көзқарас болжалды мінезге сәйкес, яғни өте жақын болса (сайлау зерттеуіндегідей); 3) көзқарас күшті болса және бір нәрсе бізге ол туралы еске салып тұрса немесе ол біздің өз тәжірибеміз негізінде қалыптасса. Осы шарттар жүзеге асса, ойымыз бен сезіміміз іс-әрекетімізге сәйкеседі.

МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫҢ КӨЗҚАРАСҚА ЫҚПАЛЫ

Ойлау қабілетімізге сай әрекет ете алатынымызға көзімізді жеткізу

Белгілі бір дәрежеде көзқарасымыз маңызға ие. Біз не істейтінімізді алдын ала ойланамыз. Енді бір таңғаларлық ойға ауысайық: мінез-құлық көзқарасты айқындайды. Бірақ біздің кейде өзіміз сенетін нәрсені қорғап шыға келетініміз де рас. Әлеуметтік-психологиялық теориялар осы ойларды негізге алған зерттеулерден шықты. Алайда ол теорияларды қарастырмас бұрын, алдымен, нені түсіндіру керек екенін анықтап алайық. Мінез-құлық көзқарастарға әсер етеді дейтін айғақтар туралы оқып, неліктен олай деп ойлаңыз, содан кейін өз идеяларыңызды әлеуметтік психологтердің түсіндірулерімен салыстырыңыз.

Төмендегідей жағдайларды қарастырайық:

- Гипнозшы Сара деген қызға гипноз жасап: «Кітап еденге құлап түскенде аяққиіміңді шеш», – деді. Он бес минуттан соң кітап еденге құлады, Сара аяққиімін жайлап шешті. «Сара, аяққиіміңізді неге шешіп тастадыңыз?» – деп сұрады гипнозшы. «Аяғым ысып кетті әрі шаршады, – деп жауап берді Сара, – бүгін ауыр күн болды». Іс-қимылдан идея туындайды.
- Джордждың бастың қимылын реттейтін ми бөлігіне уақытша электродтар орнатылды. Нейрохирург Хосе Делгадо (1973) қашықтан басқару арқылы оларды қоздырғанда Джордж қайта-қайта басын бұрады. Ол өзіне қашықтан әсер етіліп жатқанын білмейтіндіктен, басын бұруына мынадай түсініктеме береді: «Шәркейімді іздеп жүрмін», «Маған айқай-шу естілді», «Менен тыныштық кетті», «Мен төсектің астына қарадым».
- Кэролдың қатты ұстап қалатын ауруы бар еді, содан айықтыру үшін оның миының сыңарын хирургиялық жолмен екіге бөлді. Психолог Майкл Газзанига (1985) өткізген экспериментте, Кэролдың көру аумағының сол жағынан жалаңаш әйелдің бейнесі «пайда болды», сигнал вербалды емес, оң жақтағы ми қабатында болды. Кэролдың жүзіне күлкі үйіріліп, ол күле бастайды. Күлуінің себебін сұрағанда, ол шындыққа сай келетін жауап айтып, өзі де соған сенгендей болды: «Өте күлкілі мәшине». Тура осындай ота жасалған Фрэнктің миының вербалды емес оң сыңарына «күлімсіреу» деген сөзді жарқыл арқылы көрсеткен. Белгі миының вербалды емес оң жақ сыңарына келіп түскенде, ол бағынып, өзін күлімсіреуге мәжбүрлеп: «Неткен күлкілі эксперимент!» – деді.

Мінез-құлқымыздың психикалық әсері өзін-өзі сендірудің көптеген әлеуметтік-психологиялық мысалдарында көрініс табады. Көзқарас мінез-құлықтың артынан еретінін алда талай көреміз.

Рөл/әлеуметтік рөл – адамның белгілі бір алатын орнына, жағдайына, басқалармен қарым-қатынастарына байланысты және қабылдаған ережелерге сәйкес атқаратын қызметі. Белгілі бір әлеуметтік жағдайдағы адамдар өздерін қалай ұстау керектігін анықтайтын нормалар жиынтығы.

РӨЛ ОЙНАУ

«Рөл» сөзі театрдан алынған және театрдағы сияқты белгілі бір әлеуметтік көзқарасы бар адамдардан күтілетін әрекеттерді білдіреді. Жаңа әлеуметтік рөлді ойнауға кіріскенде алдымен өзімізді жайсыз сезінеміз. Бірақ бұл жайсыздықтан тез арыламыз.

Ешкім белгілі бір ұзақ уақыт аралығында өзі үшін – бір адам, басқалар үшін өзге адам болып қала алмайды. Әйтпеген күнде ол өзінің кім екенін түсінуден қалады.
Nathaniel Hawthorne, 1850

Белгілі бір рөлге ие болған кезіңізді, мысалы, жұмысқа немесе колледжге келген бірінші күніңізді еске түсіріңізші. Кампустағы бірінші аптада жаңа әлеуметтік жағдайыңызға қатты алаңдап, ересек болып көрінуге тырысып, орта мектепте қалыптасқан мінез-құлықты жоюға кіріскен боларсыз. Адам өзін осындай кезде қыл үстінде жүргендей сезінеді. Жаңа сөздер мен жаңа іс-әрекеттерді абайлап қолданасыз, өйткені олар сіз үшін әдеттегідей емес. Уақыт өте келе ғажайып нәрсе болады: енді псевдо-интеллектуалдық әңгімелер жат, сырттан біреу мәжбүрлеп айтқызып тұрғандай көрінбейді, бәрі қалыпты арнаға енеді. Жаңа рөліңіз ескі киімдеріңіз сияқты «ыңғайлы» бола бастайды.

Бір экспериментте Филип Зимбардоның Стэнфорд университетінің психология факультетінде жасаған жасанды «түрмесіне» бір топ ерікті «отырғызылды», екінші еріктілер тобы оларға «күзетші» болды (Haney & Zimbardo, 1998, 2009). Түрмелердегі қатыгездік ардан безген қылмыскерлер мен жендет сақшылардың жағымсыз әрекеттерінің нәтижесі ме? Әлде түрме тұтқыны мен сақшының рөліндегі адам, бұрын қатыгез болмаса да, өзінен-өзі қаты-



Стэнфорд түрмесіндегі күзетшілер мен тұтқындар өздерінің рөлін тез меңгерді

гезге айналып кете ме? Адам ортаны қатыгез ете ме? Әлде адамды ортасы қатыгез ете ме? Зимбардо осыны анықтағысы келді.

Тиынмен жеребе лақтырып, Зимбардо бір топ студентті – сақшы, екінші топты түрме тұтқыны етіп тағайындады. Сақшыларға униформа кигізіп, қолшоқпар мен ысқырық ұстатты, түрме ережесін қатал орындатуға нұсқау берді. Тұтқындарды сәйкесінше киіндіріп, темір торға тоғытты. Алғашқы күн көңілді өтті, бәрі ойынды қызық көріп, күлкіге айналдырды. Сосын ес жинап, сақшылар мен қамақтағылар ғана емес, эксперименттшілердің өзі де сол жағдайға бейімделе бастады. Сақшылар қамаудағыларды жәбірлей бастады, кейбірі тіпті өздігінен адам намысын таптайтын тәртіп шығарып алды. Қамаудағылардың кейбірі оған қарсы бүлік шығарды, кейбірі немқұрайдық білдірді. Зимбардоның айтуынша: «Шындық пен иллюзия, рөлдік ойындар мен адамның өз болмысы арасында терең алшақтық пайда болды. Жасанды түрме бізді өзіне баурап алып, өз әлеміне тартып әкетіп бара жатты, өз шындықтарының жаратылысы ретінде өзіне сіңіріп алды». Зимбардо әлеуметтік патология қаупі төнгенін байқап, екі аптаға жоспарланған экспериментті алты күннен кейін тоқтатуға мәжбүр болды.

Сыншылар Зимбардоның бақылауының дәлдігі мен сенімділігіне күмән келтірді (2014). Мәселе – біздің өзімізге жүктелген рөлдерге қарсы тұруға күшіміз жетпейтінінде емес. Зимбардоның жасанды түрмесінде, Абу-Грейб түрмесінде (Ирак соғысы тұтқындарын деградацияға ұшыратқан) және басқа да қаталдық жағдайларында кейбір адамдар қатыгезге айналады, кейбірі адамдық қалпын сақтап қалады (Haslam & Reicher, 2007, 2012; Mastroianni & Reed, 2006; Zimbardo, 2007). Тұз суда ериді, ал құм ерімейді. Сондай-ақ Джон Джонсонның (2007) пайымдауынша, кейбір адамдар шірік бөшкеге салынып, шіріген алма сияқты болып кетеді, ал кейбірі бұрынғы бүлінбеген күйінде қалады. Мінез-құлық жеке адамның да, жағдайдың да нәтижесі. Жасанды түрмедегі экспериментке агрессияға бейім еріктілер тартылған (McFarland & Carnahan, 2009).

Бұл рөлдік зерттеулерден алған сабақ – біздің әлсіз екенімізді көрсету емес. Керісінше, шынайы еместің (жасанды рөл) білдірмей-байқатпай жайлап шындыққа айналып кететіні туралы. Жаңа жұмыста – мұғалім, солдат немесе кәсіпкер ретінде – біз жаңаша іс-әрекет жасаймыз, соған сай көзқарасымыз да өзгереді. Бір зерттеуде әскери-жаттығу барысында неміс еркектерінің мінезін қатайту қарастырылды. Бақылау тобымен салыстырғанда олар



Филип Зимбардо (2004a, 2004b) Ирак соғысы тұтқындарын деградацияға ұшыратқан Абу-Грейб күзетшілері мен «Стэнфорд түрмесі» экспериментіндегі «күзетшілердің» мінез-құлқының арасында тікелей және жанама параллель ұқсастық барын байқады. «Мінезі жақсы адамдарды зұлымдарға айналдырудың мұндай мүмкіндігі өте нашар тұрмыстық жағдайға қатысты, – дейді ол. – Бұл шіріген алманы жақсы бөшкенің ішіне салғаннан емес, жақсы алманы шіріген бөшкенің ішіне салғаннан болады. Шіріген бөшкенің ішіне түскеннің бәрі бұзылады»

тіпті әскерден кеткеннен кейін бес жылдан кейін де ырыққа онша көнбеді (Jackson et al., 2012).

АҚШ-та жүргізілген бір ұлттық зерттеуде зорлық-зомбылығы көп видеоойындардағы рөлдерге қатысқан жасөспірімдер шынайы өмірде де қауіп-қатерге толы, девиантты мінез-құлық көрсеткен (Hull et al., 2014). Мораль: біз айналамыздағы адамдарға еліктеп әрекет еткенде өз болмысымызды жайлап өзгертіп, соларға ұқсай бастаймыз. Өзіңіздің алты күн емес, ондаған жылдар бойы құлдың рөлін сомдағаныңызды елестетіп көріңізші.

Зимбардоның «түрмесі» адамдардың мінез-құлқын бірнеше күннен кейін-ақ өзгерткен болса, ондаған жылдар бойы бағынышты мінез көрсетудің коррозиялық әсері қалай болатынын ойлай беріңіз.

«Қожайынның» рөліндегі адам «құлдан» да қатты өзгеруі мүмкін, өйткені оның рөлі әсерлірек. Бұрын құл болған Фредерик Дуглас қожайын әйелдің жаңа рөліне бейімделу барысында қалай өзгергенін есіне түсіреді:



О, Құдайым-ау! Ол шенеуніктерге айтатын сөзін жұмысшыларға айтып тұр ғой

Не деп айтсам, солай деп ойлайтын боламын: Біз басқалармен сөйлескенде сол адамдардың естігісі келетін нәрселерді айтамыз. Сосын, сол сөздерімізге өзіміз де сене бастаймыз

> «Менің жаңа ханымым алғаш рет кездескенде өте мейірімді, жылы жүректі, жақсы адам еді... Мен оның ізгілігіне таңғалдым. Тіпті өзімді онымен қалай ұстауым керек екенін білмедім. Ол бұрын мен кездестірген ақ әйелдерге мүлде ұқсамады... Ол тұрған жерде ең арзан құлдың өзі өзін еркін ұстап, жақсы көңіл күйге енетін. Оның жүзінде ақжарқын күлкі ойнап, дауысы әдемі музыкадай естілетін. Бірақ оның мейірімділігі ұзаққа созылмады. Қолына билік тигеннен бастап күлімдеген көзі ашудан шытынап, сыңғырлаған дауысы қатты диссонанстық дыбыстарға өзгеріп кетті. Ал періштенің бет әлпеті сайтанның түріне айналды (1845, pp. 57–58)».

СӨЗДІҢ СЕНІМГЕ АЙНАЛУЫ

Сөйлеушілер көбінесе тыңдаушыларына ұнауға тырысады. Олар жаман жаңалықтан гөрі жақсыны тезірек айтуға асығады, айтайын дегенін тыңдаушының көзқарасына бейімдейді (Manis et al., 1974; Tesser et al., 1972; Tetlock, 1983) Адамдардан өздерінің құмәнданатын нәрселеріне ауызша немесе жазбаша түрде қолдау көрсетуін талап еткенде өзінің еріксіз алдауға барғанына қынжылады. Дегенмен өз айтқанына өзі сене бастайды («ақшаға сатылған жоқпын ғой» немесе «ешкім мәжбүрлеген жоқ қой»). Сыртқы қатты қысым жоқ жерде адам өзі айтқан сөзіне өзі сене бастайды (Klaas, 1978).

Тори Хиггинс және әріптестері (Higgins & McCann, 1984; Higgins & Rholes, 1978) айтылған сөздің қалай сенімге айналатынын көрсетті. Олар университет студенттеріне біреудің жеке сипаттамасын оқып, одан кейін оны бейтаныс адамға (сипаттама кейіпкерін ұнататыны немесе ұнатпайтыны белгілі) қысқаша айтып беруді тапсырды. Әлгі кейіпкерді ұнататын реципиенттерге студенттер жағымды түйіндеме жазды. Жақсы нәрсе айтқаннан кейін студенттердің өздері де ол кісілерді жақсы көре бастады. Оқығандарын еске түсіруді өтінгенде олар сипаттаманы бұрынғысынан да бетер позитивті етіп айтып берді. Қысқаша айтқанда, адамдар тыңдаушыларының ырығына сай өздерінің хабарламаларын түзетуге бейім, оны өзгертіп, өзгертілген хабарға өзіміз де сеніп жатамыз.

АМОРАЛЬДЫҚ ЖӘНЕ МОРАЛЬДЫҚ ӘРЕКЕТТЕР

«Мінез-құлық көзқарасты қалыптастырады» деген принцип аморальды әрекеттерде де байқалады. Жамандық кейде бірте-бірте күшейетін әрекеттерден туындайды. Кішкентай да болса, жасалған жағымсыз әрекет одан да жаман әрекетті туындатуы мүмкін. Жағымсыз әрекеттер адамгершілік қасиеттің төмендеуіне әкеледі. Ларошфуконың (1665) пайымдауынша, ешқашан азғыруға ермеген адамды табудан гөрі, бір-ақ рет болса да, азғыруға ерген адамды табу оңай. Бір рет «зиянсыз өтірік» айтып, «ол соншалықты жаман емес екен» деп ойлаған адам одан да үлкен өтірік айтуы әбден мүмкін.

Біз өзіміздің қандай екенімізді біле бермейміз, ол біздің әрекеттерімізден көрінеді.

Robert McAfee Brown, Creative Dislocation: The Movement of Grace, 1980

Адамгершілікке жатпайтын әрекеттер бізді басқа жолдармен де өзгертеді. Біз өзіміз ұнатпайтын адамды жәбірлегенімізбен қоймай, өзіміз жәбірлегенді жек көруге де бейімбіз. Жазықсызды кінәлаған немесе электр тогымен ұрып жазалаған адам әдетте одан бетер өршіп, әлгі адамды сөзбен кемсітуге дейін барады, бұл оның қатыгез қылығын ақтап шығуға көмектеседі (Berscheid et al., 1968, Davis & Jones, 1960, Glass, 1964). Өзінің зұлымдығын



1994 жылғы Руандадағы геноцид тәрізді қатыгез іс-әрекеттер одан да бетер қатыгездік пен жеккөруге толы көзқарастар тудырды. «Бастапқыда өлтіру міндетті болды, – деді Руанда геноцидіне қатысушылардың бірі. – Кейін біз оған үйреніп кеттік. Сөйтіп, нағыз қатыгезге айналдық. Біреуді өлтіру үшін бізге бұдан былай қолдау да, қоштау да, тіпті бұйрық немесе кеңес те қажет емес еді» (Hatzfeld, 2005, p. 71)

ақтау – зұлымдық жасауға мәжбүр болғандарда емес, зұлымдықты азғырумен жасағандарда байқалатын құлық; өйткені әр адам өз еркімен істеген әрекеттеріне жауапты.

Мінездің көзқарасты қалыптастыратын феномені соғыс кезінде көрініс табады. Тұтқындар лагерінің күзетшілері жұмыстың алғашқы күндерінде қамаудағыларға жақсы құлық танытады. Сарбазға адамды өлтіруді бұйырғанда бастапқыда жүрегі айнып, өз міндетінен жиренуі мүмкін. Бірақ ол ұзаққа созылмайды (Waller, 2002). Уақыт өте келе жауларына намысқа тиетін лақап ат тағады. Адамдар сүйікті жануарын адамдай қадірлеп, ал жауын адам санатына қоспауға бейім.

Мұндайды бейбіт кезеңде де байқауға болады. Құл ұстайтындар қол астындағыларды құл болуға лайық, езіп-қанауға жаралған деп қабылдайды. Түрмедегі өлім жазасын орындауға қатысатындар түрменің басқа қызметкерлерінен моральдық тұрғыдан бөлектеніп, жазаланушының өлімге лайық екеніне әріптестерінен гөрі сенімдірек болады (Osofsky et al., 2005). Әрекеттер мен көзқарастар бір-бірімен өзара тығыз байланысты. Басқаларға неғұрлым көп зиян келтірген адам көзқарасын да соған сәйкестендіреді, сөйтіп, оған өзгеге зиянын тигізу жеңілдей түседі. Ар-ұждан бұзылады.

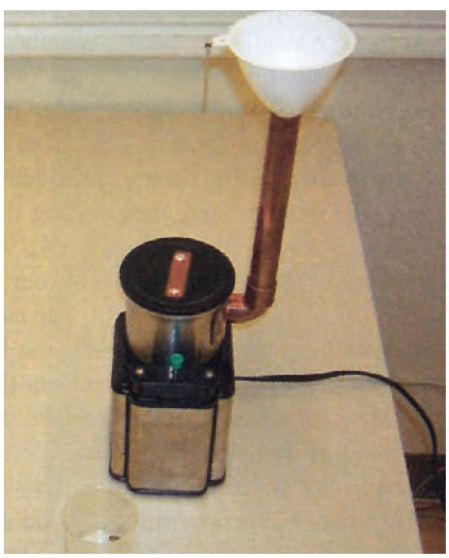
«Бір рет өлтірген тағы өлтіреді» дегенге көз жеткізу үшін Энди Мартенс және әріптестері (2007, 2010, 2012) Аризона университетінің студенттерінің қатысуымен болған экспериментте олардан бірнеше қоңыз өлтіруді өтінді. Ғалымдар «Бір қоңыз өлтірген адам кейін тағы бірнеше қоңыз өлтіруге бара ма?» деген сұраққа жауап алғысы келді. Ол үшін студенттер қораптағы қоңызды, 3-суретте көрсетілгендей, кофе уатқышқа салып, механизмнің түймесін басып, үш секунд іске қосып тұруы керек болды (іс жүзінде бірде-бір қоңыз өлтірілген жоқ. Уатқыштың астыңғы жағындағы білдіртпей орнатылған тосқауыл қоңыздарды уату бөліміне өтуден қорғап тұрған болатын. Қоңыздарды «уатып» жатқан дыбыс шығару үшін уатқышқа алдын ала қағаз қиқымдары салынып қойылған еді). «Бес қоңыз өлтірдім» дегендер 20 секундтық кезеңде жарыса қимылдап, неғұрлым көп қоңыз өлтіруге тырысты.

Аморальды әрекеттер болмысымызды қалыптастырады, бақытқа орай, моральды әрекеттер де сондай күшке ие. Адам мінез-құлқы бізді ешкім көрмей тұрғанда не істейтінімізден білінеді. Зерттеушілер бір топ баланың мінезін ешкім бақылап, көріп отырмаған жағдайда сынады. Сонда балалардың азғыруға көнбегендеріне не болғанын қарастырайық. Джонатан Фридман (1965) бастауыш мектеп оқушыларына батареямен басқарылатын тамаша роботты көрсетіп, оған өзі бөлмеге қайтып оралғанға дейін тиіспеу керек екенін айтты. Фридман балалардың бір тобына егер айтқанды тыңдамаса, қатты жазалайтынын айтты, екінші топқа жұмсақ жаза болатынын ескертті. Екі топтағы балалар да эксперименттің айтқанын орындады.

3-СУРЕТ

Бір рет өлтірген тағы өлтіреді

Мына өлтіргіш машинаға бірнеше қоңыз салып өлтірдім деп ойлаған студенттер, кейінірек өздігінен тағы бірнеше қоңыздың жанын жәһаннамға жіберді. (Іс жүзінде бірде-бір қоңызға зақым келген жоқ.)



Бірнеше апта өткен соң бұрынғы оқиғаға ешқандай қатысым жоқ деген басқа бір зерттеуші әр баланы сол ойыншықпен ойнауға жеке бөлмеде қалдырды. Жазалау қатты болатынын естіген балалардың төрттен бірі ғана енді роботпен еркін ойнады; жұмсақ жаза болатынын естігендердің үштен бірі ғана ойнады. Шамасы, жұмсақ жазаланатынын естігендер – болашақта өз әрекеттерін қадағалауға бағытталған көзқарасты толық меңгергендер. Моральдық құлық, егер ол біреудің өтінішімен емес, өз еркімен жасалса, адамгершілік, адалдық қасиетті күшейте түседі.

Сонымен қатар жағымды мінез белгілі бір адамды жақсы көруге тәрбиелейді. Экспериментшіге немесе басқа қатысушыға көмектесу немесе бір студентке түсінбегенін түсіндіріп беру, оны жақсы көре түсуге әсер етеді (Blanchard & Cook, 1976). Сүйікті сыңар тапқысы келетіндер (мейлі, ол бақылаудағы эксперименттерде болсын) кейін серігіне баянды болып, берік қатынас орнатады (Fincham et al., 2010). Мынаны есте сақтаңыз: егер сіз біреуді жақсы көргіңіз келсе, оны жақсы көретін сияқты әрекет етіңіз.

1793 жылы Бенджамин Франклин біреуге көмектесуден оған деген сүйіспеншілік пайда болатынын іс жүзінде тексерді. Пенсильвания штатының Бас Ассамблеясының хатшысы ретінде ол әрдайым Ассамблеяның аса маңызды мүшесінің қарсылығына тап болатын. Франклин оны жеңуді өзіне мақсат етіп қойды:

«Мен оның маған оң қабақ көрсетуін мақсат етуге ешқашан тырыспаған едім, бірақ енді сондай әдіс қолдануды ұйғардым». Оның кітапханасында өте құнды және қызықты кітап бар екенін естіген мен оған сол кітапты оқығым келетінін айтып, оны бірнеше күнге бере тұруын өтініп, хат жаздым. Ол кітапты дереу жіберді, мен шамамен бір аптадан кейін шын жүректен рахметімді айтып, кітапты кері қайтардым, бұл менің оған деген игі сезімімді білдірді. Осыдан кейін біз кездескен кезде, ол менімен асқан сыпайылықпен сөйлесті (бұрын сөйлеспейтін). Содан кейін ол маған кез келген уақытта көмекке дайын екенін айтты, біз жақсы достарға айналып, достығымыз ол кісі дүниеден өткенше жалғасты (Rosenzweig, 1972, p. 769).

НӘСІЛАРАЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР ЖӘНЕ НӘСІЛДІК КӨЗҚАРАСТАР

Моральдық әрекеттен моральдық көзқарас туындайды, қауіпсіздік белдігін міндетті түрде тағуға мәжбүрлегенде оған деген оң көзқарас туындайды. Осыған қарап, әртүрлі жағымды нәсіларалық қарым-қатынас нәсілшіл біржақты түсінікті азайтады деп айтуға бола ма? 1954 жылы АҚШ-тың Жоғарғы Соты «мектептерді десегрегациялау» (оқушыларды нәсілдік қатысына қарай бөлуді доғару) туралы шешім қабылдап жатқанда әлеуметтік психологтер алға тартқан бір уәж бар еді. Ол мынадай уәж болатын: егер біз уағыздау мен үгіттеу арқылы сезімді өзгертеміз деп күтсек, онда нәсілдік әділеттілікті әлі өте ұзақ уақыт күтерміз. Ал егер біз моральдық әрекетті заң арқылы енгізсек, жағдай оңтайлы болса, көзқарастардың өзгеруіне жанама жолмен әсер ете аламыз.

Біз адамдарды бізге істеген жақсылықтары үшін емес, керісінше біздің оларға істеген жақсылықтарымыз үшін ұнатамыз.

Leo Tolstoy, War and Peace, 1867–1869

Бұл идея «моральды заңдастыруға болмайды» деген болжамға қайшы келеді. Дегенмен, әлеуметтік психологтердің пайымдауынша, десегрегация себебінен көзқарастарда өзгеріс болатыны анық. Мысалы:

- Жоғарғы Соттың десегрегацияға қатысты шешіміне сай, аралас мектептерді жақтайтын ақ американдықтардың саны күрт көбейді, ал қазір барлығы дерлік аралас мектепті дұрыс көреді.
- 1964 жылы Азаматтық құқықтар актісі қабылданғаннан кейін 10 жыл ішінде айналасындағы достары, көршілері, әріптестері, сыныптастары немесе барлық ақ нәсілді студенттерді сипаттаған ақ американдықтар 20%-ға азайды. Нәсіларалық қарым-қатынастар дамыды. Дәл сол кезеңде афро-американдықтар кез келген аймақта тұруға құқылы деген ақ американдықтардың саны 65%-дан 87%-ға дейін өсті (ISR Newsletter, 1975). Көзқарас та өзгерді.
- Дискриминацияға қарсы бағытталған бірыңғай ұлттық стандарттар әртүрлі діндер, топтар және географиялық аймақтардағы адамдардың арасында нәсілдерге қатысты көзқарас айырмашылықтарының азаюына әкелді (Greeley & Sheatsley, 1971; Taylor et al., 1978). Американдықтар бірігіп әрекет ете бастады, ойлау мәнері де жақындай түсті.

ӘЛЕУМЕТТІК ҚОЗҒАЛЫСТАР

Біз қоғамдық заңдардың нәсілдік көзқарастарға қатты әсер ететінін көрдік. Сол идеяны орасан зор көлемде саяси әлеуметтендіру үшін қолдану қауіпті жағдайға әкелуі мүмкін. 1930 жылдары фашистік жалауды желбіретіп, шерулерге қатысу, әсіресе «Хайль Гитлер» деп сәлем беру талап етілгенде, Германия тұрғындарының көпшілігі ішкі көзқарастары мен іс-әрекеттерінің мүлдем жанаспайтынын сезінген.

Тарихшы Ричард Грюнбергердің (1971) айтуынша, «Гитлерді қолдауға күмәнданған адамдар үшін «немістік сәлем» қолайлы жағдай жасайтын, әсерлі әдіс болды. Оны сыртқы белгі ретінде айтып, қолдануға мәжбүр болғандардың көбі сөздері мен сезімдерінің арасында пайда болған қайшылықтар себебінен өздерін жайсыз сезінген. Ойлағанын айта алмаған олар саналы түрде өздерінің айтқанына сеніп, психикалық тепе-теңдікті орнатуға тырысқан» (p. 27).

Мұндай тәжірибелер тоталитарлық тәртіппен шектелмейді. Біздің саяси әдет-ғұрпымыз – мектеп оқушыларының күнделікті жалау көтеруі мен мемлекеттік әнұран орындауы – қоғамдық конформизм арқылы тұлға бойында жеке патриотизмді қалыптастыруға бағытталған. Мен [DM] Сиэтлдегі Боинг компаниясына таяу орналасқан бастауыш мектепте оқып жүргенде, әуе-рейдтік жаттығуларға қатысқаным есіме түседі. Біз Кеңес Одағы шабуылының нысанасы болып, қорғанған жағдайдағыдай әрекеттерді орындаған соң, орыстардан қорқа бастадық.

Біз өзіміз жасаған әрекеттерімізге сай: өзін-өзі қадағалау арқылы өзімізді бақылауға, алға ұмтылып әрекет ету арқылы батылдыққа үйренеміз.

Aristotle

Көптеген адамдардың пікірінше, ең мықты әлеуметтік тәрбиелеу әдісінің бірі – «сананы тазалау». Бұл термин 1950 жылы Кореядағы соғыста американдық тұтқындарымен болған жағдайды сипаттауда пайда болған. «Ойды бақылау» бағдарламасы «сананы тазалау»

Біздің саяси әдет-ғұрпымыз – мектеп оқушыларының күнделікті жалау көтеруі мен мемлекеттік әнұран орындауы – қоғамдық конформизм арқылы тұлға бойында жеке патриотизмді қалыптастыруға бағытталған



секілді нәтижелі болмаса да, оны қолдану терең ой салды: жүздеген тұтқындар қызмет етуге келісім берді. Жиырма бір тұтқын Америкаға оралуға рұқсат берілгеніне қарамастан, сол жерде қалуға шешім қабылдады. Отанына оралғандардың басым көпшілігі: «Америкада коммунизм іске жарамаса да, Азия үшін ол өте орынды», – деп ойлайды (Segal, 1954).

Эдгар Шейн (1956) көптеген әскери тұтқындармен сұхбаттасып, басқыншылар қолданған әдістердің арасындағы талап қою әдісін бірте-бірте күшейтетінін айтты. Тұтқынға алушылар қарапайым талаптардан бастап, кейін маңыздысына көшкен. «Осылайша, тұтқындар жазбаша немесе ауызша түрде сұрақтарға жауап бере бастаған соң, олардан өте маңызды мәселелер туралы мәлімдеме жасау талап етілген болатын». Оның үстіне, бір нәрсені қайталау, топтық пікірталастарға қатысу, өзіне байланысты сын пікірлерді тыңдау немесе ашық түрдегі өз күнәсін мойындау болсын – олардың белсенді болуы талап етілген.

Сананы аздап өзгерту (біртіндеп құру тактикасы) арқылы сіз басқа адамның өзін-өзі бағалауына әсер ете аласыз, солайша азаматтарды – «қоғам қызметкерлеріне», кездейсоқ жүргіншілерді – «клиентерге», тұтқындарды «көмекшілерге» айналдыруға болады.

Robert Cialdini, Influence, 1988

Қамаудағылар ауызша немесе жазбаша жауап берген соң, өз көзқарастарын істеген әрекеттеріне сәйкестендіру қажеттілігін сезінді. Сол себепті көптеген тұтқындар «ойлағанымды орындадым» деп, өздерін соған сендіруге тырысқан. «Біртіндеп құру» тактикасы – «Иландыру» тарауында сипатталған «талпыныс жасау» деп аталатын әдістің іс жүзінде қолданылуы болды және әлі күнге дейін терроршылар мен баскесерлерді дайындау барысында қолданылады.

Енді сізден әрі қарай оқуды тоқтатып, өзіңізді теорияшы ретінде елестетіп көруіңізді сұраймын. Өзіңізге келесі сұрақтарды қойыңыз: «Неліктен бұл зерттеулерде және келтірілген шынайы мысалдарда әрекеттер көзқарастың қалыптасуына әсер етті? Рөл атқару немесе сөз сөйлеу сіздің көзқарасыңызға әсер етуі мүмкін бе?».

ҚОРЫТЫНДЫ Мінез-құлықтың көзқарасқа ықпалы

- «Көзқарас-әрекет» байланысы керісінше бағытта да жүреді: біз өз ойымызға сай әрекет етіп қана қоймай, сонымен қатар кез келген ісімізге сәйкес ойлана бастаймыз. Біз ол үшін жауапкершілік сезінген жағдайда негізгі ойды дамыта түсеміз. Бұл принципке дәлелдердің көбі сәйкес келеді.
- Сол сияқты, біздің айтқан не жазатын сөздеріміз алдағы көзқарасымызға қатты әсер етеді.
- «Талпыныс жасау» әдісінің нәтижелеріне сәйкес, адамдар кішігірім амалдар жасай отырып, үлкен әрекеттер жасауға дайын болады.
- Біздің әрекеттеріміз моральдық көзқарасымызға да әсер етеді: біздің жасаған ісіміз жаман болса да, біз оны ақтауға бейімбіз.
- Сол сияқты, біздің нәсілдік және саяси мінез-құлқымыз әлеуметтік санамызды қалыптастыруға көмектеседі: сенімімізді қолдаумен бірге, біз қолдаған нәрселерімізге сеніп кетеміз.
- Саяси және әлеуметтік қозғалыстар нәтижесінде көпшіліктің санасын өзгертуге бағытталған заңдардың қабылдануы мүмкін.

ІС-ӘРЕКЕТТІҢ КӨЗҚАРАСҚА ӘСЕРІ

Көзқарастың істеген әрекет салдарынан қалыптасуын түсіндіруге тырысатын теорияларды атаңыз. Бір-біріне бәсеке идеялар ғылыми таным үдерісін қалай бейнелейтінін талқылаңыз

Біз бірнеше дәлелдер ағындары бірігіп, «өзен қалыптастыратынын» көрдік: біздің іс-әрекеттеріміз көзқарасымызға әсер етеді. Іс-әрекеттер көзқарасқа әсер ететініне нақты дәлелдер бар ма? Әлеуметтік зерттеушілер үш болжам атап көрсетеді:

- Өзін-өзі таныту теориясына сәйкес, біз өзімізді (стратегиялық себептермен) тұрақты етіп көрсетуге мәжбүрлейтін көзқарасты білдіреміз.
- Когнитивті диссонанс теориясына сәйкес, жайсыздықтан арылу үшін біз өз қылықтарымызды өзіміз ақтаймыз.
- Өзін-өзі қабылдау теориясы іс-қимылымызды былайша көрсетеді – біз өз сезімдеріміз бен нанымдарымызға сенімсіз болсақ, онда кез келген адам сияқты мінез-құлқымызға назар аударамыз.

ӨЗІН-ӨЗІ ТАНЫСТЫРУ: ӨЗГЕНІҢ ПІКІРІНЕ ЫҚПАЛ ЕТУ

Бірінші түсінік қарапайым ойдан басталады. Өзіміз туралы басқалар не ойлайтынына көңіл бөлмейтін кім бар? Адамдар миллиардтаған қаражатты киімге, диетаға, косметикаға және пластикалық хирургияға жұмсайды, өйткені олар үшін басқалардың өзі туралы не ойлайтыны маңызды. Жақсы әсер қалдыру – біздің әлеуметтік және материалдық игіліктерге қол жеткізуіміздің кепілі болып, әлеуметтік сәйкестігімізді қауіпсіз іске асыруға көмектеседі (Leary, 1994, 2010, 2012).

Ешкім тұрақсыз, ақымақ болып көрінгісі келмейді. Олай болмас үшін біз іс-әрекеттерімізге сай көзқарасты білдіруге тырысамыз. Тұрақты, салмақты адам болып көріну үшін біз дәйекті көзқараспен келісе саламыз (Tyler, 2012). «Тіпті өз тарапымыздан аздап көзбояушылық, екіжүзділік танытып отырғанымызды сезсек те, жағымды әсер қалдыруға тырысамыз», – дейді өзін-өзі таныту теориясы.

Біздің көзқарасымыз бен іс-әрекетіміздің арасындағы айырмашылық – себеп-салдардың нәтижесі неге байланысты екенін түсіндіріп бере ала ма? Кейбір жағдайларда экспериментке қатысушылар детектор өздерін тестілеуден өткізіп жатыр деп ойлайтын болса, олар жақсы әсер қалдырудан бас тартады, бұл – олардың көзқарасының аздап өзгеруін көрсетеді (Paulhus, 1982; Tedeschi et al., 1987).

Бірақ көзқарастың өзгеруі, біз айтқандай, өзін-өзі таныстыруға қарағанда әлдеқайда маңызды, өйткені адамдар бұрынғы мінез-құлқын білмейтін адамға өздерінің өзгерген көзқарасын білдіруде. Басқа екі теорияда адамдар «кейде өзін-өзі таныстыру – нақты көзқарастың өзгеруі» деп түсіндіреді.

Когнитивті диссонанс – екі дәйексіз ұғымның қайшы келуі себебінен ширығудың пайда болуы. Мысалы, біз шешім қабылдаған соң немесе көзқарасымызға қарсы іс-әрекет жасағанымызды, басқа баламаны қабылдауға себептер бола тұра, оны қабылдай алмайтынымызды түсінген кезде түсініспеушілік туындайды.

ӨЗІН-ӨЗІ АҚТАУ: КОГНИТИВТІ ДИССОНАНС

Теориялардың бірі «біздің көзқарастарымыздың өзгеруі – біздің танымымыздың үйлесімділігін сақтау қажеттілігімен байланысты» деп түсіндіреді. Фестингер ұсынған танымал когнитивті диссонанс теориясының да мәні осында (1957). Теорияның өзі қарапайым болғанымен, оның қолданылу аясы өте кең. «Когнитивті диссонанс» – бүгінгі күні білімді адамдардың сөздік қорына кіреді. Біз екі ойлы болып, сенімдеріміз (таным) бір-біріне кереғар келгенде, психологиялық ширығу немесе «диссонансты» сезінеміз. Фестингер: «Бұл жағымсыз әсерді азайту үшін ойымызды «түзетуіміз» қажет», – дейді. Бұл – қарапайым идея, ал одан шығарылған таң-



Мұның да қайыры бар.
Есесіне, енді оны жалбыраған шашы мазаламайды

ғаларлық болжам «Когнитивті диссонанс» тақырыбына 2000-нан астам зерттеу жүргізілуіне әкелді (Cooper, 1999).

Осы теорияның шабыттандырушысы болған Фестингер және әріптестері жүргізген (1956) зерттеу жұмыстарын Психология ғылымы ассоциациясы да қайталап, ең үздік деп бағалаған (Medin, 2011). Фестингер және зертхана қызметкерлері 1954 жылы 21 желтоқсанда болады деп күтілген су тасқынынан құтқарады делінген беймәлім ушу нысаны туралы жаңалықты оқыды. Зерттеушілер оған қалай қарады? Олар да топқа қосылып, байқауға қатысты.

21 желтоқсан жақындағанда осы ойға берілгендер өздерінің жұмысын тастап, мүліктерін лақтырып, кейбіреулер тіпті жұбайларын тастап кетуге дейін барды. Сонымен «сәуегейлік» орындалмай қалғанда не болды? Желтоқсанның 21-і әдеттегідей өткен соң олар өздерінің нанымдарынан бас тартпай, пайда болған үлкен диссонансты жеңе алды.

Таңдаудың әсері – өз көзқарасымен жанасатын мәліметтер мен бұқаралық ақпарат құралдарын іздеу және жанаспайтын ақпараттан алшақ болу үрдісі.

Олардың ойынша, өз сенімдері «Алла тағаланы әлемді сақтап қалуға көндірді». Қазіргі экспериментке қатысушы адамдар өз көзқарастарын басқаларға таңуға тырысады. Зерттеушілер мұны «Күмәнданған кезде, дабыл қақ!» деп қорытындылады (Gal & Rucker, 2010).

Фестингердің пікірінше, адамдардың бойындағы диссонансты барынша азайтудың тағы бір жолы – жағымды ақпарат алу. Зерттеушілер адамдардан әртүрлі тақырыптар бойынша көзқарастарын сұрап, оларға өз көзқарастарын қолдайтын немесе қарсылық білдіретін ақпаратты таңдауды ұсынды. Ақпаратты талдауға қарағанда, қолдау екі есе қолайлы болып шықты (Fischer & Greitemeyer, 2010; Hart et al., 2009; Sweeny et al., 2009; 2010). Біз болған жайдан хабардар ететін жаңалықтарды емес, ой-пікірімізді растайтын жаңалықтарды қалаймыз.

Адамдар өздерінің саяси, діни және этикалық көзқарасына қатысты ақпаратты оқуға зор қызығушылық танытады – біздің де арамызда біраз адамдар жақсы көретін жаңалық арнасын немесе қызықты блогты атай алады. Сонымен қатар белгілі тақырыптарда, мысалы, қару-жарақты бақылау, климаттың өзгеруі немесе экономикалық саясатқа деген көзқарасы тұрақты адамдар «өзін-өзі қорғайтын танымға» бейім (Kahan 2011, 2014). Диссонансты барынша азайту үшін олардың нанымдары ақыл-ойға және деректерді бағалауға иек артады. Адамның бойындағы ерекшеліктер, өзгерістер туралы деректерді келтірер болсақ, адамдар мұны бұрынғы көзқарастарына қарай басқаша қабылдайды. Неғұрлым құнды және маңызы бар тақырыптар бойынша бізді «дәлдік мотивтері» жетелейді. Сол сияқты, үй сатып алудан бұрын оны көруді немесе өзімізге қаншалықты ыңғайлы екенін зерттеп білуді маңызды санаймыз.

Диссонанс теориясы адамның жүріс-тұрысы мен көзқарасы арасындағы алшақтықты көрсетеді. Бізге екеуі де тән екенін білеміз. Бірақ ол екеуі үйлеспесе немесе екіжүзділікті сезінсек, біз өзгерістерге деген қажеттілікті сезіне бастаймыз. АҚШ-пен Британияда темекінің зияны туралы темекі шегетіндердің темекі шекпейтіндерге қарағанда көбірек күмән келтіретінін де осы диссонанс феномені арқылы түсіндіруге болады (Eiser et al., 1979; Saad, 2002).

2003 жылы Ирактағы соғыстан кейін, Халықаралық саяси қатынастар бағдарламасының директоры айтқандай, кейбір американдықтар «когнитивті диссонанс» әсерін азайту үшін бар күшін салды (Kull, 2003). Соғыстың басталуына басты себеп болған – басқа қатал диктаторлармен салыстырғанда Саддам Хусейннің қолында жаппай қырып-жоятын қару бар деген ақпарат еді. Соғыс басталғалы американдықтардың тек 38%-ы ғана, Ирактың жаппай қырып-жою қару-жарақтары болмаса да, олармен соғысу орынды деп санаған (Gallup, 2003). Бес американдықтың төртеуі әскерлердің ол қару-жарақты табатынына сенімді болып, дәл сондай мөлшердегі адамдар жаңа басталған соғысты қолдады (Duffy, 2003; Newport et al., 2003).

Ядролық қару табылмаған соң, соғысты қолдаған көпшілік соғыс кезінде қаржылық және адам шығындары туралы білгенде диссонансқа ұшырады. Ирактағы хаос – Еуропадағы және мұсылман елдеріндегі американдықтарға қарсы көңіл күйдің күшеюіне әкеліп соқты. Диссонансты төмендету үшін, Халықаралық саяси қатынастар бағдарламасында көрсетілгендей, кейбір американдықтар соғыс алдындағы үкіметтің оны бастауға себеп болған негіздемесі туралы көзқарастарын қайта қарастырды. Одан соң ақталу – қысымға ұшыраған халықты зорлық-зомбылық пен геноцидтік биліктен босатып, бейбіт және демократиялық жағдайдағы Таяу Шығыстың негізін қалауға жалғасты. Үш ай өткенде азшылықтың пікірі көпшіліктің көзқарасына айналды: американдықтардың 58%-ы жаппай қырып-жоятын қару табылмаса да, «соғыс ашқанымыз дұрыс болды» деп пікір білдірді (Gallup, 2003).

Қателіктер де болды (бірақ маған байланысты емес): неліктен біз ақымақтыққа, бұрыс шешімдер мен зиянды әрекеттерге негізделген нанымдарды ақтаймыз? Әлеуметтік психологтер Кэрол Таврис пен Эллиот Аронсонның пайымдауынша (2007, p.7), әртүрлі саяси партиялардың көшбасшылары диссонанстың төмендеуін көрсетті, олар үкімет қабылдаған шешім мен іс-қимыл жоспары дұрыс емес, тіпті апатты болып шыққаны туралы айқын дәлелдер келтірді. Бұл Таврис пен Аронсонның атап өтуі бойынша: «Бұрыс іс-әрекетін шындыққа айналдырған әрі өзінікі ақиқат екеніне сенетін президент қателік жібергенде

өзін-өзі түзетуіне мүмкіндігі де қалмайды». Мысалы, демократтардан президент болған Линдон Джонсонның өмірбаянында, оның Вьетнамдағы жанжалға қатысты толық ақпараты болмаса да, тек өз нанымдарына ғана сенгені келтіріледі. Республикалықтардан шыққан президент Джордж Буш Ирактa соғыс басталғаннан кейін (2005): «Бүгінгі күні білетінімді біле тұра.. мен сол кезде қабылдаған шешімімді қайта қабылдар едім», – деді (2006), – және бұл соғысқа өзіміздің қымбат өміріміз бен байлықтарымызды құрбан етуіміз – қажеттілік және бұл шығындар соған лайық» (2008). Когнитивті диссонанс теориясы мұндай өзіне-өзі сенімділіктің себебін түсіндіреді, сонымен қатар күтпеген бірнеше болжамдар ұсынады. Қараңыз, сіз мұны болжай аласыз ба?

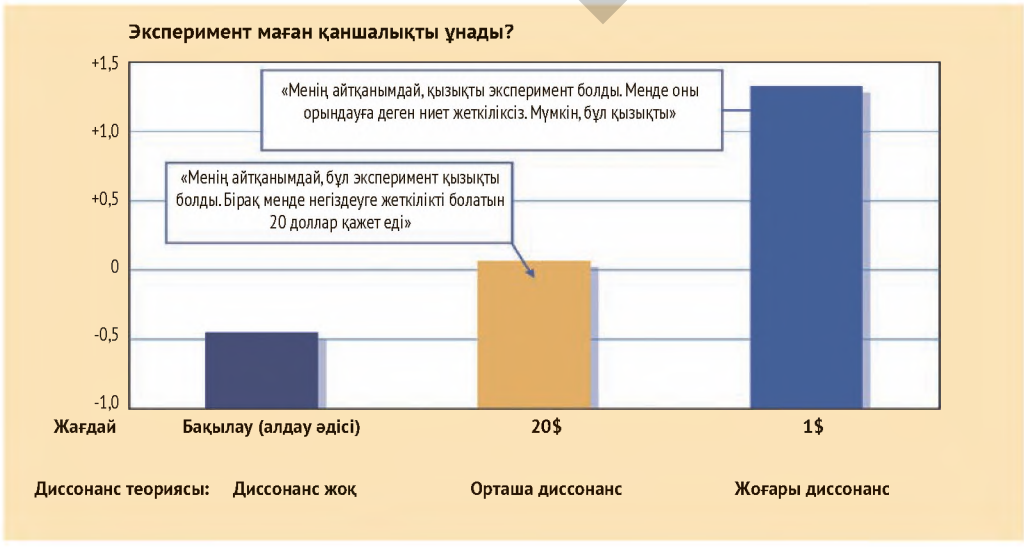
ЖЕТКІЛІКСІЗ АҚТАУ

Өзіңізді шығармашыл Фестингер және оның шәкірті Дж. Меррилл Карлсмит (1959) өткізген белгілі экспериментке қатысушымын деп елестетіп көріңіз. Бір сағат бойы сіз ағаш тұтқаларды қайта-қайта айналдыру сияқты, мағынасыз тапсырманы орындауыңыз қажет. Зерттеу жұмысын аяқтаған кезде эксперименттші (Карлсмит) зерттеудің мақсатын түсіндіреді, ол – күту өнімділікке қалай әсер ететінін анықтау. Есіктің сыртында күтіп тұрған келесі қатысушыны қызықты эксперимент күтеді деп сендіру қажет. Эксперименттші өзін қиын жағдайда қалған адам ретінде көрсетіп (Фестингер шынайы көріну үшін бірнеше сағат бойы оны жаттықтырды), қатысушылармен сұхбат өткізетін көмекшісі келе алмағанына байланысты оның орнына қатысуыңызды өтінеді.

Бұл еңбек ғылым үшін маңызды, сондықтан жақсы ақша төленеді. Сонымен сіз келесі қатысушымен (шын мәнінде экспериментшінің көмекшісімен) сұхбат жүргізуге келісесіз әрі оны қызықтыруыңыз қажет. «Шынымен бе?» – деп, сенуге асықпаған зерттеуге қатысушы былай дейді: «Бір апта бұрын осы экспериментке бір досым қатысып, қызықты ештеңесі жоқ, жалықтырады» – деген. «О, жоқ! Бұл – өте қызықты тапсырма. Тұтқаларды айналдырасыз әрі жақсы жаттығасыз. Өзіңіз көресіз, сізге ұнайды», – деп жауап бересіз. Эксперимент ағаш тұтқаларды айналдыру қаншалықты ұнағаны туралы сауалнаманы толтырумен аяқталады.

Жеткіліксіз ақтау негіздемесі – сыртқы негіздеме «жеткіліксіз» болғанда әрекетті іштей ақтау арқылы диссонансты төмендету.

Болжау үшін мәлімет: қандай жағдайда сіз аз да болса, өтірікке сенесіз және сенсорлық тәжірибе шынымен қызықты деп айтуға болады ма? Ал қатысушылардың кейбіреулеріне төленгендей, сізге 1 доллар төлегенде немесе басқаларға төлегені сияқты, 20 доллар төлегенде ше? Фестингер мен Карлсмит, жоғары жетістіктерге үлкен әсер ететін ортақ ұғымға қарамастан, қатал болжам жасады: 1 доллар ғана ақы алғандар (жалғандыққа жеткілікті негіздеме емес) бұл әрекеттерге өз қарым-қатынасын өзгертеді. Өз әрекетіне қажетті деңгейдегі ақтау таба алмаған олар күштірек диссонансқа түседі де, нәтижесінде өз істеріне сенуге бейім тұрады. Ал 20 доллар ақы алғандар өздеріне жасаған істері үшін жеткілікті негіздемеге ие болды, демек, олар аз деңгейде диссонансқа түседі.[1] 4-суретте көрсетілгендей, бұл нәтиже алдын ала айтылған болжамды дәлелдей түседі.



4-СУРЕТ

Жеткіліксіз ақтау

Диссонанс теориясына сәйкес, біздің іс-әрекеттеріміз сыртқы және ішкі, сыйақы немесе жазалаумен ғана байланысты емес, біз жасаған әрекетіміздің дұрыстығына өз сенімімізді арттыру арқылы диссонансты төмендете аламыз

Source: Data from Festinger & Carlsmith, 1959.

[1] 1950 жылдардағы эксперимент туралы сирек айтылады. Барлық зерттеуді түсіндіріп жатқан эксперименшіні елестетіп көріңізші. Алданып қалғаныңызбен қоймай, эксперименшті сізден 20$ қайтаруыңызды сұрайды. Сіз оған көнесіз бе? Фестингер мен Карлсмит Стэнфордтағы барлық студенттердің қалтасындағы ақшаны еш қиналмастан қайтарғанын атап өтті. Әлеуметтік жағдайдың нақты талаптарын анықтаған кезде адамдар әдетте оңай жауап береді.



Айта кетерлік жайт, олар іс жүзіндегі әрекетке саналы түрде негізделуі керек. Зерттеулер көрсеткендей, ата-аналар тек «жеткілікті» ұйытқыны өздері қалаған мінез-құлықты қалыптастыру үшін қолданады

Кейінгі көптеген эксперименттер көрсеткендей, мінез-құлықтың әсерінен көзқарастар қалыптасу эффектісі әсіресе адамдарда таңдауға мүмкіндік болған кезде және олар өздерінің іс-әрекеттерінің салдары болжамды болған кезде байқалады. Бір эксперимент барысында адвокаттардың беделін кемсітетін қалжың сөйлемдерді диктофонға жазу ұсынылды (мысалы, Адвокаттың өтірік айтып тұрғанын қалай білуге болады? Еріндері қозғалады). Нәтижесінде адвокаттарға қатысты негативті көзқарас өзгелерде емес, ойларына келгенін айтып қалжыңдаған қатысушыларда пайда болған (Hobden & Olson, 1994).

Басқа эксперименттерде адамдарға 1,5$ ақы алып, эссе жазу ұсынылды. Бұл жағдайда авторлар өздері де сенбейтін пікірді қорғауы қажет болды. Мысалы, оқу ақысын көбейту туралы жазу керек болса, бұрын ол пікірді қолдамаған олар енді өз басына сондай жағдай түскенде жаңағы пікірге қолдау көрсете бастайды. Ойдан құрағаны шындыққа айналады.

Жазалаумен байланысты жағдайларда жеткіліксіз сылтау қағидасы қалай іске асатынын осының алдында қарастырдық. Егер балалар бағынуына жеткілікті түрде себеп болатын аса қатал жазалауды күтпесе, оларға ұнайтын затпен ойнауға салынған тыйымдарды жеңіл қабылдаған. Мысалы, анасы: «Джошуа, бөлменді жина немесе сені ауыр жаза күтеді», – десе, онда Джошуаға бөлмесін жинау үшін ішкі себеп қажет емес. Оған ауыр жаза жеткілікті негіздеме болады.

Когнитивті диссонанс теориясында қолданылатын сыйақылар мен жазалаудың тиімділігі емес, керісінше, қалаған әрекетті болдыру маңызды екеніне назар аударылды. Оның мақсаты – Джошуаға «Ата-анам мені қатты жазаламауы үшін мен бөлмемді жинаймын» деп айтқызбай, «Мен бөлмемнің таза болғанын қалаймын, сондықтан бөлмемді өзім жинаймын» дегені. Қағидасы: қандай да бір жауапкершілікті сезінетін әрекеттің салдарынан көзқарас қалыптасады.

Теория бойынша, заңды билік өкілі бар жағдайда ғана авторитарлық басқару тиімді болады, себебі адамдар мәжбүрлі түрдегі әрекеттерді істеуге бейім емес. К.С. Льюистің «Жылқы мен құлыны» (1974) шығармасында, Бри деген атқа тіл бітіп, былай дейді: «Күң болудың және басқаның еркіне мойынсұнудың ең ауыр зардабы – еркіндік алған кезде өзөзіңді күштеп ештеңе істете алмау» (p. 193). Диссонанс теориясына сай, қалаулы әрекетті істеткізу үшін тек қана ынталандыру мен қолдау жеткілікті (әрекет салдарынан ұстаным қалыптасуы үшін). Сондықтан менеджерлер, мұғалімдер мен ата-аналар қалаған мінез-құлықты қалыптастыру үшін балаларын ынталандыра білуі тиіс.

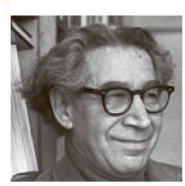
ДИССОНАНС ШЕШІМ ҚАБЫЛДАУДЫҢ САЛДАРЫ РЕТІНДЕ

Жасалған таңдау мен жауапкершілікке баса назар аудару – шешім қабылдау диссонанс тудыратынын білдіреді. Маңызды шешім қабылдау керек болған кезде – қандай колледжге түсу керек, кіммен кездесу керек, қай жұмысқа тұруға болады деген сынды таңдаулар, бізді кейде екі бірдей балама арасында таңдау жасауға мәжбүрлейді. Сіз белгілі бір таңдау жасаған соң, таңдау өзіңізге ұнамай, қабылдамаған нәрсенің ұнамды жақтары мен таңдаған нәрсенің ұнамсыз жақтары туралы ойланып, диссонанс сезінгеніңіз есіңізде шығар. Егер сіз студенттік қалашықта тұруға шешім қабылдасаңыз, өзіңіздің кең пәтеріңізді шулы жатақханаға неліктен айырбастағаныңызды түсінген боларсыз. Егер сіз кампустан тыс жерде тұруды шешсеңіз, онда кампус пен достардан жеке бөліну, тамақ пісіру мен үйді жинау қажеттілігін тудыратынын түсінген шығарсыз.

Дәйекті дерек

Құнды қағаздар нарығының психологиясы

Леон Фестингер диссонансты төмендету жөнінде Үндістанда жер сілкінісі болғаннан кейін (1934) апат аймағынан басқа жерлерде одан да дүлей апат болатыны туралы ақпарат таралды. Сол кезде менің ойыма келгені: бұл сыбыс адамдардың қорқыныш, үрейінен туындады, яғни бұлар – адамдардың сезімдерін ақтап-қорғау негізінде пайда болған когнициялар. Осы ой негізінде диссонансты төмендету теориясы дамыды – өзіңіздің сезінген немесе істеген істеріңіз бен көзқарастарыңызды сәйкестендіру.



Леон Фестингер (1920–1989)



Егер біреу өзі жасаған таңдауының жағымсыз аспектілері туралы және жасамаған таңдауының жағымды аспектілері туралы ойланса, бұл шешім үлкен диссонанс тудыруы мүмкін

Маңызды шешімдер қабылданғаннан кейін таңдалған баламаны дамытып, таңдалмағанын елемеу арқылы диссонансты азайтуға болады.

Алғаш жарияланған диссонансты зерттеу экспериментінде (1956), Джек Брем өзінің үйлену тойына берілген сыйлықтарды Миннесота университетінің зертханасына әкеліп, қатысушы әйелдерден тостер, радио және шаш кептіргіш сияқты сегіз затты бағалауын сұрады. Содан кейін шамамен бірдей бағалаған екі түрлі затты көрсетіп, оларға өздеріне біреуін таңдап алуды ұсынды. Кейінірек қайта таңдау жасау туралы ұсыныс жасалған кезде, әйелдер алдында таңдаған заттарын одан да жоғары бағалады, ал назарға ілмеген заттарын одан да төмен бағалады. Біз таңдауымызды жасағаннан кейін, басқасы маңызды емес болып қалады. (Содан кейін Брем олар таңдаған нәрселерді бере алмайтынын айтты.)

Қарапайым шешімдер қабылдаумен бірге, көзқарасқа айналатын шешім эффектісі адамның сенімінің күшеюіне әсер етеді (Blanton et al., 2001): «Менің қабылдаған шешімім дұрыс болуы тиіс». Әсері жылдам байқалуы мүмкін. Роберт Нокс пен Джеймс Инкстердің (1968) мәліметтеріне сәйкес, ат жарысында бәс тіккелі жатқан адамдарға қарағанда, бәс тігіп қойған адамдар өздерінің жеңетініне сенімді болады. Өз кезегін күтіп тұрған және төлем жасау терезесіне келіп-кеткен адамда бірнеше минут аралығында екі нәрседен басқа ештеңе өзгерген жоқ: ол пәрменді шешім қабылдады және оның сезімі өзгерді. Кейде екі таңдаудың арасында аз ғана айырмашылық болуы мүмкін, дәл осындай жағдай факультетте шешім қабылдауға көмектескен кезде болғаны есіме келді. Комитет шешімін қабылдап, жариялаған сәтке дейін бір факультет өкілінің құзыреттілігі орнынан босатылатын басқа өкілдікімен бірдей болып көрінеді.

Таңдау жасаған сайын жан дүниеңіз де өзгеріп отырады.
C.S. Lewis, Mere Christianity, 1942

Біздің жасаған таңдауымыз шешімімізге әсер етіп, таңдауды күшейте түседі. Бұл таңдау эффектісі адамдар альтернативті таңдау жасадым деп ойлағанның өзінде пайда болады (шын мәнінде ештеңе көрмей тұрса да). Кейін олар өздері таңдады деп ойлаған мерекені қалайды (Sharot et al., 2010, 2012). Оның үстіне, адамдар таңдаған демалыс орнын үш жыл бойы қалады.

Шешім қабылданған соң, ол өзін ақтайтын өзіндік себептер табады. Мұндай қолдау тіпті қауіп төнген жағдайда күшін жоғалтпайды, мәселен, Ирак соғысындағы жағдай тәрізді, шешім сол қалпында қалады. Розалия әуежайда авиабилет құны 500 доллардан аспайтын болса, ұшақпен үйіне баруды ойлайды. Осылай шешім қабылдағандықтан да болар, ол отбасымен қауышу үшін небір сылтау ойластыра бастайды. Билетін сатып алуға келгенде билет құны 575 долларға дейін өскені туралы біледі. Бұл – енді маңызды емес; бәрібір ол үйіне барып-қайту жөнінде берік байлам жасады. Роберт Чалдинидің айтуынша (1984, p. 103), адамдар мұндай жағдайда: «Егер әу баста нақты шешім қабылдаған болса, бұл шешімінен оларды ештеңе айныта алмайды».

ӨЗІН-ӨЗІ ҚАБЫЛДАУ

Диссонанс теориясы көптеген зерттеулерге өзек болса да, осы құбылысты қарапайым тілмен түсіндіретін теория да бар. Мысалы, біз өзге адамдардың көзқарасы қандай екенін қалай анықтаймыз. Біз әуелі адамның белгілі бір жағдайда қалай әрекет ететінін көреміз де, оны сол адамның табиғаты, мінезі я болмаса қоршаған ортаның ықпалы деп қабылдаймыз. Егер 10 жасар Бретті ата-анасы «кешіріңіз» деп айтуға мәжбүрлеп жатса, біз баланың әдептілік әліппесіне мән бермеуін жағдаймен байланыстырамыз. Егер Бретт ешқандай мәжбүрлеусіз өзі кешірім сұраса, оның бұл инабаттылығына риза болып қаламыз (5-сурет).

Өзін-өзі қабылдау теориясы (Дарил Бем ұсынған, 1972) бойынша, біз қандай да бір қорытындыны өз іс-әрекетімізді бақылай отырып жасаймыз. Ал ұстанған көзқарасымыз әлсіз немесе айқын емес жағдайда біз сырттан бақылайтын адамның кебін киеміз. Өз-өзіңді тыңдау арқылы өз көзқарасыңды білесің; өз іс-әрекетіңді бақылау арқылы сеніміңнің қаншалықты күшті екеніне көз жеткізесің. Бұл – әсіресе қандай да бір сыртқы күштің қысымынан өз-өзіңе ие бола алмай қалған сәттерге қатысты дүние. Шын мәнінде, біздің қандай екенімізді өз еркімізбен істеген амалдарымыз анықтайды.

Көңіл күйдің осыған ұқсас жайлары туралы бұдан бір ғасырдан астам уақыт бұрын психолог Уильям Джеймс жазған болатын. Адамның өз мінез-құлқын сараптап, іштей ой елегінен өтізуі туралы мәселелер Швецияның Лунд университетіндегі зерттеушілердің еңбектерінде айқын көрініс тапты (Lind et al., 2014). Олар «Егер біз бір нәрсе айтып тұрып, екінші бір дүниені ойласақ, не сезінген болар едік?» деген сауал қояды. Біз естігенімізге сенеміз бе? Мысалы, құлаққап арқылы адамдар әртүрлі түспен берілген шрифтерді дыбыстайды делік. Сонда «сұр» деген сөз «жасыл» түсті шрифт арқылы берілсе, ол қалай қабылданар еді? Кейде зерттеушілер қатысушының дауысы жазылған таспаны өздерінікімен алмастырып та көреді. Сонда байқағанымыз, сөздердің үштен екі бөлігі сол ажыратылмаған күйі қалады. Адамдар сырттан кірістірілген сөзді өздігінен болатын қалыпты жағдай есебінде қабылдайды.

Ерекше бір жағдайларда өзімізді белгілі бір дәрежеде тежей отырып, эмоциямызды сыртқа шығара аламыз. Ормандағы ақырған аюға тап болған әйелді елестетіп көріңізші. Аюды көрген әйел қорыққаннан денесі түршігіп, жүрек соғысы жиілей түседі, адреналині жоғарылайды және ол аюдан қашады. Мұның бәрін ой елегінен өткізгенде ол өзін қорқыныш сезімі билегенін байқайды. Кез келген колледжде дәріс оқыр алдында мен [DM] таң атпастан оянып алып, қайта ұйықтай алмайтынмын. Мен ерте оянып алуымның себебі алаңдаушылық екенін аңғардым.

5-СУРЕТ

Неліктен әрекеттер қарым-қатынасқа әсер ететінін түсіндіретін үш теория



ЫМ-ИШАРА МЕН ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС

Бәлкім, сіз де бастапқыда мен [DM] сияқты өзін-өзі қабылдаудың әсеріне күмәнмен қарағаң боларсыз. Алайда әртүрлі бет-әлпет қимылын эксперименталды зерттеу нәтижесі, жоғарыда аталғандай, әсердің ықпалы бар екеніне көз жеткізсе керек-ті. Джеймс Лэрд (1974, 1984) колледж студенттерінің бетіне электродтарды қосып, оларға «бұлшық еттеріңді жиырыңдар», «қастарыңды біріктіріңдер» деп айтқан кезде, олар өздерінің қатты ашуланғандарын айтты. Лэрдтің тағы бір басқа тәжірибесінде, зерттелушілерден күлімсіреуді өтінген кезде олардың көңілдері көтеріліп, көрсетілген мультфильмдерге дән риза болды. Бақытты кейіпті көрсету тәжірибесінде (қайғылы немесе ызалы күймен салыстырғанда) олар өздерінің бақытты күндерін көбірек еске алып, көпке дейін көтеріңкі көңіл күйде болуы мүмкін (Schnall & Laird, 2003). Жапон зерттеушілері осыған ұқсас кейіптер мен эмоцияларды жасап, резеңке жолақтарды тәжірибеге қатысқан адамдардың бет жағына, содан кейін бастың жоғарғы жағына (бетін күлімсіреп көрсету) немесе иектің астына бағыттады (Morі & Morі, 2009).

Өзін-өзі қабылдау теориясы – адамдардың басқалардың жүріс-тұрысы мен жағдайларын аңғарып, болып жатқан жайтты бақылап отыруы.

Кейінгі жүргізілген зерттеулерде бет-әлпеттің (және дене қимылының) мынадай кері байланыс әсері анықталған:

- Ботокс эмоциялық әжімдерді тегістейді. Адамдардың жиырылған бұлшық еттерін қатыруда ботокс олардың эмоцияға қатысты мидағы белсенділігін бәсеңдетеді және қайғы мен ызаға қатысты тежеулерді тоқтата алады екен (Havas et al., 2010; Hennenlotter et al., 2008). Психиатрияда пациенттердің бұлшық еттерінің жиырылуын, депрессиялық белгілерін ботокс арқылы азайтады (Wollmer et al., 2012). Көңіл күйдің тым пәс болуы агрессивтік сезім тудырады (Marzoli et al., 2013) Сонымен қатар басқалардың бет әлпетінің қимылын тани алмау – олардың эмоцияларын түсінуде қиындық тудырады (Neal & Chartrand, 2011). Ботокс өзін-өзі тануды үйретеді.
- Адамдарға түзу әрі тік отырыңдар деген тапсырма берілетін болса, олар еңсесін көтере алмай, көзін төмен түсіріп отырғандарға қарағанда, жігерлі, өз-өзіне сенімді бола бастайды (Briñol et al., 2009).
- Тіпті сөйлеу ырғағы да эмоцияға толы болып келеді. Көптеген эксперименттерде неміс не ағылшын тілінде сөйлейтін адамдар екпінмен айтылатын сөздерге (мысалы, «KENOBA») қарағанда екпінсіз сөздерді (мысалы, «BENOKA») көбірек айтқан (Topolinski et al., 2014).

Өзін-өзі тану – жай тамашалау емес, әрекетпен жүзеге асады.
Goethe, 1749–1832

Бұл құбылыс барлығымызға таныс. Біз қанша ашуланып тұрсақ та, дәл сол кезде біреу телефонға қоңырау шалса немесе біреу есікке келсе, жылы мінез танытып, сыпайы бола қаламыз. Адамдар жағдайға қарай өздерінің мінез-құлқын өзгертіп отырады. «Қалың қалай?». – «Жақсы, рахмет. Өзіңіз ше?» – «Жаман емес». Тым қыңыр әрі бірбеткей адам болмасақ, мұндай кездерде өзімізді-өзіміз игеріп, сабамызға түсеміз. Өйткені адам ашуланып тұрып, күле алмайды. Қозғалыстар эмоцияларды тудырады.

Тіпті сіздің жүрісіңіз де көңіл күйіңіздің қандай екенін көрсетеді. Осы тарауды оқып шыққаннан кейін, аз-кем көздеріңізді төмен түсіріп жүріп көріңізші. Бұл – күйзелісті сезінудің тамаша тәсілі. Уильям Джеймс (1890, p. 463): «Күні бойы өзіңіздің еңсеңізді түсіріп, барлық сұрақтарға шаршаған күйде жауап қайтарып көріңізші, содан кейін сіз бұрынғыдан бетер торығасыз. Өзіңізді жақсы сезінгіңіз келе ме? Бірнеше минут алшаң басып, көздеріңізді алға қарай тіктеп, қолыңызды сермеп жүріңіз. Қуатты сезінгіңіз келе ме? Кең жерге өзіңізге қолайлы болатындай әрі ыңғайлы позада отырыңыз, қолыңызды үстелдің үстіне қойыңыз немесе аяқтарыңыздың арасын алшақ алып тұрыңыз, қолды екі бүйіріңізге қойып ұстаңыз» (Carney et al., 2010; Park et al., 2013; Yap et al., 2013).

Егер біздің айтқан сөздеріміз сезіміңізге әсер ететін болса, басқаларға еліктей отырып, олардың не сезінетінін түсінуге бола ма? Кэтрин Бёрнс Воан мен Джон Ланцеттаның (1981) жүргізген эксперимент нәтижелері бұл сауалға нақты жауап қайтарды. Олар Дартмут колледжінің студенттерінен электр тогына соғылған адамды бақылауды сұрады.

Олар кейбір сыналушылардан – электр соққысын алған кезде өздерінің ауырсынғанын білдіруді сұрады. Фрейд және басқа да психологтердің пікірінше, ауырсыну жағдайын эмоция арқылы білдіру оны жеңілдететін болса, онда ішкі ауырсыну «адамның жанын»



Неміс психологі Фриц Штракка (1988) және оның әріптестерінің мәліметтері бойынша, тісімен қаламсапты тістегендер жай ғана ернін жиырғандарға қарағанда сайқымазақты күлкілі деп санайды



Ниппон Аэруэйстің қызметкерлері жаттығу сессиясы кезінде ағаш таяқшаны тістеп, «жымиып» отырған. Ғалымдар таяқшаны қозғалту арқылы бет бұлшық еттерін қимылдатып отырған қызметкерлердің стрестік күші тез басылғанын байқаған (Kraft & Pressman, 2012)

тыныштандырады (Cacioppo et al., 1991). Алайда ток соғу барысында бет әлпеті арқылы өздерінің ауырсынуын көрсету – оны көргендердің терлеп, жүрек соғу жылдамдығы жоғарылай түскенін көрсеткен. Бақылаушылар басқа адамның көңіл күйін бақылай отырып, оларға айрықша жанашырлық таныткан. Басқа нәсілді адамдардың бейнетаспадағы қиналған түрлерін көрсеткенде оларға жанашырлық танытты (Inzlicht et al., 2012). Мәселен, басқа адамдардың қалай қиналғанын түсіну үшін, олардың бет әлпеті мен дене қимылдарын қайталап көріңіз.

Шын мәнінде, сізге оны жасаудың қажеті жоқ. Біз басқалардың бет-жүзі мен болмысбітімін, жазу стилі мен дауысын бақылай отырып, оны табиғи һәм бейсаналы түрде қайталай аламыз (Hatfield et al., 1992; Ireland & Pennebaker, 2010). Біз өз қимыл-қозғалыстарымызды, болмысымыз бен дауысымызды эмоцияға сай үндестіре аламыз. Осылай ете отырып, біз олар сезінген нәрселерге бейімделе аламыз. Бұл «эмоциялық бейімделу» құбылысын: жақсы ортада көңілің шалқып, көңілді отырсаң, ал ұнжырғасы түскен адамдардың қасында отырсаң, көңіліңнің төмендеп қалатынымен түсіндіруге болады.

Мен өзімді және іс-әркетімді сырттай бақылай аламын.

Anne Frank, The Diary of a Young Girl, 1947

Біздің бет әлпетіміз де қарым-қатынасқа әсер етеді. Гари Уэллс пен Ричард Петтидің айрықша эксперименті барысында (1980) Альберта университетінің студенттері «құлаққап жұмысын тексеруден» өткізді. Радио арқылы оқылған газет мақаласын тыңдаған олар, оны мақұлдайтын-мақұлдамайтынын бастарын шайқау немесе изеу арқылы білдіруге тиіс-тін. Кім мақала мазмұнымен келіседі? Бастарын изеп отырғандар ма? Неліктен? Уэллс пен Петти мақұлдау ишарасының бас изеумен, ал келіспейтіндердің бас шайқаумен сәйкестігіне назар аударды. Өзіңіз біреуді тыңдағанда байқап көріңізші: бас шайқағаннан гөрі бас изеген кезде мақұлдағандай болмайсыз ба? Тіпті оң бүйіріне қисайып тұрған орындыққа отырғандарға қарағанда, сол бүйіріне қисайып тұрған орындыққа отырған адамдардың саяси көзқарастары да анағұрлым солшыл бағытқа бейім болып келеді (Oppenheimer & Trail, 2010).

ӨЗ-ӨЗІН АҚТАП АЛУ ЖӘНЕ ІШКІ МОТИВАЦИЯ

Кері байланыс эффектісі – бет әлпет мимикасына сәйкес қорқу, ашулану немесе бақыттылық сияқты сезімдерді шақыра алу тенденциясы.

Ақтау нәтижесінің тиімділігін еске түсіріңізші: адамдардың бір нәрсе істеуге ықыласын тудыратын кішкентай ғана стимул, олардың сол істі жақсы көріп, әрі қарай жалғастыруына айтарлықтай себеп болады. Бұл құбылысты когнитивті диссонанс теориясы былайша түсіндіреді: егер біздің қандай да бір іс-әрекетімізді ақтап алуға сыртқы стимул жеткіліксіз болып жатса, біз іштей өз-өзімізді ақтау арқылы ішкі диссонансты азайтамыз.

Өзін-өзі қабылдау теориясы мұны басқа жолмен түсіндіреді: адамдар өздерінің іс-әрекетін түсіндіру үшін, алдымен, болған жағдайды қарастырады. Сіз 20 доллар ақы алып, оқу ақысын көтеру туралы үгіт жүргізіп тұрған баз бір адамды көз алдыңызға елестетіп көріңізші. Әлбетте, егер бұл адам осы ойларын ешқандай ақысыз айтқанда, айтқан сөздері әлдеқайда көңілге қонымды болар еді. Біз өз-өзімізді бақылау арқылы да осыған ұқсас тұжырым жасауымыз әбден мүмкін. Өз еркімізбен атқаратын іс-әрекет арқылы біз көзқарасымызды қалыптастырамыз.

Эмоциялар сыртқы әсерлердің ықпалынан күшейе түседі. Екінші жағынан, барлық сыртқы әсерлердің көрінуі мүмкіндігінше біздің эмоцияларымыздың көрінуін тежей түседі.

Charles Darwin, The Expression of the Emotions in Man and Animals, 1897

Өзін-өзі қабылдау теориясын жақтаушылар бұдан әрі тереңдеді. Олар «мақтау мен марапаттау қашан да мотивацияны күшейте түседі» деген ұғымның бар екеніне қарамастан, қажетсіз марапаттың да көзге көрінбейтін зияны бар екенін алға тартады. Өз ісін онсыз да жан қалауымен атқарып жүрген адамдарға берілген марапат, оларды марапатқа бейімдейді. Бұл – олардың табиғатын бұзып, мақтау-марапатсыз тұра алмайтын етеді. Эксперимент нәтижелері аталмыш құбылысқа өзін-өзі ақтап алу ықпалы бар екенін дәлелдеді (Deci & Ryan, 1991, 2012; Lepper & Greene, 1979). Адамдарға жұмбақтарды шешу ойынына қатысу үшін ақы төлеңіз, сонда олар ақы төлемейтіндерге қарағанда азырақ қызығушылық та-

нытатын болады. Балаларға өздеріне ұнайтын нәрселерді орындағаны үшін сыйақы беретін болсаңыз (мысалы, маркерлермен ойнау), онда олар ойынды жұмысқа айналдырады (6-сурет).

Белгілі бір халық ертегісі – өзін-өзі ақтап алу әсерінің жарқын мысалы. Жалғыз басты қария тұратын көшеде балалар күнде у-шу болып ойнайды екен. Шуды жақтыра қоймайтын қария бір күні балаларды шақырып алып, өзінің балалардың дауысын жақсы көретінін айтып, егер олар ертеңіне келіп қайта ойнайтын болса, әрқайсысына 50 цент беруге уәде береді. Келесі күні балалар әдеттегіден де қатты шулап ойнады. Қария оларға айтқанын беріп, келесі күні тағы да ақша беретінін, бірақ бұл жолы әрқайсысына 25 центтен төлейтінін айтады. Одан кейін «сыйақының» құны 15 центке дейін төмендейді. Енді қария балаларға ақша төлеуге шамасының азайып бара жатқанын түсіндіріп: «Ертең мен 10 цент қана төлей аламын, бірақ ойынға барлығың келе аласыңдар ма?» – деп сұрайды. Көңілі түскен балалар келесі күні ойынға келмейтінін айтады. Олар 10 цент үшін сол үйдің маңында ойнау өздері үшін тиімсіз деп шешті.



Бақытты болғандықтан, ән салмаймын, ән салғандықтан, бақыттымын

Жұмыс кезінде өзін-өзі қабылдау

Өзін-өзі қабылдау теориясына сәйкес, кездейсоқ марапаттау ішкі қызығушылықты төмендетпейді, өйткені ол қандай да бір істі атқарудағы мотивацияның туындауына себеп болады (Bradley & Mannell, 1984; Tang & Hall, 1995). (Бұл – бәрімізге таныс әңгімедегі орманшыға ғашық болған басты кейіпкеріміздің жақын таныса келе, орманшының нағыз ханзада екеніне көз жеткізетіні сияқты дүние.) Жақсы жұмыс үшін берілген марапат өзімізді білікті сезініп, бізге белгілі бір биіктікті бағындырғандай, жақсы көңіл күй сыйлап қана қоймай, ішкі мотивацияның күшеюіне де себеп болмақ. Тиімді әрі орнымен берілген марапат шығармашылық ізденіске құлшындырады (Eisenberger et al., 1999, 2003, 2009).

Қажетті және жанама сыйды күнделікті тұрмыс-тіршіліктің өзі біріктіріп жібереді. Мысалы, медбике науқастарға күтім жасауды жаны сүйеді әрі сол жұмысы үшін ақы алады. Студент жақсы оқиды, сонысы үшін шәкіртақы алады. Еске сала кетейік, Эми Вжесневски мен Барри Шварцтың және олардың әріптестерінің пайымдауынша (2014a, b), ішкі және сыртқы мотивация адамдарға өздерінің жұмысына көңіл бөлуге көмектеседі, олардың жұмыс сапасы мен кәсіби жетістіктерін арттырып, қаржылық жағдайын жақсартады.

Өзін-өзі ақтап алу әсері мінез-құлықты мақсатты түрде бақылау үшін қажетсіз сыйақы ұсынылған жағдайда пайда болады. Бұл жерде ең бастысы – сыйақының қандай екені: адамдардың жеткен жетістіктерінен хабардар ететін марапаттар мен мақтаулар олардың кеуделерінде «бұл менің қолымнан келеді» дейтін мақтаныш сезімін тудырып, олардың ішкі мотивациясын оятады. Марапаттаулар мен мақтаулар – адамдардың жетістіктерінің көрсеткіші. Марапаттаудың басты мақсаты – адамдардың жеткен жетістіктерін көрсетіп, олардың күш-жігерін шыңдау мен өзіне деген сенімін арттыру және жалпы қанағаттану сезімін тудыру (Rosenfeld et al., 1980; Sansone, 1986).

Өзі орындауға аса ынталы емес бір жұмысты атқаруда адамдардың қызығушылығын тудыру үшін не істеу керек? Кішкентай Маридің алғашқы фортепиано сабақтарынан кейін көңілі қалып қоюы мүмкін. Тошидің тоғызыншы сыныптағы пәндерге деген қызығушылығы болмауы мүмкін. Дишон сатылатын тауарлар жайлы мәлімет беретін алғашқы телефон



6-СУРЕТ

Ішкі және сыртқы түрткі

Адамдар қандай да бір сыйақы беру немесе оны мәжбүрлемей-ақ, өзі ләззат алатын нәрсені орындаған кезде, олар өздерінің мінез-құлқының белсенділігін сол әрекетке байланыстыруы

қоңырауларына әсте қуанышты емес. Осындай жағдайларда ата-анасы, мұғалімі, менеджері – барлығы ойлаған істі іске асыру үшін оларды қандай да бір себеппен ынталандыру жағын ойластыруы керек (Boggiano & Ruble, 1985; Cooke et al., 2011; Workman & Williams, 1980). Белгілі бір жұмысты жүзеге асыру туралы келісімін алып алғаннан кейін, сіз ол адамның талпынысын оятатын дүниені алға тартыңыз: «Мен телефон арқылы сауданың ойдағыдай жүрмей жатқанына түк те таңғалмаймын, ал сіз адамдармен өте жақсы сөйлесесіз».

Шектен тыс жоғары бағалау әсері шектен тыс жоғары бағалау нәтижесі өзінің мінез-құлқын бақылау үшін нақты күш-жігермен орындайтын іс үшін сыйақы ұсынғанда пайда болады.

Егер біз студенттерді өздерінің білікті екенін сезінуге көмектесу үшін, оқу тапсырмасын орындауға және сыйақылар мен эпитеттерді қолдануға жеткілікті мүмкіндік берсек, біз олардың тапсырманы ерекше ықылас қойып, өз бетімен іске асыруға ынталандырған болар едік. Оқушылардың тәртібін қатаң бақылауда ұстайтын немесе оқушының мінез-құлқын реттеу үшін марапат әдісін қолданатын өзін-өзі ақтап алу әрекеті шектен асып кеткен жағдайда балалардың білім алуға деген құштарлығы төмендеп кетуі де мүмкін (Deci & Ryan, 1985, 1991, 2008). «Біздің кітапханада үш айда кем дегенде 10 кітап оқығандарға арнайы кеш ұйымдастырылады!» деген хабарламаны оқығанға дейін, менің [DM] кішкентай ұлым аптасына 6–8 кітаптан оқитын еді. Арада үш апта өткенде ол кітапханадан бар-жоғы 1–2-ақ кітап ала бастады. Неліктен? «Өйткені, бәрін қосқанда, 10 кітап оқысаңыз жеткілікті».

ТЕОРИЯЛАРДЫ САЛЫСТЫРУ

Біздің іс-әрекеттеріміз көзқарасымызға әсер ететіндей көрінетіні неліктен? Біз осыған түсініктеме (өзін-өзі таныстыру теориясы) бердік. Біз өз мінез-құлқымыздың көзқарасымызға шынымен әсер ететінін көрсететіндей, түсініктеме беріп көрдік: 1) когнитивті диссонанс теориясынан туындайтын түсініктеме: біз мұнда өз іс-әрекетімізді ақтап, ыңғайсыз жағдайдан құтылуға тырысамыз; 2) өзін-өзі қабылдау теориясына сәйкес түсініктеме, біз мұнда қоршаған ортаны байқағанымыздай, өз мінез-құлқымызды зерттеуге тырысамыз әрі өзіміздің нақты бағыт-бағдарымыз туралы ақылға қонымды тұжырым жасай аламыз.

Бұл екі түсінік бір-біріне қайшы келеді. Қайсысы дұрыс? Нақты жауап табу қиын. Көптеген жағдайларда болжам бірдей болып шығып жатады, ал біз өзіміз қарастырған тұжырымдарды ұстануға тырысып, аталмыш теорияларға бейімделе аламыз (Greenwald, 1975). Өзін-өзі қабылдау теориясының негізін қалаушы Дарил Бэмнің (1972) пайымдауынша, қандай да бір теорияны қолдану – зерттеушілердің талғамы мен бейімдігіне қарай жүзеге асады. Осының өзі ғылыми танымның субъективтілігін танытады. Табиғат бізге диссонанс теориясын да, өзін-өзі қабылдау теориясын да бермеді. Екеуі де – адам қиялының өнімі, байқағанымызды ұғымға жеңіл тілмен түсіндіруге бағытталған шығармашылық әрекеттер.

Ғылымдағы «бағдар мінез-құлық салдарының мазмұны» деген көзқарас бір емес, бірнеше теорияның негізі болуы мүмкін. Физик Ричард Фейнман (1967) табиғаттың таңғажайып сипаттарының бірі «әрекеттердің кең ауқымды спектрі» екеніне таңғалды: «Физиканың заңдылықтары амалдар арқылы көрінуі мүмкін екенін, әрі олар шексіз және әртүрлі болатыны менің ойыма да кірмеген екен», – дейді (pp. 53–55). Бір жерге жететін әртүрлі жолдар сияқты, жорамалдардың әртүрлі жиынтығы сол көзқарасқа әкелуі мүмкін. Егер бұл көзқарас бір емес, бірнеше теорияларға негізделсе, онда біздің сеніміміз бекіп, нығая түсер еді.

ДИССОНАНС – ШИРЫҚТЫРУШЫ КҮШ

Біздің теорияларымыздың бірі екіншісіне қарағанда жақсырақ деп айтуға бола ма? Осы жерде диссонанс теориясында дұрыстығын елемей кетпеуге болмайтын бір жайт бар. Анықтама бойынша, диссонанс – жанға жайсыз оқиға арқылы туындаған шиеленісті күй. Осындай шиеленісті азайту үшін өз көзқарасымызды өзгертіп отырамыз. Өзін-өзі қабылдау теориясында біздің әрекеттеріміз бен көзқарасымыз өзара үйлесім таппаған кезде шиеленістің пайда болуы туралы ештеңе айтылмайды. Бұлай болатын себебі – көзқарас әлсіз болғанда, біз өз әрекеттеріміз бен оның салдарын түсіндіруге тырысамыз («Не ойлағанымды айту үшін мен бірінші өзімнің не айтып тұрғанымды ұғынуым керек» дегендей [Forster, 1976]).

Диссонансты тудыратын жағдайлар (мысалы, шешімдер қабылдау немесе адамның көзқарасына қайшы әрекеттер жасау) адамды, шынымен де, ширықтыра ма? Әлбетте, егер іс-әрекеттің салдары ойлағандай болмаса және адам соған өзін жауапты сезінсе, солай болады (Cooper, 1999; Elliot & Devine, 1994).

Егер сіз бөлмеңізде өзіңізбен-өзіңіз жеке қалғанда өзіңіз сенбейтін бірдеңе жайлы айтсаңыз, онда диссонанс минималды болады. Алайда егер сіз айтқан сөздер жағымсыз жағдайлар тудыратын болса, мысалы: оны басқа бір адам естіп және оған сеніп тұрса; егер оның жағымсыз салдарынан сіз жақсы көретін адам жапа шегетін болса, диссонанстың



Ирі іс жасай отырып, адам өзін-өзі бейнелейді

күші жоғарылай түседі. Егер сіз осының бәріне өзіңізді жауапты сезінетін болсаңыз, осыған өз еркіңізбен барғаныңыз үшін өзіңізді-өзіңіз оңайлықпен кешіре алмасаңыз және соның бәрін оның салдары қандай болатынын біліп тұрып істеген болсаңыз, онда сіздің жан күйзелісінен қашып құтылуыңыз екіталай. Мұндай жағдайда адам қатты терлеп, жүрек соғуы жиілей түседі (Cacioppo & Petty, 1986; Croyle & Cooper, 1983; Losch & Cacioppo, 1990).

Адам өзі қаламаған дүниені «өз еркімен» айтқан немесе істеген кезде неге мазасызданады деп ойлайсыз? Себебі, өзін-өзі бекіту теориясында көрсетілгендей, мұндай әрекеттер қолайсыздық сезімін (Steele, 1988) тудырады. Біз өзімізді ақымақ сезінуге мәжбүр боламыз. Ол біліктілігіміз бен әдебімізге нұқсан келтіреді. Ал өз ойымыз бен өз әрекетімізді ақтау арқылы біз өз-өзімізге сенім қалыптастырып, өз-өзімізге деген құрметімізді арттырамыз. Адамдар диссонанс тудыратын әрекеттермен айналысқан кезде, мидың алдыңғы бөлігінде ширығу пайда болады (Harmon-Jones et al., 2008). Сенімге селкеу түсіретін дүние – осы.

Егер біз өз көзқарасына қарсы іс-әрекет жасаған адамдарға өз-өзіне деген сенім қалыптастыру үшін қандай да бір игілікті іс тапсырсақ, не болады деп ойлайсыз? Жүргізілген бірнеше эксперименттерде «Мені» қалыптасқан адамдардың өз әрекеттерін ақтауды қажет етпейтіні анықталды (Steele et al., 1993). Өз-өзіне құрметі жоғары адамдар да өзін-өзі ақтауды аса қажет етпейді (Hollande et al., 2002).

Осылайша, диссонанс жағдайлары өзін-өзі ақтайтын сезімдерге қауіп төндіргенде айрықша мазасыздық тудырады. Дегенмен бұл мазасыздық мінез-құлық қалыптастыратын көзқарасқа қаншалықты қажет? Стил мен оның әріптестері (1981) мұны қажет деп есептейді. Алкогольді ішімдік ішу кезінде диссонанс тудыратын мазасыздық деңгейі төмендеп, мінез-құлық қалыптастыратын көзқарас әсері жоғалады. Олардың тәжірибелерінің бірінде Вашингтон университетінің студенттерінен оқудың ақысын жоғарылату туралы эссе жазу сұралды. Жағымсыз эссе жазудан туындаған диссонансты төмендету үшін, олар өздерінің жағымсыз қатынастарын эссе жазып болғаннан кейін ішімдік ішу арқылы төмендетуге тырысты.

Өзін-өзі бекіту теориясы – теория, ол: a) адамдар өзін-өзі сезінеді әрі жағымсыз мінез-құлықты байқатпайды; b) олар өздерін басқа аспектіде көрсетіп, орнын толтырады.

ӨЗ-ӨЗІНЕ ҚАЙШЫ ПІКІРДЕ БОЛМАҒАН КЕЗДЕ АДАМНЫҢ ӨЗ-ӨЗІНЕ СЕНІМДІ БОЛУЫ

Жайсыздық пен қобалжудың көзі болып саналатын диссонанс өз көзқарасына қарама-қайшы келетін әрекеттерді жасаушы адамды ақталуға итермелейді. Бірақ диссонанс теориясы диссонанссыз болатын барлық қатынастарды түсіндіре алмайды. Адамдар аз-кем айырмашылығы болмаса, өз көзқарасына толықтай сәйкес келетін қандай да бір көзқарасты қорғаған кезде, мазасыздықты жоятын тәсілдер олардың көзқарасына көп өзгеріс әкеле қоймайды (Fazio et al., 1977, 1979). Диссонанс теориясы да өзін-өзі ақтап алу әсерін түсіндірмейді, өйткені жан қалауымен істелетін жұмысты сіз ақы төлесе де, төлемесе де істейсіз. Мысалы, адамның еріксіз күлуі сияқты іс-әрекет қандай да бір көзқарасқа қайшы келмейтін жағдайда не істей аламыз? Мұндай жағдайда да ешқандай диссонанс болмауы керек. Аталмыш жайттарға өзін-өзі қабылдау теориясының дайын түсініктемесі бар.

Қысқасын айтқанда, диссонанс теориясы айқындалған көзқарасқа қайшы әрекет жасағанда не болатынын түсіндіреді: біз қысымды сезінген кезде оны азайту мақсатында өз көзқарасымызды мінез-құлқымызға сай түзетеміз. Диссонанс теориясы көзқарастың өзгерісін түсіндіреді. Біздің көзқарас дұрыс қалыптаспаған жағдайда оның қалыптасуын өзін-

Бір қызығы, когнитивті диссонанс теориясы осы жарияланымнан кейін 40 жыл өтсе де, қызықты әрі құзыретті болып қала береді.

Social Psychologist
Jack W. Brehm (1999)

өзі қабылдау теориясы түсіндіріп береді. Біз әрекет етіп және оны ой елегінен өткізіп отыру арқылы, болашақтағы мінез-құлқымызды қалыптастыратын көзқарасты дамыта түсеміз (Fazio, 1987; Roese & Olson, 1994).

ҚОРЫТЫНДЫ Іс-әрекеттің көзқарасқа әсері

Біздің мінез-құлқымызға көзқарастың әсер ететінін түсіндіретін үш бәсекелес теория бар.

- Өзін-өзі таныстыру теориясы бойынша, өздерінің әрекеттерін бақылайтын адамдар өзінің мінез-құлқына қарама-қайшы келмейтін, қоршаған ортаға жақсы әсер қалыптастыруға үміттенетін мінез-құлық көрсетуге әрекет етеді. Өздерінің көзқарасын қалыптастыра отырып, сыртқы қоршаған ортаның ол туралы көзқарасына көп назар аударған осы тәрізді көптеген тәжірибелер баршылық. Бірақ бұл тәжірибенің ерекшелігі – бастапқы көзқарасты шынайы өзгерістерге әкелетінін көрсетуінде.
  Осы екі теорияға сәйкес, біздің іс-әрекеттеріміз шынайы көзқарасымызда өзгеріс тудырады.
- Бұл диссонанс теориясын жақтаушылар – оның өзгеруін адамның әрекет жасаудағы нанымына қарсылық танытуы немесе шешім қабылдауда белгілі бір жайсыздықты сезінуі деп түсіндіреді. Сонымен қатар маңызы төмен сыртқы факторлардың қажетсіз әрекеттерді ақтауы әрі олар үшін жоғары жауапкершілікті сезінген сайын диссонанстың күшейе түсуі де көзқарасымыздың өзгеруіне әкеледі.
- Өзін-өзі қабылдау теориясы бойынша, біздің көзқарасымыз әлсіз болғанда, біз өзіміздің мінез-құлқымызды және оның салдарын қадағалап, көзқарасты анықтай аламыз. Өзін-өзі қабылдау теориясының ең қызықты аспектісі «ақтаудағы үстемділік әсері»: адамдардың өздері қалаған, әлбетте, өзіне ұнайтын әрекеттеріне кедергі келтіру – олардың ол істен алатын қанағат сезімін ауыр еңбекке айналдыруы мүмкін (еңбек нәтижесі тек қана марапаттауға негізделген жағдайда).
- Нақты болжам жасау екі негізгі теория бойынша жүзеге асырылуы мүмкін. Нақты шарттарға сәйкес біреуі немесе екіншісі жұмыс істейді.

ПОСТСКРИПТУМ: өзімізді іс-әрекет арқылы өзгерту

Бір нәрсені әдетке айналдырғыңыз келсе – жасаңыз,
Әдетке айналдырғыңыз келмесе – жасамаңыз.
Әдетті жою үшін орнына басқа әдет қалыптастырыңыз.

Грек философы Эпиктет

Бұл тараудағы мінез-құлық арқылы қалыптасатын көзқарас принципінің біздің өміріміз үшін маңызы зор: Егер біз өзімізді, расымен де, өзгерткіміз келсе, онда «пісіп жетілуді» я болмаса серпін беретін дүниені күтіп отырудың қажеті жоқ. Кейде тіпті соны қаламай тұрсақ та, әрекет етуді бастауымыз қажет: жазғымыз келіп жүрген мақаланы жазып, шалатын қоңырауды шалып, кездесетін адаммен кездесуіміз қажет. Әрекет жасау арқылы қуаттың пайда болатынын алға тартқан Жак Барзун (1975) жазушыларға өз күштеріне сенбесе де, қалам алып, жазуды тоқтатпауға кеңес берген:

> «Егер сіз өзіңізді тым қарапайым ұстап, оқырманыңызда мүлдем шаруаңыз болмаса, бірақ әлі де жаза алатындай жағдайда болсаңыз, өзіңізді соған сендіруіңіз керек. Ол үшін әуелі біреуді пікіріңізге ортақтастырып, басқаша айтқанда, қандай да бір тезисті ойлап тауып, оны түсіндіруден бастаңыз... Бастапқыда оған жауап қайтару үшін сізге күш-жігер қажет болғанымен, уақыт өте келе жасандылық шынайы қызығушылыққа ұласады. Бұл сіздің қиялыңызды қытықтап, жұмыс істеуге итермелейді. Бұл – әдетте жүйелі жұмыс істеп үйренген жазушылардың басында жиі кездесетін жағдай (pp. 173–174).

Егер сіз өзіңізге қажетсіз эмоциялардан арылғыңыз келсе, біз... қарама-қарсы, өзімізге қажетті сезімдерді сыртқы іс-қимылмен, дене қимылымен бекітуіміз қажет.

William James, "What Is an Emotion?", 1884

«Мінез-құлық арқылы қалыптасатын көзқарас» атты бұл құбылыс – ешқандай иррационалды немесе адам нанғысыз нәрсе емес. Бізді әрекет етуге талпындыратын нәрсе ойлануға да түрткі болуы мүмкін. Біздің нанымымызға қарама-қайшы келетін эссе жазу немесе рөлде ойнау бізді басқа жағдайда тіпті мән де бермейтін аргументтерді қарастыруға мәжбүр етеді. Сондай-ақ егер біз қандай да бір ақпаратты өз аузымызбен айтқан жағдайда ол есімізде жақсы сақталады. Менің [DM] бір студентімнің: «Мен өзімнің не айтқым келгенін оны түсіндіргенде ғана барып ұқтым», – деп жазғаны бар еді. Мұғалім мен жазушы ретінде дайын нәтижелерді жария қыла беруге болмайтынын мен әрдайым ескеруім керек. Теориялық тұрғыдан студенттерді ойлауға ынталандырып, оларды белсенді тыңдаушылар мен оқырмандарға айналдырған жөн. Тіпті дәріс жазу арқылы да әсерленуге болады. Уильям Джеймс (1899) осыдан бір ғасыр бұрын: «Реакциясыз ешқандай сезім болмайды, экспрессиясыз ешқандай әсер болмайды – мұғалім осыны еш уақытта ұмытпауы керек», – деп жазған болатын.

Ген, мәдениет және гендерлік айырмашылық

5
ТАРАУ



«Тегі – бір, әдет-ғұрпы әртүрлі».

Confucius, The Analects

Алдыңғы бөлімдерде бір-біріміз туралы не ойлайтынымыз айтылды. Келесі бөлімдерде бір-бірімізге қалай ықпал ететініміз және өзара қатынастарымыздың қандай деңгейде болатынын баяндаймыз. Біз әлеуметтік психологияның басты мәселесі – әлеуметтік ықпалдың пәрмеңділігін қарастырамыз. Бізді белгілі бір іс-әрекетке итермелейтін және тежейтін әлеуметтік күштер бар ма? Олар қаншалықты ықпалды? Әлеуметтік ықпал жайындағы осы тектес зерттеулер біздің қоршаған ортамен беймәлім байланыстарымыздың сырын тани түсуге сеп болмақ. Бұл бөлімде өзара байланысты үш тақырып – эволюциялық ықпал, мәдени ықпал және гендерлік айырмашылықтар қарастырылады.

Адамның *homo sapiens* түрін зерттеу үшін жерге қонған бөгде ғаламшарлық ғалымдар іске жедел кірісуді ұйғарды. Әдепкіде олар кездейсоқ таңдалған екі адамды бақылауға алуды жоспарлады. Олардың біріншісі – «тіл мен жағына сүйенгендердің» санатындағы адвокат Джессика. Ол Нэшвиллде туып ержетсе де, оны «калифорниялық өмір стилі» баурап алып, Батысқа қоныс аударады. Алғашқы некесі сәтсіз болып, ажырасқан соң екінші мәрте тұрмыс құрған Джессика қазіргі таңда отбасылық өмірдің бақытынан ләззат алуда. Достары оны өзіне-өзі сенімді, пікірін еркін айтатын, бәсекелестікке және маңайындағыларды билеп-төстеуге қабілетті тұлға ретінде сипаттайды.

Адам табиғаты мен мәдени әралуандықтың әсері

Ер адамдар мен әйелдердің ұқсастықтары және айырмашылықтары

Эволюция және гендер: табиғилық сақталу керек пе?

Мәдениет және гендер: мәдениет қалай әсер етеді?

Ген, мәдениет және гендер туралы қандай қорытынды жасауға болады?

Постскриптум: өзімізді әлеуметтік әлемнің әрі өнімі, әрі сәулетшісі ретінде қарастыруымызға бола ма?

Екіншісі – күйеуі және екі баласы бар, жапон ауылдарының бірінде әке-шешесі мен ата-енелеріне жақын тұратын Томоко. Томоко – әке-шешесінің үлгілі қызы, күйеуіне адал жар, ал балаларына қамқор ана екенін мақтан тұтады. Достары оны қайырымды, мейірімді, сыпайы, үлкен отбасындағы әр адамға сенімді қамқоршы һәм қолдаушы ретінде таниды.

Әлгі айтқан бірі – ер, екіншісі – әйел, әр алуан мәдени ортаның екі адамын ғана бақылап, бөгде ғаламшарлықтар адам табиғатына қатысты қандай пайым жасамақ? Олар өздері таңдаған зерттеу нысандарының түрлі топқа жататынын біле ме екен? Бәлкім, оларды адамдардың сыртқы өзгешеліктерінің астарындағы сырға толы ішкі ұқсастықтар таңдандырар?

Бөгде ғаламшарлық зерттеушілер тап болған сұрақтар біздің ғалымдарды да ойландырады. Адамдардың бір-бірінен нендей ерекшеліктері бар? Олардың тағы қандай өзара ұқсастықтары бар? Қазіргі әртүрлі мәдениеттер өзара тоғысқан заманда өзгешеліктерімізді танып-білуге қабілетіміз жете ме? Белгілі бір мәдениет өкілі ретінде өз арамыздағы сәйкестіктерді бағалай аламыз ба? Қандай болсақ та, бәріміз де адам баласы екенімізді әрқашан жадымызда ұстаймыз ба? Иә, ұстай аламыз деп сенеміз. Ал бұл сенімнің беріктігіне көз жеткізу үшін адамзаттың эволюциялық, мәдени және гендерлік табиғатына назар аударуымыз қажет. Содан соң адамзаттың эволюциялық, мәдени және гендерлік табиғатының ер мен әйел арасындағы ұқсастықтар мен өзгешеліктерді түсінуге қаншалықты мүмкіндік беретінін танып-білетін боламыз.

АДАМ ТАБИҒАТЫ МЕН МӘДЕНИ ӘРАЛУАНДЫҚТЫҢ ӘСЕРІ

Адам баласының туыстығын тірек еткен эволюциялық бағыт болса, оның әралуандығын айқындап берген мәдени бағыт болатын. Осы екі бағыт негізінде адамдардың өзара ұқсастықтары мен айырмашылықтарын сипаттаңыз

Адам болмысының басты қасиеттері тұрғысынан алғанда, Джессика мен Томоко арасында – өзгешеліктерге қарағанда ұқсастықтар әлдеқайда көбірек. Адамзаттың бір өкілі ретінде олардың биологиялық ерекшеліктері ғана ортақ емес, сонымен қатар олар белгілі бір жалпыға ортақ мінез-құлықпен де өзара байланысты. Әрбір адамның әлемді тануға, ұйықтап-оянуға, аштық пен шөлді сезінуге, тілді меңгеруге деген қабілеттерінің негізіндегі механизмдері бірдей болады. Джессика да, Томоко да қышқыл тағамнан гөрі тәттіні тәуір көреді және торғайлардан гөрі жыландардан қорқады. Олар сондай-ақ бүкіл әлемдегі өздерінің «адам» атты «туыстарының» бет әлпетінде пайда болатын мимикаларды түсінеді және қабақтың түйілуі мен күлкінің мағынасын дөп басады.

Джессика мен Томоко және өзге жандар да – барынша әлеуметтенген адамдар. Әр адам белгілі бір топтың мүшесі болады, әлеуметтік мәртебе айырмашылықтарын біледі және мойындайды. Әркім сыйлағанды құрметтейді, теріс қылықтарды жақтырмайды және бала өлімі туралы естіп-білгенде қайғырып, күйзеледі. Адам баласы нәресте шағында, шамамен сегіз айлық кезінде, бейтаныс адамдарды жатырқаса, есейе келе өз тобының мүшелерін жақын тартады. Әркім өзіне бөтен ұстанымдары, өзінікінен басқаша қасиеттері бар адамдарға сақтықпен қарайды немесе оларды қабылдай алмайды. Антрополог Дональд Браун (1991, 2000) мінез-құлық пен тілдердің бірнеше жүздеген жалпыланған модельдерін анықтаған. Мысалы, барлық адамзат қоғамы үшін етістіктер, дыбыстар, зорлық-зомбылық және өзара қарым-қатынас сияқты ұғымдар жат емес.

Тіпті моральдың көп бөлігі түрлі мәдениеттерде және дәуірден-дәуірге жетіп, бүкіл адамзатқа ортақ болып таралған. Нәресте аяғын баспай тұрып, оғаш оқиғаға және жөнсіздікке өзінше моральдық сезім таныта алады (Bloom, 2010). Адамдардың барлығы: олар Токиода, Тегеранда немесе Толедода тұрса да, қарт немесе жас болса да, әйел болса да, «егер газ құбырының вентилінен шыққан өмірге аса қауіпті улы газ жеті адам отырған бөлмеге жайыла бастаса, басқаларын аман алып қалу үшін бір адамды вентиль тесігін жабуға жіберіп, құрбандыққа шалған дұрыс па?» деген сұраққа «жоқ» дер еді. Ал олардан «бір адамды басқалардың өмірін сақтау үшін өз еркімен құрбандыққа барып, вентиль тесігін бекітуіне

мүмкіндік берген дұрыс па?» деп сұрасаңыз, олардың неғұрлым ықтимал жауабы «иә» болар еді (Hauser, 2006, 2009).

Бөгде ғаламшарлық ғалымдар Жер шарының қай түкпіріне бара қалса да, бір-бірімен етене әңгімелескен немесе дауласқан, күлген не жылаған, көңіл көтерген, би билеп, ән салған және тілек тілеп, сыйынған адамдарды кездестіре алады. Қайда болсын адам баласы жалғыздықтан гөрі өзгелермен бірге, яғни отбасы жағдайында немесе қауымдасып өмір сүруді қалайды. Отбасылық драмалар грек трагедияларынан бастап, қытай қиял-ғажайыптары немесе мексикалық сериалдарға дейін кімнің болсын назарын аударып, қызықтырады. Себебі олар өмірде кездесетін оқиғаларды бейнелейді (Dutton, 2006). Сондай-ақ кез келген мәдениет түрлерінде данагөй ақсақалдардың батасымен жамандықты жеңген қаһарман батырлар жайлы шытырманға толы әпсаналар кездеседі.

Мұндай ұқсастықтар адам табиғатындағы ортақ белгілерді анықтайды. Дегенмен біз адамдар арасындағы айырмашылықтарға қаншалықты назар аударсақ та, біздің бір-бірімізден өзгешеліктерімізден гөрі өзара ұқсастықтарымыз көбірек болады. Біз, барлығымыз – «ет пен сүйектен жаралған» туыс адамдармыз.

ГЕН, ЭВОЛЮЦИЯ ЖӘНЕ ІС-ӘРЕКЕТ

Мінез-құлықтың жалпыланған ерекшеліктері адам табиғатының белгілі бір биологиялық түріне тән ұқсастықтармен анықталады. Әркім «мен – итальяндықпын» немесе «менің ата-бабаларым Ирландиядан келген», болмаса «менің түп тамырым Қытайдан басталады» деп айта алады. Бірақ антропологияда осыдан 100 мың жыл бұрын адамдардың барлығы «африкалықтар болған» деген көзқарас бар (Shipman, 2003). Бұл болжам бойынша, климаттың өзгеру себебінен және азық-түлік табу үшін алғашқы адамдар (гоминидтер) Африкадан бастап Азия, Еуропа, Австралия субконтинентіне, тіпті Америкаға дейін тараған. Өмірдің жаңа жағдайларына бейімделу барысында алғашқы адамдарда белгілі бір өзгешеліктер пайда бола бастаған. Бұл өзгешеліктер антропологиялық өлшемдерге сәйкес салыстырмалы түрде қарастырғанда соншама ежелгі де емес әрі үстіртін болып саналады. Мысалы, Африкада қалған адамдардың терісіндегі пигмент түсі әлдеқайда қара қошқыл болып сақталып қалды. Бұл жағдайда, Гарвард психологі Стивен Пинкер (2002) айтқандай, «тропиктегі күн сәулесінен қорғайтын крем» пайда болған. Ал экватордан солтүстікке қарай алыстаған сайын адамдарда D дәруменін синтездеуге қабілеттіліктің арқасында ақ сары тері пайда болған.

Жер бетінде барлық адамдардың африкалық болып жаратылуы «тым ежелгі» емес, оған тіпті «Геннің көптеген жаңа нұсқалары пайда болатындай, соншама көп уақыт та өте қойған жоқ», – деп жазады Пинкер (2002, p.143). Расымен де, Джессика мен Томоко сияқты адамдар әртүрлі болғанымен, олардың бір қауымның мүшелері іспеттес ұқсастықтарының көптігін тұқым қуалау мәселелері бойынша зерттеу жүргізген биологтер анықтаған. Жер бетінде адамдардың саны шимпанзелерден әлдеқайда артық болса да, шимпанзелер генетикалық жағынан алғанда, адамдарға қарағанда көптүрлі екен.

Адамдарға және басқа да биологиялық түрлерге тән белгілердің пайда болуын британдық натуралист Чарльз Дарвиннің (1859) тіршілік иелеріне қатысты эволюциялық үдеріс туралы теориясы түсіндіреді. Оның ұстанымына сәйкес, бәрінен бұрын гендегі ерекшеліктерді, яғни тектік негіз бойынша тұқым қуалауды қатаң ескеру керек. Философ Даниэль Деннет (2005) «бұрын-соңды болған идеялардың арасындағы алтын белгіге лайық ең үздік идея» деп баға берген Дарвин теориясы бойынша табиғи сұрыпталу үдерісі эволюциялық дамудың негізі болады.

Табиғи сұрыпталу – белгілі бір жағдайда ағзаның тіршілігі мен көбеюіне барынша мүмкіндік беретін ерекшеліктердің тұқым қуалау арқылы келесі ұрпаққа беріліп отыруын қамтамасыз ететін эволюциялық үдеріс.

Бұл идеяның қысқаша мазмұны төмендегідей:

- Тірі ағзаның ұрпақтары әртүрлі болады.
- Бұл ұрпақтардың әрқайсысы өз ортасында күн кешіп, тіршілік етеді.
- Олардың биологиялық табиғаты мен мінез-құлықтарындағы кейбір ерекшеліктері белгілі бір ортада көбеюге және өмір сүруге мүмкіндіктерін арттырады.
- Өміршеңдік танытып, ортаға барынша бейімделген ұрпақтың гендегі сапалы ерекшеліктерінің өзінен кейінгі буындарда жалғасу ықтималдығы жоғары болады.
- Осылайша уақыт өте келе белгілі бір түрдің сипаттамалары қоршаған орта жағдайына қарай өзгеріп, ұрпақтан-ұрпаққа сабақтасып, беки түседі.

Эволюциялық психология табиғи сұрыпталу қағидаларын қолдану арқылы таным мен мінез-құлықтың эволюциялық дамуын зерттейді.

Табиғи сұрыпталу үдерісі ұрпақтарды дүниеге әкелуге және оларды ортаға бейімдеп, баулуға, барынша ұзақ өмір сүруге қажетті мүмкіндіктерді арттыратын кейбір гендік белгілердің сан жағынан әлдеқайда көбеюіне себеп болады. Мысалы, бәсекелестікте жеңіп, басымдыққа ие болған геннің арқасында, Арктика жағдайында тіршілік ететін барлық аюлар жылу ұстайтын қалың, «камуфляж тәріздес» ақ түсті терімен жаратылады.

Психология жаңа ғылыми негізде өрістейді.

Charles Darwin,
«The Origin of Species», 1859

Ертеден биологияның негізгі қағидасы болып саналатын табиғи сұрыпталу үдерісі соңғы кездері психология үшін де ерекше маңызға ие бола бастады. Эволюциялық психология табиғи сұрыпталудың нәтижесінде полярлы аюдың ақ терісі, жарқанаттың көре алмаса да, қашықтықты сезе алуы, адамдардың түстерді ажырата алуы сияқты белгілі бір контекстегі физикалық ерекшеліктердің пайда болуын ғана қарастырмайды. Сонымен қатар эволюциялық психология гендегі тіршілік үшін пайдалы кейбір тектік артықшылықтардың сақталуы мен таралуын қамтамасыз ететін психологиялық ерекше сипаттарды және әлеуметтік мінез-құлық нормаларын зерттейді (Buss, 2005, 2007).

Біздің қазіргі адам болуымыздың сырын эволюциялық психологтер «қазіргі адамдардың арғы ата-бабаларын табиғи іріктеудің нәтижесі» деп түсіндіреді. Мысалы, дәмі тәтті болып келетін қоректік заттарды (тағамды), қуат беретін тағамдарды таңдайтын және ащы дәмі бар немесе иістенген (ашыған) улы тағамдарды ұнатпайтын адамдар бар. Бұл – біздің өзіндік ерекшеліктеріміз. Ал осындай ерекшеліктері жоқ адамдардың аман қалу және гендерін келесі ұрпаққа аманаттау мүмкіндігі төмендейтін болады.

Ата-бабадан берілетін белгілі бір ген түрлерінің арқасында қазіргі адамдар физикалық дамып-жетілудің ғана мұрагері емес, сонымен қатар адамдардың психологиялық бейімделе алу артықшылықтары да тұқым қуалайды. Аман қалу, көбею және өз ұрпақтарын сақтап, тәрбиелеу ұрпақтан-ұрпаққа жалғасады. Тіпті мазасыздық, жалғызсырау, депрессия, ашу сияқты жағымсыз эмоциялардың өздері – тіршіліктегі қатерлерге төтеп беру үшін табиғаттың адамды ынталандырушы тәсілдері. Эволюциялық психолог Дэвид Бараш: «Жүректің мақсаты – қан айдау», – дейді (2003). Әрі қарай ол: «Мидың мақсаты – біздің эволюциялық жетістіктерімізді барынша ұлғайту үшін ағза мен мінез-құлыққа бағыт-бағдар беру. Бар болғаны – осы», – деп жалғастырады.

Эволюциялық дамуда адамдардың бір-біріне ұқсас табиғаты сақталып қала бермек. Адамдарда тағамдарға қатысты талғам ғана ұқсас емес, олар «Мен кімге сене аламын?», «Кімге көмектесуім қажет?», «Қашан және кіммен некеге тұрғаным дұрыс?», «Кіммен дауласуға болмайды?», «Кімге әмірім жүреді?» деген сияқты әлеуметтік маңызды сұрақтарға да бірдей мазмұнда жауап береді. Бұл сұрақтарға жауап беруде эволюциялық психологтер бізден байқалатын эмоциялық және мінез-құлықтық ерекшеліктердің ежелгі ата-бабаларымызда да болғанын айтады.

Сіздің екі аяқты маймыл биікке жақсы өрмелейді, акула алыс қашықтағы терең суда еркін жүзеді, гепард жортқанда жүйрік, қызыл ағаш әлдеқайда ұзақ өмір сүреді. Бірақ сіздегі ақыл-ой дарыны бәрінен мол.

Richard Dawkins, The Devil's Chaplain, 2003

Сондай-ақ осы біз неден қорқамыз? Көбіне біздің ежелгі ата-бабаларымыз басынан өткізген қауіп-қатерден үрейленеміз: жаулардан, бейтаныс адамдардан, биіктіктен, терроршылардан, ұлттық өзгешеліктерден және ұшақтардан қорқамыз. Біз шылым шегу немесе климаттың өзгеруі тәрізді ғасырлар бойы келе жатқан қауіптерден емес, кенеттен болатын жағдайлардан қауіптенеміз.

Біздің әлеуметтік мәселелеріміз жер бетіндегі барлық адамдарға ортақ болғандықтан, олардың шешілу жолдары да ортақ. Мысалы, адамдарды қоғамдық мәртебесі мен лауазымдары бойынша бағалау – баршаға тән. Сонымен қатар барлық адамдарда экономикалық әділеттілік туралы түсінік бар (Fiske, 1992).

Эволюциялық психологтер табиғи сұрыпталу нәтижесінде қалыптасқан жалпыға бірдей белгілерге басты назар аударады. Ал түрлі мәдениеттер әлеуметтік өмірдің осы элементтерінің белгілі бір ортада жұмыс жасайтын ерекше ережелерін ұсынады.

МӘДЕНИЕТ ЖӘНЕ ІС-ӘРЕКЕТ

Мәдениет – адамдардың үлкен тобы құптайтын және ұрпақтан-ұрпаққа берілетін тұрақты мінез-құлықтар, идеялар, қатынастар мен салт-дәстүрлер.

Адамдардың оқып-үйренуге және бейімделуге қабілеттілігі – олардың ерекше қасиеттері және ең негізгі ұқсастықтары болар. Эволюция адамдарды өзгермелі әлемде шығармашылықпен өмір сүруге және экваторлық джунглиден арктикалық мұздықтарға дейінгі тіршілік ортасына бейімделе алуға дайындады. Араларға, құстарға, бульдогтерге қарағанда, табиғатта адамдардың «генетикалық шылбыры» әлдеқайда еркін, бостау келеді. Ең қызығы, адамдардың жалпыға бірдей биологиялық ерекшеліктері олардың әртүрлі мәдениеттердегі айырмашылықтарына негізделеді. Осыған байланысты бір мәдениет өкілдері шұғыл әрекеттерді бағалап, ашықтықты құптаса немесе некеге дейінгі жақын қатынастарды қабылдай алса, басқа мәдениетті ұстанатын адамдарға бұлар жат болады. Әлеуметтік психолог Рой Баумейстер айтқандай: «Эволюция бізді мәдениет үшін жетілдірді» (2005, p.29) (қараңыз: Назар аударыңыз. «Мәдени тіршілік иесі»).

Эволюциялық психология адамның қалыптасуында табиғат пен тәрбие өзара әрекеттестікте болатынын мойындайды. Ген – өзгермейтін сызба емес. Суды қайнаған соң шайға пайдалануға болатыны тәрізді, геннің көрінісі де сыртқы ортадан айқындалады. Жаңазеландиялық жастарды зерттеген бір жобада отбасылық стреске ұшыраған адамдардың депрессия қаупін тудыратын ген түрлерінде едәуір өзгерістер байқалған (Caspi & others,

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Мәдени тіршілік иесі

Аристотель «Біз – әлеуметтік жануарлармыз» деген болатын. Адамдарда қасқырлар мен бал араларына ұқсайтын кем дегенде бір нәрсе бар: біз белгілі бір топтың құрамына кіреміз және бірлескен әрекеттерді жүзеге асырып, жетіле түсеміз.

Бірақ Рой Баумейстер 2005 жылы жарияланған өзінің *The Cultural Animal* атты кітабында біздің олардан да асып кететін артықшылықтарға ие екенімізді көрсетеді. Адамдар өз өмірлерін жақсарту үшін басқа жануарларға қарағанда, мәдениетті басшылыққа алады. Ол: «Мәдениет – әлеуметтік сипатқа ие болудағы үздік тәсіл», – деп жазады. Біз мәдениеттің арқасында тіл арқылы қарым-қатынас жасаймыз, жолдың қауіпсіз жағымен көлік жүргіземіз, қыс мезгілінде де қажетті азық-түлік таба аламыз, ақшамызды автомобильдер мен жемістер сатып алуға тиімді жұмсаймыз. Мәдениет біздің өмір сүруімізге және көбеюімізге ықпал етеді. Сондай-ақ жаратылыстың бізге ерекше сыйы – мидың арқасында ғана мәдениетті меңгеруге мүмкіндігіміз бар.

Басқа жануарларда мәдениет пен тілдің нышандары ғана бар. Бақылау жүргізу арқылы маймылдар өзі жейтін тамақтарын жуып-тазалаудың жаңа әдістерін үйреніп алса, онда бұл әдістердің олардың ұрпақтарында әрі қарай жалғастық табатыны белгілі болған. Дегенмен шимпанзелер тіл үйренуде қарапайым мүмкіндікке ғана ие. Демек, адамнан басқа ешбір биологиялық түрлер прогресті ұрпақтан-ұрпаққа жеткізіп, жетілдіре алмайды. XIX ғасырдағы ата-бабалар қолдана да алмаған қазіргі кезде белгілі болып отырған: автомобильдерді, ішкі су құбырларын, электр қуатын, кондиционерді, интернетті, iPod ойындарын және post-it жазбаларын мәдениеттің арқасында біз пайдаланып отырмыз. Интеллект жаңалықтардың пайда болуына мүмкіндік береді. Ал байланыстар арқылы ақпараттар мен жаңалықтардың белгілі бір уақытта және діттеген жеріне таралуын, тасымалдануын мәдениет қамтамасыз етеді.

Баумейстер еңбек бөлінісін «мәдениеттің тағы бір асқан әрі аса қуатты артықшылығы» деп санайды. Арамызда жер жыртып, егін егетін немесе баспана тұрғызатын адамдар көп бола қоймас. Бірақ бұл кітапты оқып отырған әр оқырманның ішер асы және жатар орны бар екені анық.

Кітаптың өзі де – мәдениетке негізделген еңбектің нәтижесі. Осы кітаптың мұқабасында бір ғана бақытты адамның есімі жазылса да, шын мәнінде, бұл – зерттеушілер, рецензенттер, редакторлар мен көмекшілер тобының жұмыс нәтижесі. Кітап және басқа да бұқаралық ақпарат құралдары арқылы прогресс дамуын қамтамасыз ететін білім тарайды.

Баумейстер: «Мәдениет – бұл адамзаттың тіршілігіндегі ерекшелік», – деген қорытынды жасайды. Мәдениет біздегі дарын, күш-жігер, өзге де жеке-дара қасиеттердің алар асуынан әлдеқайда жоғары биіктерді бағындыруға ықпал етеді. Осы мағынада мәдениет – барлық адамзат үшін ұлы игілік. Жалғыз-жарым болсақ, маңайымыздағылардың үстемдігінен жапа шеккен жануар болар едік. Ал бірігу арқылы өзіміз, балаларымыз және олардан кейінгі ұрпақ үшін өмір сүруді әлдеқайда тиімді етуге болатын жүйені жасай аламыз.

2003). Демек, жеке ген де, жеке стресс те депрессияға душар етпейді. Бірақ ген мен стрестің өзара ықпалдастығы депрессияға себеп болады. Осы сияқты мәліметтер негізінде эпигенетика ғылымы пайда болды. Ол белгілі бір орталардағы геннің көріністерін қарастырады.

Адамдардың табиғи сұрыпталуының үлкен ми сыңарлары мен бұлшық еттерге ғана емес, мәдениетке де қатысы бар. Біз өзімізді азық-түлікпен қамтамасыз ету, қауіпсіздігімізді сақтау және ұрпақ өсіріп, оларға қамқор болу үшін тіл үйренуге және басқа адамдармен өзара ынтымақтаса өмір сүруге әуелден бейім болып жаралғанбыз. Сондықтан қандай мәдениет өкілі болсақ та, бізде оқып-білуге деген қабілеттілік дүние есігін ашқаннан бері бар (Fiske et al., 1998). Мәдени ұстаным бойынша адамның бейімділік қабілетінің маңызы ерекше. Конфуций адамдардың «жаратылысы бірдей» болғанмен, «оларды әдет-ғұрыптар бір-бірінен тым алшақтатып жібереді» деген. «Дегенмен біз әлі де бір-бірімізден өзгешеміз», – дейді әлем мәдениетін зерттеушілер Рональд Инглхарт пен Кристиан Вельцель (2005). Қазіргі кезде адамдардың білім деңгейі арта түссе де, «біз жалпыға бірдей жаһандық мәдениетке жақындар емеспіз: мәдени конвергенция бола қойған жоқ. Әр қоғамдағы мәдени мұра тұрақтылығының тамыры терең» (Ronald Inglehart & Christian Welzel, 2005, p.46).

Эпигенетика – түрлі ортадағы геннің көріністерін табиғи жағдайларда зерттеу.

Геннің үстемдігі және оған қатысты шарасыздық туралы орынсыз деректер «тәрбиелеу» ұстанымындағыларды негізсіз қорқытады, себебі мұнда олар ген түрлері адамның жақтасы болатынын ескерусіз қалдырады.

Matt Ridley, Nature via Nurture, 2003

МӘДЕНИ ӨЗГЕШЕЛІКТЕР

Тілдегі, салт-дәстүрдегі және экспрессиялық мінез-құлықтағы түрлі өзгешеліктер – көбіне табиғи жаратылыс емес, әлеуметтік тұрғыдан бағдарланудың нәтижесі. Дегенмен «генетикалық шылбыр» әлдеқайда бостау келеді. Әлеуметтанушы Ян Робертсон (1987) былай деген:

> «Американдықтар теңіз ұлуларын жейді де, ұлуды жемейді. Французбастар ұлуды жейді де, шегірткені жемейді. Зулустар шегірткені жейді де, балықты жемейді. Еврейлер балықты жейді де, шошқа етін жемейді. Үндістер шошқа етін жейді де, сиыр етін жемейді. Орыстар шошқа етін жейді де, жыландарды жемейді. Қытайлар жыландарды жейді де, адам етін жемейді. Есесіне, Жаңа Гвинеядағы жале тайпасы адам етін дәмді ас ретінде көреді» (Ian Robertson, 1987, p.67).



Кейбір нормалар жалпыға бірдей болғанымен, әр мәдениеттің ішінде қабылданған және әлеуметтік мінез-құлыққа сай өзіндік норма-ережелер бар

Жер бетінің белгілі бір аймағында оқшауланып, тіршілік кешетін біртекті этникалық топтар сияқты, барлық адамдар біріксе, күнделікті өмірде мәдени өзгешеліктер қазіргідей соншама маңызды болмас еді. Халқының 98,5 пайызы жапон ұлтынан тұратын (CIA, 2014) Жапонияда да ішкі мәдени өзгешеліктер аз-кем байқалады. Ал Нью-Йоркте керісінше тұрғындарының үштен бірінен көбі шетелде туған. Сәйкесінше, мәдени ерекшелік те барынша кең таралған.

Айналамыздағы мәдени өзгешеліктердің бірте-бірте ұлғая түскені байқалады. Бәріміз – бүкіл жер бетін алып жатқан бір үлкен құтты ауылдың тұрғындарымыз. Мұнда біз өзара электронды пошта, реактивті лайнерлер және халықаралық сауда арқылы байланыс орнатудамыз. Түрлі мәдениеттердің «өзара біте қайнасып», араласуы айрықша бір жаңа құбылыс бола қоймас. Гендегі тектік ерекшелігіне байланысты 1872 жылы тарихта алғаш рет неміс эмигранты Леви Штраус генуялық теңізшілер киетін шалбардың стилі мен француз қаласында шығатын джинса матасын бірге қолданып, «американдық» джинсыларды ойлап тапқан (Legrain, 2003).

Кейде өзге мәдениетті қабылдай алмаудың өзі де адамды қайран қалдырады. Таяу Шығыс елдері басшыларының АҚШ президентін бетінен сүйіп қарсы алғанын көрген американдық ер кісілер өздерін жайсыз сезініп, мұны ерсі санаған. Көптеген факультеттердің американдық студенттерге есігі ашық болатыны және олардың кез келгеніне қалауынша, еркін кіріп-шыға беретіні профессорды «мырза» деп құрметтеуге дағдыланған неміс студентін таңырқатады. Американдық McDonald's мейрамханасына бірінші рет келген ирандық студент басқалардың қуырылған картопты да, басқа тағамдарды да қолмен алып жегенін көзімен көргенше, қағаз пакеттің ішін ақтарып, тағам жеуге арналған құралдарды іздеп әуреге түскен. Жер бетінің әр аймағында біреулер үшін ерекше үлгілі болып қабылданып, ұсталатын мәнерлер басқалар үшін этикетті өрескел бұзушылық ретінде қабылданады. Жапонияға келген шетелдіктер аяққиімді қай кезде шешу, шайды қалай құю, сыйлықтарды қашан беру және оның қашан орамасын ашып көру, әлеуметтік иерархияда жоғары немесе төмен тұрған адаммен қалай қарым-қатынас жасау бойынша әлеуметтік ойындардың ережелерін меңгеру үшін біраз әуреге түседі.

Қазіргі кезде миграция мен босқындардың легі мәдениеттердің өзара араласып кетуіне аса қарқынды түрде ықпал етуде. XIX ғасырда британдық ақын Редьярд Киплинг: «Шығыс дегеніміз – Шығыс, Батыс дегеніміз – Батыс. Олар бір арнада тоғыса алмас», – деп жазған. Бірақ қазіргі кезде Шығыс пен Батыс, Солтүстік пен Оңтүстік үнемі өзара ықпалдастықта. Италия – көптеген албаниялықтар үшін, Германия – түріктерге, қазіргі кезде жаңа туған ер балаларға Мұхаммед есімі ең жиі қойылатын Англия (Cohen, 2011) пәкістандықтар үшін өз елдері сияқты болып кетті. Соның салдарынан достық та, қақтығыстар да қатарласа орын алуда. Әрбір бес канадалықтың бірі, әрбір сегізінші американдық – эмигрант. Мәдени дәстүрлері әртүрлі адамдармен бірге жұмыс істеу, ойнау және бірге өмір сүру мәдениеттің адамға ықпалын және мәдени өзгешеліктерді түсінуге көмектеседі. Қақтығыстар әлсін-әлсін тұтана қалып тұрған кезде әлемде бейбітшілік орнату үшін мәдени өзгешеліктерді де, ұқсастықтарды да анықтап, бағалай білу қажет.

НОРМАЛАР: КҮТІЛЕТІН МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ

Этикет ережелері лайықты мінез-құлық туралы әртүрлі мәдениеттегі өзіндік түсініктерді көрсетеді. Біз көбінесе әлеуметтік күтулерді (expectations) немесе нормаларды адамдарды ежелгі салт-дәстүрлер шырмауында қалдыратын, теріс ықпалды күш ретінде қарастырамыз. Шынында да, нормалар ерекше пәрменмен, ерекше еппен бізді тежеп ұстайды және бақылайды. Әркім өмір бойында өз мәдениетін терең мұхитта еркін жүзетін балық сияқты меңгереді. Ал мәдениеттің өзімізге деген ықпалын сезіп, түсіну үшін оған «сүңгіп шығу» керек болады. «Голландтық адамдардың кейбір мінез-құлқын шетелдіктер «нағыз голландтық мінез-құлық» ретінде бағалайды. Ал өзіміз мұның тек голландықтарға ғана тән мінез-құлық екенін көбіне аңғарып, түсіне бермейміз», – деп жазады голландтық психологтер Виллем Коомен және Антон Дийджкер (1997).

Өз мәдениетіңдегі нормаларды білудің ең жақсы тәсілі – басқа мәдениеттер арасында өмір сүріп байқау. Бір істі орындауда олар өзінше, біз өзімізше таныламыз. Шотландияда тұрған кезімізде мен [DM] балаларыма еуропалықтардың етті шанышқының бас жағын төмен қарата сол қолына ұстап жейтінін түсіндірген едім. «Бірақ бізге, американдықтарға, етті



Мәдениеттегі ықпалдастық. Мына отбасы (анасы – азия-американдық, әкесі – афро-американдық) көші-қон мен жаһандану үдерістерінің кезінде бір-бірінен алшақ мәдениеттердің жақындасып, ықпалдасуын көрсетеді

шағындап турап алған соң шанышқыны оң қолға ауыстырып алып, жеуге кірісу жақсы мәнер болып саналады. Келісемін, бұл қолайсыздау. Бірақ бізде осылайша қалыптасқан».

Мұндай нормалар кейбір адамдарға қисынсыз және еркіндікті шектейтін сияқты көрінеді. Көптеген батыс елдері мұсылман мәдениетінің көпшілігінде қабылданған әйелдердің сырт киімдерін (хиджаб ретінде белгілі болған) қолайсыз және шектеу түрі ретінде түсінеді. Ал менің сыныбымда оқитын мұсылман әйелдері өздері хиджаб кигенде, оларды еркектердің сексуалдық нысан емес, адам ретінде қабылдайтынын алға тартады [JT]. Әлеуметтік мінез-құлық – сахнадағы қойылым сияқты. Әртістер өз рөлін жақсы білсе, қойылым да сәтті болады. Ал адамдар бір-бірінен не күту керектігін білген кезде, әлеуметтік мінез-құлық та жатық көрінеді. Нормалар – әлеуметтік машинаның «майлағышы». Беймәлім жағдаяттарда немесе нормалар түсініксіз болғанда біз маңайымыздағы басқа адамдардың мінез-құлқын бақылап, көшіріп қайталау арқылы ортаға сәйкесінше бейімделе аламыз.

Экспрессиялық ұқыптылық, ережелерді ұстанбау және жеке-дара кеңістікті сақтамау мәселелерін реттейтін нормаларға байланысты мәдениеттердің өзара айырмашылықтары болады. Бұл нормаларды ажыратып, қарастырамыз:

ЖЕКЕ-ДАРА ТАҢДАУ. Мәдениеттерді өзара және оларды қоғаммен (ұжымдық мәдениеттер) салыстырғанда бұлар өздерінің жеке-даралығымен (дербес мәдениет) танылып, ерекшеленеді. Нәтижесінде батыс (әдетте дербес) елдері адамдарға өзіндік шешім қабылдауға көп еркіндік береді. Мен [JT] колледжде оқыған кезде пәкістандық-американдық құрбым латын тілін меңгеру үшін аспирантураға түскісі келген. Ал ата-анасы құрбымның медициналық мектепте оқуын талап етіп, оқымаса қаржылық қолдау көрсетпейтіндерін ескертеді. Америка Құрама Штаттарында өскен мен үшін ата-ананың мамандық таңдауға бағыт беруі түсініксіз. Бірақ ұжымдық мәдениеттерде ата-ананың осы сияқты нұсқау-талаптары кеңінен таралған.

ЭКСПРЕССИЯЛЫҚ. Солтүстік Еуропаның салыстырмалы түрдегі ресми мәдениетін бойына сіңіріп өскен адамға латын-американдық мәдениеттің өкілі «жылы жүзді, тартымды, іскер емес және уақытты босқа өткізетін» болып көрінуі мүмкін. Ал латын-американдық адамға Солтүстік Еуропа мәдениетінің өкілі «іскер, суық және уақытын құр өткізбейтін» болып қабылдануы ықтимал (Beau-lieu, 2004; Triandis, 1981). Бұл дұрыс та болар: Латын Америкасына қарағанда солтүстік-еуропалықтар көшеде жылдамырақ жүреді және солтүстік-еуропалық банк сағаттары дәлірек болуы мүмкін (Levine & Norenzayan, 1999).

Нормалар – қабылданған және күтілетін мінез-құлық стандарттары. Нормалар «дұрыс» мінез-құлықты айқындайды. (Сонымен қатар «нормалар» ұғымы көпшіліктің қалыпты әрекеттерін сипаттайды.)

ҰҚЫПТЫЛЫҚ. Солтүстік-американдық әріптестерінің аса мұқияттылығы кешкі қонақасыға кешіккен латын-американдық бизнесмендерді таңдандыруы, абдыратуы мүмкін. Жапонияға келген солтүстік-американдық саяхатшыларды жергілікті тұрғындардың бейтаныс адамға көз тоқтатып қарамауы қайран қалдыруы ықтимал (қараңыз: Зерттеу түйіні. «Шығыс пен Батыстың тоғысуы»).

ЕРЕЖЕЛЕРДІ ҰСТАНБАУ. Кейбір нормалар дәстүрлі, ұжымдық мәдениетте ерекше маңызға ие. Бір зерттеуде нормаға сәйкес келмейтіндей таңдау жасаған, яғни вегетариандық жолдағы әріптестерінен корейлердің (американдықтармен салыстырғанда) өздерін оқшау ұстау ықтималдығы жоғары болған. Жалпы, көптеген американдықтар өз таңдаулары бойынша вегетариан болады. Ал корей үшін бұл – топтан шеттеуді білдіріп, ұнамсыз болып саналады (Kinias, et al., 2014). Көптеген ұжымдық мәдениетте адамның ауру-сырқау сияқты қасіретке душар болуы көбінесе әлеуметтік нормаларды сақтамаудың салдары ретінде қабылданады (Sullivan, et al., 2012). Ұжымдық мәдениетте адамдарды көбінесе басқалардың өзгешеліктеріне (гомосексуалдар, лесбиандар, келімсектер) немесе мінез-құлқына (ішкіштер, нашақорлар) байланысты кемсіту байқалады (Shin, et al., 2013).

ЖЕКЕ КЕҢІСТІК. Жеке кеңістік – адамның басқалардан арасын ажыратып, бөлу үшін әркімнің өзі қалап, белгілеп алатын ауыспалы «өзіндік қабығы» немесе өзгермелі аралық аймағы. Жағдаятқа байланысты әркімнің жеке кеңістігінің аумағы өзгеріп отырады. Американдықтардың көпшілігінің бейтаныс адамдармен арадағы жеке кеңістігінің аумағы ауқымды келеді: олар арадағы қашықтықты 4 фут немесе одан да артық шамада ұс-

Зерттеу түйіні

Шығыс пен Батыстың тоғысуы

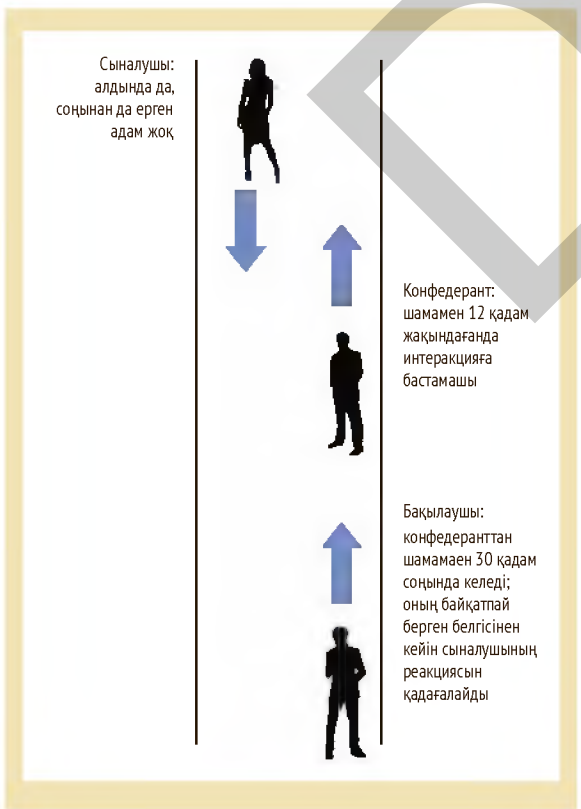
Мен [DM] тұрған орта-батыстық американдық қалада және кампуста өткен-кеткен жүргіншілер бір сәтке ғана бір-біріне күлімсірей қарап, өз жөндерімен кете беретін. Мұндай шағын интеракция мен екі жыл мекендеген Ұлыбританияда сирек кездеседі. Еуропада қасыңнан өткен бейтаныс адамға сәлем беру ақымақтық немесе оның дербестігін сыйламау болып көрінуі әбден мүмкін. Ал әлеуметтанушылар «азаматтық елемеу» деп атайтын – маңындағы адамдарға көз қиығын да салмай өте беру ортабатыстық американдықтар үшін жатсыну ретінде қабылданады.

Американдық және жапондық мәдениеттер арасындағы жүргіншілер интеракциясындағы айырмашылықтың сандық мәнін анықтау үшін Майлс Паттерсон мен Юичи Иидзука (2007) бастаған халықаралық зерттеу тобы құрылды. Өз еркімен мыңнан астам американдық және жапондық жүргіншілер қатысқан қарапайым эксперимент Америка Құрама Штаттарында және Жапонияда өткізілді. Бұл эксперимент кейде әлеуметтік психологтердің табиғи жағдайда, ешкімді ығыр қылмай-ақ зерттеулер жүргізетінін көрсетеді (Patterson, 2008).

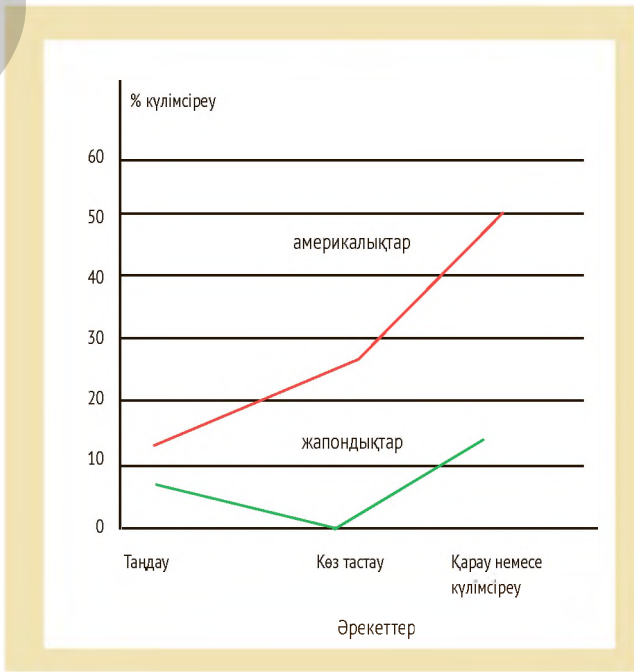
1-суретте көрсетілгендей, ығы-жығы тротуарда жүргіншi шамамен 12 қадам жақындап қалғанда, экспериментке қатысушы (эксперименттің көмекшісі) мінез-құлықтың үш түрінің бірін таңдайды: 1) жүргіншіні елемейді (алысқа көз тігіп, тура алдына қарайды); 2) жүргіншіге бір секундқа жетер-жетпес көз тастайды және 3) жүргіншіге күлімсірей қарайды. Жүргіншінің реакциясын бақылаушы қадағалап, жазып алады. Жүргінші конфедерантқа қалай қарады? Күлімсіреді ме? Басын изеді ме? Жүргінші конфедерантпен дауыстап сәлемдесті ме? (Осы үш жағдайдың ережелері рандомизирленген және бақылаушының өзіне де беймәлім еді, яғни мәліметтерді тіркеп отырған адам эксперименттік жағдайда «соқыр» болды.)

Күткендегідей, өздеріне қараған адамға, әсіресе ол ер адам емес, әйел болса, жүргіншілердің де қарау, күлімсіреу, бастарын изеу немесе сәлемдесу сияқты жауаптардың ықтималдығы барынша жоғары болды. Бірақ, 2-суретте көрсетілгендей, мәдени өзгешеліктердің ықпалы таңғаларлық екен. Зерттеу тобы болжағандай, өзара әрекеттестік кезінде Жапониядағы жеке өмірдің дербестігі мен мәдениетті ұлықтау ерекшеліктерін ескергенде, американдықтардың күлімсіреу, бастарын изеу немесе сәлемдесу жауаптарының ықтималдығы барынша жоғары болды.

Жапонияда «кездейсоқ кездескен адаммен қарым-қатынас жасау әдетке айналмағандықтан және бейтаныс адамның шағын интеракциялық ықпалына жауап беру міндет болмағандықтан, конфедеранттың күлімсіреуіне жауап беру талабы қойылмайды». Керісінше, американдық норма бойынша бейтаныс адамдардың достық пейілдегі ықыласын қабылдау керек.



1-СУРЕТ
Бір сәтті кездесудің бейнесі
(Patterson & et al., 2006)



2-СУРЕТ
Американдық және жапондық жүргіншілердің жауаптары
(Patterson & et al., 2006)

тайды. Сондай-ақ автобустарда немесе демалыс орындарында, кітапханаларда өзіміздің жеке кеңістіктерімізді сақтауға тырысамыз және басқалардың жеке кеңістіктеріне құрмет танытамыз. Ал достарымызбен арамызды жақын ұстап, қарым-қатынас орнатамыз (Novelli et al., 2010).

Жеке кеңістік – басқалармен қарым-қатынаста адамның өз айналасында белгілі бір қашықтықты сақтауымен анықталатын ауыспалы аралық аймағы. Оның ауқымы адамдармен таныстық деңгейіне байланысты болады.

Адамдар бір-біріне ұқсамайды: біреулер басқа адамдарға қарағанда әлдеқайда ауқымды жеке кеңістікке ие болуды қалайды (Perry et al., 2013). Топтардың да айырмашылықтары болады: балаларға қарағанда ересектерде жеке кеңістік көбіне ауқымды келеді. Әйелдерге қарағанда ер адамдар арасындағы өзара қашықтық алысырақ. Неге екені белгісіз, әйтеуір, экватор маңындағы елдердің мәдениетінде адамдар бірін-бірі сипауға, құшақтауға кедергі болмайтын жақын қашықтықты қалайды. Олай болса, арабтар мен француздарға қарағанда британдықтар мен скандинавиялықтар өзара қарым-қатынаста алыс қашықтықты сақтайды. Ал латын-американдықтар солтүстік-американдықтарға қарағанда жеке кеңістіктің ауқымды болуын қалайды.

Шамамен мұрнымнан 30 дюймге жуық қашықтықта менің тұлғалық шекарам басталады.

W.H. Auden, 1907–1973

Басқаның жеке кеңістігіне өтіп кетудің салдарын білу үшін «кеңістікке баса-көктеп кіру» ойынын ойнап көріңіз. Досыңызбен бірге арадағы қашықтық шамамен 1 фут болатындай жерде тұрып немесе жайғасып отырып әңгіме бастаңыз да, оны жіті қадағалаңыз. Досыңыз қалай қабылдар екен? Одан мазасыздықтың қандай да бір белгілері байқала ма? Қипақтап, көзін алып қаша бере ме? Шегініңкіреп, жан-жағына жалтақтап қарай бере ме? Егер осындай белгілер байқалса, онда бұлар басқаның жеке кеңістігіне өтіп кеткенде байқалатын әрекеттердің ерекше формалары болып саналады (Altman & Vinsel, 1978).

Мәдениеттер мінез-құлық нормалары бойынша ғана емес, осы нормалардың ықпал ететін күшіне де байланысты айырмашылықтарға ие. 33 мемлекетте жүргізілген бір зерттеуде адамдар әртүрлі жағдайлардағы (банкте немесе сауық кештерінде) мінез-құлықты (тамақ ішу немесе айқайлау) саралаған. Мінез-құлық нормаларын аса күшті, «қаталырақ» ұстанатын мәдениеттер әдетте аймақтық қақтығыстар немесе ресурстардың жеткіліксіздігі сияқты қатерлерге жиірек ұрынады (Gelfand et al., 2011).

МӘДЕНИ ҰҚСАСТЫҚТАР

Адамдардың бейімделуі мәдениеттер арасындағы айырмашылықтарға байланысты болады. Алайда кросс-мәдени зерттеулер жүргізетін психологтер мәдени айырмашылықтардың астарынан «олардың ішкі құрылымындағы жалпылықты» таба алады (Lonner, 1980). Біз, адамдар, биологиялық бір түрдің өкілдері ретінде өзіміздегі әртүрлі мінез-құлықтарды анықтайтын үдерістердің көбіне өзара сәйкес келетінін байқаймыз. Мысалы, 4 жастан 5 жасқа дейінгі кезеңде жер бетіндегі барлық балалар басқалардың ойларын өздерінше топшылап, «ақыл-ой теориясын» таныта бастайды (Noren-zayan & Heine, 2005). Басқа балалардың көз алдында ойыншық бұрынғы орнынан ауыстырылды дейік. Бірақ ойыншықтың орны ауыстырылған сәтті бір бала көрмеді делік. Сонда мәдени айырмашылықтары әртүрлі болса да, барлық балалар ойыншықтың орнын ауыстырғанын көрмеген баланың оны әлі бұрынғы орнында деп ойлайтыны туралы қорытынды жасай алады.

ДОСТЫҚТЫҢ ӘМБЕБАП НОРМАЛАРЫ. Қай елде болсын достыққа байланысты жалпыға бірдей кейбір нормалар бар. Ұлыбританияда, Италияда, Гонконгте және Жапонияда Майкл Аргайл мен Моника Хендерсон (1985) жүргізген зерттеу нәтижелері осы елдердегі кейбір жекелеген мәдени нормалар арқылы дос рөлінің айқындалатынын көрсетті. Мысалы, Жапонияда басқалардың «көзінше» дос адамыңа сын айтып, оны қолайсыз жағдайға түсірмеу керек. Сонымен бірге құрметтеуге, онымен қарым-қатынас кезінде көзді алып қашпай байланыс орнатуға; оның сырын жарияламай, құпия ұстауға міндеттілік тәрізді кейбір әмбебап қағидаттар да бар.



2005 жылы президент Буш Абдулла ханзадамен серуенде Сауд Арабиясындағы достық нормаларына сәйкес қарым-қатынас қашықтығын ұстанды

МІНЕЗДІҢ ӘМБЕБАП СИПАТТАРЫ. Бүкіл әлемде адамдар басқаларды екіден беске дейінгі жеке-даралық көрсеткіштерімен сипаттайды (McCrae & Costa, 2008; Saucier et al., 2014). Басқаларды жағымды жағынан да, жағымсыз жағынан да бағалау барлық мәдениеттер мен тілдерде кездеседі. Барлық мәдениетте нормалар бар. Сондықтан адамдардың нормаларды қаншалықты ұстанатыны барлық мәдениетте бағаланады (Saucier et al., 2014).

ӘЛЕУМЕТТІК СЕНІМНІҢ ӘМБЕБАП ӨЛШЕМДЕРІ. Сол сияқты әлеуметтік сенімнің бес әмбебап өлшемі бар (Leung & Bond, 2004). 38 елдегі зерттеу бойынша адамдар цинизмді, әлеуметтік қиындықты, әрекет үшін марапаттауды, руханилық пен тағдырды және өзіндік бақылауды ұстануымен ерекшеленіп, ажыратылады (4-сурет). Адамдар әлеуметтік сенімдерді ұстану арқылы өз өмірлерін реттей алатын тәрізді. Міншіл жандардың қанағаттану деңгейі төмен, олар ассертивті ықпал ету тактикасын ұстанады және саясаттағы оң қанатты қолдайды. Талмай еңбектенудің нәтижесі міндетті түрде болатынына сенетін адам (әрекет үшін марапат) өзін-өзі тануға, қандай да бір істі жоспарлауға және бәсекеге қабілетті болады.

3-СУРЕТ

а) АҚШ-та және б) Үндістанда жағымды эмоцияны білдіретін сөздер

АҚШ-тағы (жоғарғы) және Үндістандағы (төменгі) тіл үйренуші Facebook қолданушыларының аздаған мәдени айырмашылықтары болғанымен, олардың жағымды эмоцияны білдіруі ұқсас болған (Үндістанда «үлкен рахмет» деген сияқты)



«Үлкен бестік» бойынша әлеуметтік сенімдер	Әдістеме сұрақтары бойынша кейбір пункттер
Міншілдік	«Мықты адамдар басқаларды пайдаланып қалуға тырысады»
Әлеуметтік қиындық	«Нақты жағдайларға қатысты мәселелерді шешу қажет»
Ісіне қарай марапаты	«Нақты әрекет еткен адам жетістікке жетеді»
Руханилық	«Діни сенім психикалық денсаулыққа жақсы әсер етеді»
Тағдырды бақылау	«Адам тағдырына байланысты жетістіктер мен сәтсіздіктер орын алады»

4-СУРЕТ
Люн және Бонд бойынша әлеуметтік сенімнің әмбебап өлшемдері

МӘРТЕБЕНІҢ ӘМБЕБАП НОРМАЛАРЫ. Адамдардың мәртебе иерархиясын қалыптастыратыны, сонымен қатар олар мәртебесі жоғары тұрғандармен қарым-қатынаста әдетте бейтаныс адамға көрсететін сыйластықты танытатыны белгілі. Иерархияның әлдеқайда төменгі деңгейіндегі адамдармен қарым-қатынаста көбіне ресми тұрғыда емес, достарына қарата айтқандай, есімімен ғана атай салу әдетке айналған екен (Braun, 1965; 1987; Kroger & Wood, 1992). Әлбетте, пациенттер дәрігермен «Доктор пәленше түгеншеұлы/қызы» дегендей, ататегін толық атап, ресми түрде сөйлеседі. Ал дәрігерлер көбінесе пациенттерді есімімен ғана атай береді. Сол сияқты профессорлар мен студенттер арасындағы қарым-қатынас та әдетте тепе-тең бола бермейді.

Көптеген халықтардың тілдерінде есімдіктің сыйластықпен айтылатын – «сіз» және ресми емес – «сен» деген екі формасы қолданылады. «Мысалы, *Sie* және *du* неміс тілінде, *vous* және *tu* француз тілінде, *usted* және *tu* испан тілінде). Әдетте адамдар ресми емес формадағы есімдікті жақын достарына, отбасы мүшелеріне және өздеріне бағынышты адамдарға қарата қолданады. Сондай-ақ ресми емес формадағы есімдік балаларға және үй жануарларына қатысты айтылады. Неміс жеткіншекке бейтаныс адам «du» дегеннің орнына «sie» десе, ол таңданып қалар, бірақ өз мәртебесінің «артқанын» сезеді.

Жермен Грир *The Female Eunuch* атты кітабында әспеттеу тілі әйелді еркелеткенде – балым, қозым, шекерім, тәтті тоқашым, балапаным сияқты азық-түлік пен жануарлар төліне дейін төмендетіп жіберетінін жазады.

Бұл әмбебап норманың бірінші аспектісі мынау: адамның басқалармен қарым-қатынаста есімдік формаларын қолдануы тек әлеуметтік қашықтық туралы ақпарат қана бермейді. Сондай-ақ мұнда адамның әлеуметтік мәртебесі айқындалады. Бірінші аспект екінші аспектімен өзара байланысты. Әлбетте, жақын қарым-қатынасқа мәртебесі жоғарырақ адам бастамашы болады. Мысалы, Германияда екі адам арасындағы қатынас сыпайы, ресми түрдегі «сіз» дегеннен басталып, содан адамды жақын тарта келе «сен» дегенге ауысса, онда бұл екеуінің бірі жақындыққа бастамашы болғанын білдіреді. Қалай ойлайсыз, сонда бастамашы кім болғаны? Әрине, бір сәті түскен кезде әлдеқайда жасы үлкенірек немесе әлдеқайда дәулетті, я болмаса сыйлы адам «бір-бірімізді енді «сен» деп сөйлесе берейік» деген ұсыныстыайтуы әбден мүмкін.

Бұл норма біртіндеп өрбитін жақсы көру қатынасының барлық көріністеріне сәйкес келеді. Өзіңізге жақын немесе бағынышты адамдардан қаламсап та сұрай аласыз, олардың иығына қолыңызды да сала берерсіз. Бірақ сіз дәл осындай қарым-қатынасты бейтаныс адамдарға немесе басшыларға жасай алмайсыз. Дәл осы сияқты мен [DM] қызмет істейтін колледжде алдымен президенттің өзі оқытушыларды үйіне қонаққа шақырады. Содан кейін ғана ол оқытушылардың шақыруын қабыл алады. Олай болса, мәртебесі жоғары адам өзара қатынастың әлдеқайда жақын және достық сипатқа өтуі үшін мұрындық болады.



Нормалар – қабылданған және күтілетін мінез-құлықты мәдениетке байланысты басқарады

Біріккен Ұлттар Ұйымындағы даму бойынша жұмысымыздың африкалық фермерлермен және олардың жұбайларымен табысты серіктестік құруға байланысты екенін әрқашан білген едік.
Cross-Cultural Psychologist John E. Williams (1993)

ИНЦЕСТКЕ ТЫЙЫМ. Баршаға белгілі әлеуметтік норма – инцестке тыйым. Әлбетте, балалары мен әке-шешесі немесе аға/іні мен әпке/қарындастары арасында бірі-бірімен сексуалды қатынастар болмауы тиіс. Инцестке тыйым бұрынғыдай әмбебап норма болғанымен, психологтердің айтуынша, бұл тыйым жиірек бұзылады. Ешбір қоғам инцесті құптамайды. Эволюциялық психологтер генетикалық бұзылулар (рецессивті ген түрлерімен байланысты ағзадағы және психикалық дамудағы түрлі бұзылулар арқылы) осы себепті болатындықтан, қандай мәдениет өкілі болса да, адамдардың инцестке қарсылығын құп көреді.

Сонымен, бұл бөлімде адамзат баласының әрқайсысы биологиялық дамуы бойынша бір-бірімен «туысқан екенін» дәлелдедік. Біз адамзат мәдениетінің әртүрлі болатынын мойындадық. Нормалардың мәдениеттер шегінде және олардың өз арасында әртүрлі болатынын атап өттік. Әлеуметтік психологиядағы біздің ізденістер тек қана айырмашылықтардың каталогын құру емес, сонымен қатар мінез-құлықтың әмбебап ережелерін анықтау екенін есте сақтаңыздар. Бізге, кросс-мәдени психолог Вальтер Лоннер (1989) айтқандай, «Әмбебаптық психология – Омаха мен Осакада да, Рим мен Ботсванада да жарамды және маңызды болатын психология» қажет.

Қатынастар мен мінез-құлықтар мәдениетке байланысты түрліше болып келеді. Бірақ мінез-құлыққа ықпал ететін қатынастардың негізіндегі үдерістер әлдеқайда аз. Нигерия мен Жапониядағы адамдар жеткіншектердің рөлін Еуропа мен Солтүстік Америкаға қарағанда басқаша қабылдайды. Бірақ барлық мәдениетте адамнан қоғамның өздерінен күткен үмітіне сәйкес әлеуметтік қатынастар анықталады. Осыдан шамамен бір ғасыр бұрын Г.К. Честертон мынадай ой айтқан: «Біреу Бонд-стритте ер адамдар қара шляпа киетінін білген кезде, сол сәтте-ақ ол Тимбуктуда ер адамдардың қызыл қауырсын тағып жүретінінен де хабардар болады».

ҚОРЫТЫНДЫ Адам табиғаты мен мәдени әралуандықтың әсері

- Адамдардың өзара ұқсастықтары қандай, қандай өзгешеліктері бар? Ал бұл ұқсастықтар мен өзгешеліктер неге байланысты пайда болады? Эволюциялық психологтер табиғи сұрыпталу барысында ген түрлерін сақтай алатын мінез-құлық ерекшеліктерін зерттейді. Эволюция мұрасының бір бөлігіне адамдардың біліп-үйрену мен бейімделуге қабілеттілігі ықпал етеді (және сондықтан өзара айырмашылықтар байқалады). Сондай-ақ эволюциялық бағыт бүкіл адамзаттың бір түрдегі «туыстығы» бойынша жалпыға бірдей болатын адами жаратылысты айқындайды.
- Мәдени бағыт нақты бір топты анықтайтын және ұрпақтан-ұрпаққа берілетін адамдардың мінез-құлқындағы, идея-ұстанымдарындағы өзара айырмашылықтарын түсіндіреді. Әртүрлі мәдениеттердегі көзқарастар мен мінез-құлықтардың арасындағы айырмашылықтар адамдарға мәдени нормалар мен рөлдердің қандай дәрежеде ықпал ететінін көрсетеді. Сонымен қатар кросс-мәдени психологтер барлық адамдардың «ерекше әмбебаптығын» зерттейді. Мысалы, мәдениеттер арасында айырмашылықтар болса да, олардың достық қарым-қатынаста әркімнің дербес өмір салтын сыйлау және инцесті құптамау сияқты бірқатар жалпы нормалары болады.

ЕР АДАМДАР МЕН ӘЙЕЛДЕРДІҢ ҰҚСАСТЫҚТАРЫ ЖӘНЕ АЙЫРМАШЫЛЫҚТАРЫ

Ер адамдар мен әйелдердің ұқсастықтары қандай және олардың қандай айырмашылықтары болатынын сипаттаңыз

Адамдар бойы, салмағы, шаштың түсі сияқты көптеген айқын көрсеткіштер бойынша ерекшеленеді. Бірақ Мен-тұжырымдамасы және әлеуметтік қатынастар үшін ерекше маңызды,

адамдар назарын бірден аударатын екі параметр бар. Бұлар – нәсілдік және әсіресе жыныстық өзгешеліктер (Stangor et al., 1992). Нәресте дүниеге келгенде адамдар бірден «ұл ма, қыз ба?» деген сұрақтың жауабын білгілері келетіні анық. Әдетте бірі болмаса екіншісі дұрыс болады және басқадай таңдау жоқ. 2011 жылы канадалық жұп балаларының есейе келе өзінің гендерлік сәйкестігін өзі таңдап, дамытуы үшін, балаларының жынысына қатысты құпияны сақтауға уәде бергені үшін өткір сынның астында қалған жағдай да болған еді (AP, 2011).

Солтүстік Америка сияқты көптеген мәдениеттерде әркім жынысын өзі таңдауы қажет деген батыл көзқарастың да бар екені жасырын емес. Егер нәрестеде еркек пен әйелдің жыныстық белгілері араласа бітіп дүниеге келсе, әлбетте, отбасы мен дәрігерлер кейін ота жасау үшін таңдауды жеңілдетіп, баланың жынысын өздері таңдайды. Күн мен түннің арасы алакөлеңке болады. Ыстық пен суықтың арасы жылы болады. Бірақ ер адамдар мен әйелдердің арасында әлеуметтік тұрғыдан қарастырғанда басқа ешқандай аралық жоқ. Сонда да аралық ерекшеліктерге ие жандар ретінде трансгендерді атауға болар. Дегенмен олардың дүниеге келген кездегі жыныстық жаратылысына кейін еркек немесе әйел болу сезімдері сәйкес бола бермейді (APA, 2012). Адам өзін еркек денесіндегі әйел немесе әйел денесіндегі еркек сезінуі мүмкін. Осыдан олар сыртқы көріністерін, жыныстық жаратылысын өз сәйкестіктеріне байланысты киім кию немесе жыныс ауыстыратын ота жасату арқылы өзгертеді.

ГЕНДЕР ЖӘНЕ ГЕН

Гендер – адамдардың еркек және әйел болуымен байланысты ерекшеліктер. Қандай мінез-құлықтар әмбебап және ер адамдардан қандай мінез-құлық күтуге болады? Ал әйелдерден ше?

Гендер – психологияда еркектер мен әйелдердегі биологиялық немесе әлеуметтік ықпал нәтижесінде болатын ерекшеліктердің сипаты.

«Адам геномындағы 46 хромосомның 45-і ер адамдар мен әйелдерде де кездесе беретін ортақ хромосом», – дейді Джудит Рич Харрис (1998). Сондықтан әйелдер мен ер адамдар жас кезеңдеріне сәйкес бала кезден дұрыс отырып-тұруға үйренуі, тістерінің шығуы мен аяқ басып жүргені сияқты көптеген физикалық ерекшеліктері мен даму сатылары бойынша өзара ұқсас. Сонымен қатар олар жалпы сөздік қор, креативтілік, ар-намыс және бақыт сезімдері сияқты көптеген психологиялық ерекшеліктер бойынша да бір-бірімен ұқсас келеді. Әйелдер мен ер адамдарда эмоция мен сезім кейіптері бірдей болады; олар балалары үшін бірдей қуанады; сондай-ақ олардағы ми қызметтеріне сәйкестік тән (дегенмен орта есеппен алғанда, ер адамдарда – нейрон, ал әйелдерде нейрон жасушалары көбірек болады). Шындығында, Джанет Шибли Хайдтың (2005) 46 мета-талдауға (олардың әрқайсысы – ондаған зерттеулердің статистикалық жинақтары) жасаған шолуы нәтижесінде зерттелген айнымалылардың көбінде гендерлік ұқсастықтар анықталған. Көптеген психологиялық сипаттауларда жыныс арасында айырмашылықтан гөрі сәйкестік көбірек кездеседі (Carothers & Reis, 2013). Сізге «қарама-қарсы жыныс» өкілі шын мәнінде өзіңізбен сәйкес келетін жыныс өкілі болып шығады.

Тіпті физикалық мүмкіндіктеріне қатысты ерлердің өз арасындағы және әйелдердің өз арасындағы жеке-дара айырмашылықтары орташа есеппен алғандағы ер адам мен әйел арасындағы айырмашылықтан едәуір асып түседі. 1964 жылы Олимпиада ойындары кезінде 400 метрлік қашықтықты еркін жүзуден 4 минут 12 секундта жүзіп келіп, әлем рекордын жаңартқан Дон Сколландер 2012 жылғы Олимпиада ойындары кезінде әйелдер арасындағы жүзуде тек сегізінші орында болар еді.

Олай болса, соншама маңызды емес бірнеше анатомиялық өзгешеліктері болмаса, кейбір ерекше жағдайлардан басқа бір жағдайларда ер адамдар мен әйелдер бірдей деген қорытынды жасауға бола ма? Шын мәнінде кейбір айырмашылықтар бар. Көптеген ұқсастықтар емес, осы айырмашылықтар назар аудартады және олар жаңалықтар ретінде қарастырылады. Себебі ғылымда да, күнделікті өмірде де айырмашылықтар қызығушылықты арттырады. Сондықтан әйелдер мен еркектерді салыстыру үшін шамамен 18 000 зерттеу жүргізілген екен (Ellis et al., 2008). Орта есеппен алғанда, еркектермен салыстырғандағы әйелдерге тән ерекшеліктер:

- денесіне 70 пайыздан артық май жиналады; бұлшық еттері 40 пайызға кем болады; бойы 12,5 см-ге қысқарақ және салмағы 18 кг-ға жеңілдеу келеді;
- иістер мен дыбыстарға әлдеқайда сезімтал болады;
- мазасыздық пен депрессияға екі есе ұрымтал болады.

Орта есеппен алғанда, әйелдермен салыстырғандағы еркектерге тән ерекшеліктер:

- жыныстық жетілу баяу өтеді (әйелдерден шамамен екі жылға артта қалады), бірақ өмірлері қысқарақ болады (бүкіл әлемде әйелдерден төрт жылға аз өмір сүреді);
- назардың жетіспеушілігі немесе гипербелсенді бұзылулар синдромы диагнозы үш есе жиі қойылады; өзіне-өзі қол жұмсау жағдайы төрт еседен көбірек кездесуі мүмкін және найзағай түсіп, өмірден озу ықтималдығы бес еседен артық болуы мүмкін;
- құлағын қозғалтуға әлдеқайда бейім болады.

Әрине, нәсілдік және гендерлік айырмашылықтарды объективтік зерттеудің қажеттігі күмән келтірмейді; ғылым біздің қоғамда тым аз танылатын адамдардың табысты болуы үшін қажетті ақпараттар беретін шынайы зерттеулерге аса зәру. Біз түйеқұс емеспіз, сондықтан «әлеуметтік қолайсыз» мәліметтерден қорқып, басымызды құмға тықпауымыз керек.

Developmental Psychologist Sandra Scarr (1988)

1970 жылдары көптеген ғалымдар гендерлік айырмашылықтарды зерттеу нәтижесінде стереотиптің күшейе түсуінен қауіптенген еді. Ал гендерлік айырмашылық әйелдердің дамуындағы кемшіліктер ретінде ұғынылып қалмай ма? Дегенмен зерттеу нәтижелері әйелдерге қатысты кейбір стереотиптердің шынайылығын көрсетті. Көптеген феминист әйелдер ғана емес, басқа да адамдар – әйел болсын, еркек болсын – әйелдердің физикалық агрессиялығының әлдеқайда төмендігін, олардың қамқорлық танытуға әлдеқайда бейімділігін және олар әлеуметтік сезімталдыққа әлдеқайда қабілетті келетінін атап көрсетеді (Prentice & Carranza, 2002; Swim, 1994). Сондықтан «керемет әйел» феноменінің әсерінен көптеген адамдар өздерінің еркектерден гөрі әйелдерге деген қатынастары мен сезімдерін әлдеқайда жағымды деп бағалайды (Eagly, 1994; Haddock & Zanna, 1994).

Ал енді ер адамдар мен әйелдердің әлеуметтік байланыстарын, басымдық танытуын, агрессиялығын және сексуалдығын салыстырайық. Осыдан кейін оларды эволюциялық және мәдени бағыттардың түсіндіруі бойынша қарастыра аламыз. Гендерлік айырмашылықтар табиғи сұрыпталуды бейнелей ала ма? Немесе бұл айырмашылықтар мәдениеттің ықпалы болып, еркектер мен әйелдердің әлеуметтік рөлдері мен олар әрекет ететін жағдаяттардың бейнелері ме? Немесе ген мен мәдениет жыныстық айырмашылықтарды «бұрмалай» ма?

ТӘУЕЛСІЗДІК ЖӘНЕ ӨЗАРА БАЙЛАНЫС

Кейбір ер адамдардың көзқарастары мен мінез-құлықтары қатаң бәсекелестіктен қамқорлық танытуға дейін өзгеріп тұрады. Бұл кейбір әйелдерге де тән болады. Дегенмен де, XX ғасырдың соңындағы феминист психологтердің пікірінше, ер адамдармен салыстырғанда әйелдер үшін бауырмалдық негізіндегі жақын қатынастар алдыңғы орынға қойылады (Chodorow, 1978, 1989; Gilligan, 1982; Gilligan et al., 1990; Miller, 1986). Дәлелдерді қарастырайық.

ОЙЫН. Гендерлік дамуға қатысты өзінің онжылдық зерттеулері бойынша Элеонора Маккоби (2002) ер балалармен салыстырғанда қыздар ойын кезіндегі қарым-қатынаста әлдеқайда үйірсек және оларда агрессияның әлдеқайда төмен болатынын атап көрсеткен. Сондай-ақ олар көбінесе бір баламен достасып, онымен тығыз қарым-қатынас жасайды және шағын топтарда ойнауды қалайды. Ер балалар көбінесе үлкен топтардағы ойында белсенділік танытады (Rose & Rudolph, 2006). Ал ер балалар ер балалармен және қыздар қыздармен бөлектеніп ойнаудың нәтижесінде жыныстық айырмашылықтар арта түседі.

ДОСТЫҚ. Ересектер, әсіресе кейбір жеке-дара мәдениетте әйелдер өздерін салыстырмалы терминдермен сипаттайды. Олар берілетін көмекті әлдеқайда хош көреді. Олардың эмоциялары өздерінің қатынас жасау тәжірибесіне байланысты болады және басқалармен қарым-қатынасқа әлдеқайда бейім келеді (Addis & Mahalik, 2003; Gabriel & Gardner, 1999; Tamres et al., 2002; Watkins et al., 1998, 2003). Әңгімелесу барысында ер адамдар көбінесе алға қойылған міндеттерге және үлкен топтармен байланыс жасауға барынша назар аударса, ал әйелдер тұлғааралық қатынастарға көңіл бөледі (Tannen, 1990). Орташа есептегенде, әйелдер өз әрекеттерінің басқа адамдарға қандай ықпалы боларын жақсы біледі (You et al., 2011). Джойс Бененсон мен оның әріптестері (2009): «Бәлкім, жақындыққа деген ерекше ұмтылыстан» ба екен, әйтеуір, колледждегі оқудың алғашқы жылында әйелдер ер адамдармен салыстырғанда бөлмедегі көршілерін екі есе артық алмастыратын көрінеді», – дейді.

Әйелдер өзара телефонмен ұзағырақ сөйлеседі, ал қыздар ер балаларға қарағанда мәтіндік хабарламаларды екі есе көп жібереді (Friebel & Seabright, 2011; Lenhart, 2010; Smoreda & Licoppe, 2000). Әйелдердің басқалармен сенімді, жақын қатынас орнату мақсаты болса, олар ұзақ әңгімелеседі; ал ерлер, жалпы алғанда, үстірт сөйлессе де, өз пікірін дәлелдеп, ақпарат беру керек болғанда белсенділік танытады (Leaper & Ayres, 2007). Әйелдер өздерінің эмоциялары айқын байқалатын электрондық хаттар жазып, жіберуге көп уақыт жұмсайды (Crabtree, 2002; Thomson & Murachver, 2001) және олар көп уақыттарын Facebook сияқты әлеуметтік желілерге кетіреді (Pryor et al., 2010).

Топтарда әйелдердің көпшілігі өз өмір жағдайларымен бөліседі және көбінесе қолдау көрсетуге әзірлік танытады (Dindia & Allen, 1992; Eagly, 1987). Стреске тап болған кезде ер адамдар «шайқасу немесе қашу» арқылы жауап береді. Көбіне шайқас олар үшін қауіп-қатерге қарсы әрекет ретінде таңдалады. Шелли Тэйлор (2002) атап өткендей, барлық дерлік зерттеулерде әйелдер қандай стреске ұшыраса да, олар көбінесе «бейімделеді және басқаларға көмектесе алады»; олар достары мен отбасы тарапынан қолдау күтеді. Колледждегі бірінші курс студенттерінің арасында ер адамдардың – 66 пайызы, ал әйелдердің 77 пайызы «қиындыққа тап болған адамдарға көмектесу аса маңызды» деп санайды (Eagan et al., 2015).



Қыздар көбінесе шағын топтарда шүйіркелесуді бейнелеп ойнайды



Ер балалардың ойынында сайысу, бәсекелесу және агрессия басым болады

БЕЙІМДІЛІК. Жалпы алғанда, әйелдер – басқа адамдармен (мұғалімдер, дәрігерлер), ал ер адамдар заттармен жұмыс істеуге көбірек қызығушылық танытады (жүк көлігінің жүргізушісі, инженер; [Diekman et al., 2010; Eagly, 2009; Lippa, 2010; Su et al., 2009]). Әйелдердің математикаға деген қабілеті болса да, олардың ер адамдарға қарағанда математика саласында жетістікке жетуге ұмтылыстары төмен болады (Lubinski & Benbow, 2006). Тағы бір айырмашылық: ер адамдар теңсіздікті күшейтетін жұмыстарға (прокурор, корпорациялық жарнама) диспропорциялық ұмтылыс танытады; ал әйелдер теңсіздікті төмендететін іс-әрекеттерге (қоғамдық қорғаушы, қайырымдылық үшін жарнамалық жұмыс) қызығады (Pratto et al., 1997). 640 мың адамның кәсіптегі артықшылықтарға қатысты көзқарастарын зерттеу барысында ер адамдар әйелдерге қарағанда жоғары еңбекақыны, қызмет бабында көтерілуді, тың мәселелерді шешуді және билікті бағалайтыны белгілі болған. Ер адамдарға қарағанда әйелдер жұмыс кестесінің тиімді болуын, тұлғааралық қарым-қатынасты және басқа адамдарға көмек беру мүмкіндіктерін бағалайтын көрінеді (Konrad et al., 2000; Pinker, 2008). Шынында да, Солтүстік Америкада әлеуметтік қызметкер, мұғалім және мейірбике сияқты көмек көрсету саласы қызметтерін ер адамдармен салыстырғанда әйелдер көп атқарады. Соңғы жылдары біраз өзгерістер байқалды: 2010 жылы Израиль жастарының басқару саласындағы мамандыққа қатысты қызығушылықтарын зерттегенде, ер адамдар мен әйелдердің арасында айырмашылықтар болмаған (1990 жылы мұндай мамандықтарды ер адамдар артық көрген). Дегенмен ер адамдардың техникалық мамандықтарға деген ұмтылысы әйелдерден жоғары екен (Gati & Perez, 2014). 2012 жылы жас әйелдердің 66 пайызы және жігіттердің 59 пайыздан астамы еңбекақысы жоғары мамандық бойынша табысқа жетуді маңызды деп санаған (Patten & Parker, 2012).

ОТБАСЫЛЫҚ ҚАТЫНАСТАР. Әйелдердің ана, перзент, әпке-сіңлі және әже ретіндегі байланыстары отбасы арқылы бекітіледі (Rossi & Rossi, 1990). Өздері балалы болғаннан кейін ата-аналар (әсіресе әйелдер) жынысқа байланысты дәстүрлі қатынастар мен мінез-құлықтарды ұстанады (Ferriman et al., 2009; Katz-Wise, 2010). Әйелдер ер адамдарға қарағанда бала қамқорлығына шамамен екі есе көп уақыт жұмсайды (Bureau of Labor Statistics, 2014). Ер адамдармен салыстырғанда әйелдер үш есе көп сыйлықтар мен ашық хаттар сатып алады, хаттарды екі-төрт есе артық жазады және достары мен отбасына 10 пайыздан 20 пайызға дейін жиірек телефонмен қалааралық байланыс арқылы хабарласады (Putnam, 2000). Бүкіл әлем бойынша кездейсоқ таңдалған 500 әйелдің көбі Facebook парақшаларында отбасылық фотосуреттерді көрсететіні және өз эмоцияларын көбірек танытатыны анықталған. Ал ер адамдар көбінесе өздерінің мәртебесін немесе еліктіргіш тәуекелге бару сәттерін бейнелейтін көрінеді (Tiffert & Vilnai-Yavetz, 2014).

КҮЛІМСІРЕУ (КҮЛІМДЕУ). Адам, әрине, жағдайдың қолайлы болуына байланысты күлімсірейді. 400-ден астам зерттеуде әйелдердің өзара қарым-қатынаста ерлерге қарағанда көбірек күлімсірейтінін көрсетеді (LaFrance & et al., 2003). Мысалы, Марианна Лафранс колледж жылнамасындағы 9000 фотосуретті талдағанда, әйелдердің әлдеқайда жиі күлімсірейтінін байқаған (LaFrance et al., 1985). Осындай нәтиже Эми Хальберштадт мен Марфа Сэйтта журнал және газет беттеріндегі 1100 фотосуретті, сауда орталықтарында, саябақтар мен көшелерде кездескен 1300 адамды зерттегенде де анықталған (1987). Ер балалар 11 жас шамасында күлімсіреуді азайтатын сияқты. Ер балалар мен қыздардың бастауыш мектептегі

Әйел дауысының нақышынан қамқорлыққа толы адамгершілік қасиеттердің ақиқат әуезі естіліп тұрады.

Carol Gilligan,
In a Different Voice, 1982

Әйелдердің көбі еркектермен ұзақ мерзімді, тұрақты, жақын және екеуін де қанағаттандыратын қатынасты орнату өз қолындағы өте оңай іс деп санайды. Ол үшін, әлбетте, еркек «лабрадор тұқымынан шыққан ит» болуы керек.

Dave Barry, Dave Barry's Complete Guide to Guys, 1995

фотосуреттерінде олардың көбі күлімсіреп түскен. Ал алтыншы сыныпта қыздар ер балаларға қарағанда әлдеқайда көп күледі екен (Wondergem & Friedmeier, 2012).

ЭМПАТИЯ. Сауалнамаға қатысқан әйелдердің көбі өздерін эмпатияға қабілетті немесе басқалардың жай-күйін түсінетін сезімтал – қуанғандармен бірге қуана алатын және жылағандармен бірге жылайтын – адам ретінде сипаттаған (O'Brien et al., 2013). Эмпатиядағы айырмашылықтар зертханалық зерттеу нәтижелерінде былайша көрініс табады:

- Қыздар көрсетілген суреттер мен баяндалған әңгімелерді қабылдауда жоғары эмпатия танытады (Hunt, 1990).
- Зертхана жағдайында немесе нақты өмір жағдайында күйзелген адамға – еркектермен салыстырғанда әйелдер, дәл өз басынан өткендей, әлдеқайда жанашырлық білдіреді (Batson et al., 1996).
- Ми аймақтарында эмпатиялық жақындықты білдіретін белсенділік біреудің ауырсынғанын көрген әйелдерде арта түседі, ал еркектерде бұл құбылыс байқалмауы да мүмкін (Singer et al., 2006).

Эмпатия – біреудің жан күйзелісі, құдды бір оның аяққиімін киіп тұрғандай әсермен басқаны да сондай сезімге түсіреді



5-СУРЕТ

Facebook-тің 70 000-нан астам пайдаланушысы арасындағы аса үлкен гендерлік айырмашылықтары бар сөздер мен фразалар

Тәуелсіздік пен өзара байланыстың гендерлік өзгешеліктері ер адамдардың сөз қайтаруға көбірек бейімділігі және әйелдердің сауда-саттыққа ерекше назар аударуы сияқты басқа да айырмашылықтардан көрінеді. Көк, жасыл кластерлер ерекше гендерлік айырмашылықтары бар нақты тақырыптарды көрсетеді

Source of data: Schwartz etal., 2013

Бұл айырмашылықтардың барлығы еркектермен достық қатынасқа қарағанда, әйелдермен достық қатынастың неғұрлым жақын, жағымды және дамытушы болатынын көрсетеді (Rubin, 1985; Sapadin, 1988). Сізді түсіне алатын кім және сізге эмпатиялық қатынас қажет болғанда жаныңыздан кім табылады; өз қуанышыңызды және қайғыңызды кімге ашып айта аласыз? Әлбетте, мұндайда әйелдер мен еркектердің көбі әйелдердің көмегіне жүгінеді.

Әйелдердің басқалардың эмоцияларын тануда еркектерден артық болуы – эмпатияның еркектер мен әйелдердегі айырмашылығының бірі. Джудит Халл (1984, 2006) 125 зерттеуді талдау арқылы ерлер мен әйелдердің вербальды емес сигналдарға қатысты басқалардың эмоциялық жай-күйін тану мүмкіндігі, әлбетте, әйелдерде жоғары болатынын байқаған. Мысалы, бір күйзелген әйелдің бет әлпеті бейнеленген 2 секундтық үнсіз фильм-клип көрсетілгенде, оның біреуге деген өкпе-ренішін айтып немесе өзінің жұбайынан ажырасып кеткенін баяндап тұрғанын әйелдер әлдеқайда дұрыс тапқан. Сондай-ақ еркектермен салыстырғанда әйелдер басқаларды бет әлпетіне қарап, әлдеқайда дәлме-дәл естеріне түсіре алған (Mast & Hall, 2006).

Әйелдер әдетте эмпатияға және басқалардың эмоцияларын тани алуға қабілетті болғандықтан, Симон Барон-Коэнның зерттеуі (2004) бойынша, «еркектерге ғана тән ерекше ми» дегенді білдіретін аутизмге ұшырау қыздарда әлдеқайда сирек болады.

Сонымен қатар Халл әйелдердің өз эмоцияларын вербальды емес жолмен білдіруге әлдеқайда икемді екенін айтады. Бұл пікірдің дұрыстығына ден қойған Эрик Коутс пен Роберт Фельдман (1996) мұндай жағдай әсіресе жағымды эмоцияларға қатысты болатынын анықтаған. Зерттеуде сыналушылар бақытты, қайғылы және ашуланған кездері туралы баяндаған. Бұл баяндаулар бойынша түсірілген 5 секундтық үнсіз бейнеклиптер көрсеткен кезде өздерінің бақытты сәттерін еске түсіргендегі еркектердің эмоцияларына қарағанда, бақылаушылар әйелдердің эмоцияларын әлдеқайда дәлме-дәл анықтай алған. Алайда еркектер ашуланған кездерде болатын эмоцияларын өздері жақсы көрсете алады екен.

Сіз қалай ойлайсыз: Батыс әйелдері өз-өздеріне әлдеқайда сенімді болуы және өз мәдениеттерінің жеке-даралығына көбірек бейімделулері қажет пе? Әлде әйелдердің өмірге деген ерекше қатынастары билікке бағдарланған батыстық қоғамды (балалардың елеусіз қалуының жоғары дәрежесі, жалғыздық және депрессияның жоғары деңгейі) қамқор ниетпен жаңартуға көмектесе ала ма?

ӘЛЕУМЕТТІК БАСЫМДЫҚ

Екі адамды елестетіп көріңізші: бірі – «тәуекелшіл, өктем, дөрекі, басым, үстем, тәуелсіз және күшті». Екіншісі – «мейірімді, тәуелді, арманшыл, әсерленгіш, мойынсұнғыш және әлжуаз». Біріншісі – еркекке, ал екіншісі әйелге тән сияқты көрінсе, онда мұндай ой жалғыз сізге ғана келмейтінін Джон Уильямс және Дебора Бест (1990, p.15) ескертеді. Азиядан, Африкадан және Еуропадан бастап, Австралияға дейін адамдар еркектерді әлдеқайда басым, басқарушы және агрессивті деп санайды. Сонымен қатар, 70 елде шамамен 80 000 адаммен жүргізілген зерттеу көрсеткендей, әйелдермен салыстырғанда еркектердің бағалаулары бойынша адам өмірінде мықтылық пен жетістік әлдеқайда маңызды екен (Schwartz & Rubel, 2005).

Мұндай пайым мен түсінік шынайы өмірге сәйкес келеді. Жалпы, кез келген қоғамда ер адамдар әлеуметтік басымдыққа ие (Pratto, 1996). Питер Хегарти мен оның әріптестері (2010) қай заманда болсын еркектер алдыңғы орынға қойылып, аталып келетінін ескертеді. Мысалы: «Король және ханша», «ерлі-зайыпты», «күйеуі және әйелі», «мырза және ханым», «Билл мен Хиллари». Шекспир пьесалары ешқашан «Джульетта мен Ромео», «Клеопатра мен Антони» сияқты тақырыптармен аталып жазылмаған.

Еркектер тұтқындар мен үйсіздер сияқты құқықсыз жағдайдағы адамдар қатарын көбейтуде де әйелдерден сан жағынан асып түседі (Baumeister, 2010).

Олай болса, гендерлік айырмашылықтар, негізінен, мәдениетке байланысты. Сонымен қатар көптеген өндірісі дамыған қоғамдарда гендерлік айырмашылықтар азаяды. Себебі әйелдер өздерінің басқарушы және көшбасшылық ұстанымдары арқылы көптеп таныла бастады (Koenig et al., 2011). Дегенмен:

- 2014 жылы әлемдегі заң шығарушылардың 22 пайызы ғана әйелдер болды (IPU, 2015).
- Әйелдермен салыстырғанда еркектердің көпшілігі әлеуметтік басымдық танытуға ұмтылады; олар көбіне консервативті саясаткшылар кандидатурасын және топтар арасындағы теңсіздікті сақтайтын бағдарламаларды қолдайды. (Eagly et al., 2004; Sidanius & Pratto, 1999).
- Ер адамдар саны жағынан қазылар алқасы құрамының жартысын құрайды. Бірақ сонда да қазылар алқасының төрағалығына сайланатындардың 90 пайызы еркектер болады. Сондай-ақ көптеген арнайы зертханалық топтардың жетекшілері ер адамдар болып келеді (Colarelli et al., 2006; Davis & Gilbert, 1989; Kerr et al., 1982).
- Ұлыбританиядағы алдыңғы қатарлы 100 корпорациялық басқармадағы лауазымдардың 77 пайызын ер адамдар иеленеді (BIS, 2014).
- 2012 жылғы Біріккен Ұлттар Ұйымының мәлімдемесі бойынша әйелдердің еңбекақысы «көптеген елдердегі ер адамдардың еңбекақысының 70–90 пайызын құрайды». Еңбекақыдағы мұндай алшақтықтың кемінде бестен бір бөлігі білім беру саласындағы, жұмыс тәжірибесіндегі немесе жұмыс жағдайындағы гендерлік айырмашылықтарға байланысты (World Bank, 2003).

Көптеген зерттеулер нәтижесі адамдар басшылардың сенімді, күшті, тәуелсіз және ашық болғанын және оларда мәдениеттілік пен ер-азаматқа тән қасиеттер болғанын қалайтынын көрсетті (Koenig et al., 2011). Ұсыныс хаттарда адамдар еркектердің кандидаттарын сипаттау үшін «агенттік» және әйелдерге қатысты сипаттауда «коммуналық» сын есімдерді (пайдалы, мейірімді, қайырымды, қамқоршы, сыпайы) жиі пайдаланады (Madera et al., 2009). Сондықтан әйелдердің көшбасшылық рөлге ұмтылуы әрқашан құптала бермеуі мүмкін.

Ерлердің қарым-қатынас стилі олардың әлеуметтік басымдығын айқындайды. Көшбасшылық рөл арқылы еркектер көбінесе директиваға, тапсырмалар беруге жүгінетін басшылар сияқты басқалардан озып, алға шығуға ұмтылады. Ал әйелдердің көбі шабыттандыратын және командалық рух қалыптастыратын ұйымдардағы сияқты «түрлендіруші» немесе «реляциялық» басшылықты артық көреді (Pfaff et al., 2013). Әйелдермен салыстырғанда ер адамдар жеңіске жетуге, біреулерден озып, алға шығуға және басқаларға үстемдік жасауға ерекше мән береді (Sidanius et al., 1994). Бұл көбіне адамдардың топ ішіндегі қақтығыстарға қарағанда топтардың арасындағы бәсекелестікте, мысалы, мемлекетаралық соғыс жағдайларында, көшбасшылыққа еркектер лайық деп бағаланатынына байланысты (Van Vugt & Spisak, 2008).

Еркектердің әлеуметтік атақ-абыройы үнемі тұрақты болып тұра бермейді. Сондықтан ер адамдар одан айырылып қалудан қауіптенеді. Бұл қауіп «тұрақсыз ер-азаматтық феномен» деп аталады (Kroeper et al., 2014; Vandello & Bosson, 2013). Көптеген мәдениеттерде еркектер «нағыз ер-азамат» деген атақ-абыройға жете алып, ие болуы тиіс және бұл абыройын қорғап, сақтай алулары керек. Джозеф Ванделло мен Дженнифер Боссон айтқандай: «Біз ер адамдардан қиындықтар алдында «еркек ретінде» көріне білуді талап етеміз және біреулердің осы жұмысты «жете білетін еркек» екеніне күмән келтіретініміз тағы бар... Керісінше, әйелдер туралы «нағыз әйел ме?» немесе «жеткілікті түрде әйел ме?» деген сияқты сұрақтар сирек қойылады» (Joseph Vandello & Jennifer Bosson, 2013, p. 101).

Өздерін еркектерге ұқсатса, бұл әйелдерге жағымсыз тиеді. Ал енді олармен салыстырғанда ер адамдарды әйелдерге ұқсату еркектерді тіпті көбірек алаңдатады (Bosson & Michniewicz, 2013). Бұған әйелдерден гөрі еркектердің гомосексуалистік бағыттары туралы әңгімелерге әлдеқайда көбірек ілігіп кететіні себеп болар (Carnaghi et al., 2011; Glick et al., 2007).

Сонымен қатар ер адамдар албырт әрекеттерді әлдеқайда көбірек жасайды және тәуекелге көп барады (Byrnes et al., 1999; Cross et al., 2011; Petraitis et al., 2014). Брокер шоттарындағы 53 мыңнан астам деректерді зерттегенде «әйелдерден ер адамдардың сенімділігі, батылдығы әлдеқайда артық» болатыны анықталған. Сондықтан еркектер биржалық сауда-саттықты 45 пайызға артық жасаған (Barber & Odean, 2001a). Сауда қаражат шығаруды қажет ететіні белгілі. Сондай-ақ еркектердің сауда-саттық келісімдерінің соншама табысты болу ықтималдығы да шамалы. Қор нарығындағы өнімділік деңгейі әйелдерде 1,72 пайыз төмен болса, олармен салыстырғанда ер адамдарда 2,65 пайызға төмен екен. Ер адамдар саудада тәуекелге барады әрі сауда үшін еркектерде көбінесе қажетті мөлшерде қаржы да бола бермейді екен. Тіпті жоғары деңгейдегі гендерлік теңдікпен ерекшеленетін Финляндиядағы қор нарығында ер адамдар көбірек тәуекелге барады (Halko et al., 2012). Алайда қоғамда өз ойын ашық айтып, тың пікір білдіру сияқты әлеуметтік тәуекелдерге баруда әйелдер мен еркектер арасында айырмашылық болмайды (Harris et al., 2006).



Еркектер әйелдерге қарағанда физикалық та, қаржылық та тәуекелдерге көбірек барады

Жазба жұмыстарында әйелдер көбіне қауымдық, көпшіл формада баяндаумен ерекшеленеді. Ал олардың жазбаларында сын есім аз қолданылады екен. Сондай-ақ әйелдер өз жазбаларын көбіне осы шақта баяндауға бейім көрінеді. Ер адамдар әлдеқайда күрделі тілді қолданатыны анықталған. Ал әйелдер әлеуметтік тілді және есімдіктерді көп пайдаланады екен (Newman et al., 2008). Сөзді қолдану мен сөйлемнің құрылымы бойынша гендерлік айырмашылықтарды тани алатын бір компьютерлік бағдарлама британдық 920 әдеби және публицистикалық шығармалардың 80 пайызында авторлардың жынысын дұрыс анықтаған (Koppel et al., 2002).

Еркектердің қарым-қатынас стиліне – тәуелсіздікті сақтауға деген алаңдаушылық, ал әйелдерге байланыс орнатуға бағдарлану бейнеленеді. Өзара әрекеттестік барысында еркектер көбіне өздерін әлдеқайда мықты адамдар сияқты көрсетеді; сеніммен сөйлейді; оларға көбірек көз тоқтата қарау, қолдарымен демеп, сипау тән болады; басқаның сөзін де еппен бөледі; орынсыз күлімдей де бермейді (Leaper & Robnett, 2011). Әйелдерге қатысты мәліметтер бойынша олардың ықпал ету стилі әлдеқайда жанама сипатта болады. Басқаша айтқанда, олардың қарым-қатынасы барысында тұрақтылық, сезімталдық, сыпайылық, құзыреттілік және сақтана білушілік көбірек, ал дөрекілік аз байқалады.

«Ер адамдар – Марстан, әйелдер Венерадан шыққан» (1990 жылғы ең үздік бестселлер тақырыбынан) деп айтуға бола ма? Кей До мен Марианна Лафранс (1998) еркектер мен әйелдердің қарым-қатынас стильдері әлеуметтік контекске байланысты өзгеретінін жазады. Ер

адамдарға тән дейтін стильдердің көп бөлігі барлық адамдардың (еркектер мен әйелдердің) мәртебесі мен билік жүргізу жағдайларына қатысты көрінеді (Hall et al., Pennebaker, 2011). Мысалы, студенттердің өз қатарластарымен салыстырғанда профессормен қарым-қатынас кезінде басын изеп, келіскен сыңай танытуы әлдеқайда көбірек болады. Сондай-ақ әйелдер қарым-қатынаста ер адамдарға қарағанда көбірек бастарын изейді екен (Helweg-Larsen et al., 2004). Еркектер және мәртебесі жоғары кез келген адам әдетте қатты дауыстап сөйлеуге және әңгімені үзе беруге, тоқтата салуға бейім келеді (Hall et al., 2005). Дегемен адамдар әртүрлі болады. Кейбір ер адамдар батыл шешімге бара алмауы мүмкін. Ал кейбір әйелдерге қайсар мінез тән. Әйелдер мен еркектерді «әртүрлі планеталардан шықты» деп айту тым қарабайыр түсінік болар еді.

Кейбір гендерлік айырмашылықтар адамның мәртебесі мен қолындағы билігіне байланысты бола бермейді. Мысалы, мәртебесі қандай деңгейде болса да, әйелдер көп күлімсірейді (Hall et al., 2005).

АГРЕССИЯ

Қоршаған ортаға зиян келтіруге бағытталған мінез-құлықты психологтер агрессия арқылы түсіндіреді. Бүкіл әлемде аң аулау, төбелесу және соғысу, негізінен, еркектерге тән іс-әрекет ретінде қарастырылады (Wood & Eagly, 2007). Сауалнамаларда еркектер әйелдерге қарағанда өздерінде агрессияның күштірек болатынын мойындайды. Зертханалық эксперименттерде, мысалы, электр тогымен әсер еткенде және мұны ер адамдар өздері қауіпті деп ұйғарса, олар күшті физикалық агрессия көрсетеді (Knight et al., 2002). Канадада және АҚШ-та адам өлтіргені үшін әйелдермен салыстырғанда еркектер 8 есе көп тұтқындалады (Statistics Canada, 2010; FBI, 2014). Барлық дерлік лаңкестік әрекеттерді өз бастарын құрбан ете отырып, жастар жасаған (Kruglanski & Golec de Zavala, 2005). Сондай-ақ барлық шайқас далаларында ажал құшқандар мен өлім жазасына кесілгендер де – жастар.

Агрессия – басқаларға зиян тигізуге бағытталған физикалық немесе вербальды мінез-құлық. Зертханалық эксперименттерде агрессия электр тогымен соғу немесе тіл тигізу арқылы басқаға залал келтіру арқылы қарастырылады.

Бірақ контекске байланысты гендерлік айырмашылықтардың ауытқуы орын алады. Адамдарды арандатқанда, ашуландырғанда гендерлік теңсіздік айтарлықтай байқала қоймайды (Bettencourt & Kernahan, 1997, Richardson, 2005). Мысалы, біреу отбасы мүшелерінің бірін соғып жіберу, оған бір нәрсені лақтырып кету немесе тіл тигізу сияқты соншама өрескел емес агрессия түрлерін танытса, оған жауап ретінде әйелдердің агрессиясы еркектерден кем болмайды. Тіпті мұндайда әйелдер еркектердің агрессиясынан да асып түсетін мінез-құлық көрсетуі мүмкін (Archer, 2000; Björkqvist, 1994; White & Kowalski, 1994). Сонымен қатар кейбір әйелдер кей жағдайларда өсек тарату сияқты басқаларға зардап тарттыратын жанама агрессиялық әрекеттерді әдейі жүзеге асыруы ықтимал (Archer, 2009). Бірақ бүкіл әлемде жас шамасына қарамастан, ер адамдардың басқаларға физикалық агрессия танытып, зиян келтіруі әлдеқайда жиі орын алады.

СЕКСУАЛДЫҚ

Жыныстық қозулардан еркектер мен әйелдерде «айырмашылықтардан гөрі ұқсастықтары көп» физиологиялық және субъективті әсерлер пайда болады (Griffitt, 1987). Ал айырмашылықтар қарым-қатынастың басталу жағдайына байланысты. Төмендегі мәліметтерді қарастырайық:

- Бірде университет қалашығында сымбаты келіскен, өзіңізден басқа жыныс өкілі сізге жақындап келгенін елестетіп көріңіз. «Сәлем, мен соңғы кездері сізді кампуста байқап жүрмін. Мен сізді өте тартымды деп санаймын. Сіз бүгін кешке менімен жыныстық қатынасқа келісер ме едіңіз?» деп сұрады дейік. Сіз не деп айтар едіңіз? Бұл ұсынысқа бірде-бір әйел келісім бермейді екен. Еркектердің 4-тен 3-і келісетін көрінеді (Clark & Hatfield, 1989). Ал бейтаныс біреу кездесе қалған адамға бірге қыдыруға қалай қарайтынын сұрағанда, сыналушы еркектер мен әйелдердің жалпы сандары бойынша бірдей пайызы келісім берген (Clark, 1990; Clark & Hatfield, 1989).
- Австралияда жүргізілген бір зерттеуде (Bailey et al., 2000) кездейсоқ серіктестермен жыныстық қатынаста еркектердің 48 пайызы және әйелдердің 12 пайызы өздерін жайлы сезінетіндері белгілі болған. Салыстырмалы түрде алғанда, жыныстық қатынастарда талғамсыздық орын алатын Финляндиядан бірнекелік Тайваньға дейін 48 мемлекет қатысқан бір зерттеуде сексуалдыққа шек қоймауға байланысты айырмашылықтар байқалған (Schmitt, 2005). Бірақ зерттеуге қатысқан барлық елдердегі еркектер сексте шек болмауын көбірек қолдайды екен. Сондай-ақ BBC-дің 53 елде 200 000 адамнан алған сауалнамасындағы «менің жыныстық қатынасқа әуестігім күшті» деген пікірмен еркектердің көбі сенімді түрде келіседі (Lippa, 2008b). Ер адамдар мен әйелдерде өзін-өзі бақылаудың деңгейлері ұқсас сияқты. Бірақ еркектерде жыныстық қатынасқа итермелеуші күш көбірек болып, олар жыныстық ләззатқа еліккіш келеді (Tidwell & Eastwick, 2013).

Мен, шын мәнінде, сенімдімін: егер бүкіл әлемде тек әйелдер билік басында отырса, онда ешқандай әскери қақтығыстар болмас еді және әскери қақтығыс кенеттен бастала қалса, онда олар өздерін іле-шала ыңғайсыз сезініп, бір-бірін мәмілеге шақыратын терең ойлы хаттармен алмасар еді... Содан кейін барлығы «Бейбітшілік дастарханында» жиналар еді.

Dave Barry, 1997

- Кездейсоқ таңдалып, сауалнамаға қатысқан 18–59 жастағы 3400 американдықтың арасындағы еркектердің жартысы (25 пайызы) және әйелдердің көбі (48 пайыз) серіктестерін жақсы көруін олармен пәк кездерінен жақын болудың салдары деп түсіндіреді. 18–25 жас аралығындағы колледж студенттері қатысқан бір зерттеуде әртүрлі жеке-дара өзгешеліктер болғанмен, орта есеппен еркектердің бір сағатта бір рет, әйелдердің екі сағатта бір рет секс туралы ойлайтыны анықталған (Fisher et al., 2011). Дегенмен тағы бір зерттеуде еркектердің өздерінің барлық қажеттіліктерін ескеретіні, яғни әйелдерге қарағанда тамақты және неғұрлым көбірек ұйықтап алуды ойлайтыны белгілі болған (Fisher et al., 2012). Сондай-ақ еркектер әйелдерге қарағанда жиі мастурбация жасайды (Peterson & Hyde, 2011).

Сексуалдық қатынастағы гендерлік айырмашылықтар мінез-құлыққа да әсерін тигізеді. «Кейбір елдерде болмаса, бүкіл әлемде дерлік сексуалдық әрекеттерде әйелдерден гөрі еркектер бастамашы болады», – деп жазады әртүрлі мәдениеттерді зерттеуші психолог Маршалл Сегал мен оның әріптестері (1990, p.244).

Лесбиандарға қарағанда гомосексуал еркектерді кездейсоқ және жиі болатын жыныстық қатынас пен порнография әлдеқайда көбірек қызықтырады. Гомосексуалдардың сексуалдық белсенділіктері көбіне визуалды стимулдар негізінде артады және олар серіктестерінің тартымдылығына көбірек мән береді (Peplau & Fingerhut, 2007; Rupp & Wallen, 2008; Schmitt, 2007). Америка Құрама Штаттарындағы лесбиандардың 47 пайызы жұп ретінде тұрақты байланыста болса, гомосексуал жұптардың тұрақты байланыста болатыны олардан екі есе аз (24 пайыз) екен (Doyle, 2005). Вермонттағы азаматтық некені таңдағандар мен Массачусетстегі біржыныстық жұптардың үштен екісін әйелдердің тұрақты жұбы құрайды (Belluck, 2008; Rothblum, 2007). «Мәселе – гомосексуалдардың гиперсексуал болуында емес. Олар бар болғаны – еркектер. Сондықтан еркектердің қажеттіліктері әйелдердің ниет-тілектеріне сәйкес келгеннен гөрі еркектер еркектердің қажеттіліктерін әлдеқайда жақсы түсінеді», – дейді Стивен Пинкер (1997).

Жалпы, еркектер секс туралы қиялдап қана қоймайды. Олар әлдеқайда еркін көзқарасты ұстанады және өздеріне көбірек серіктес іздейді. Сондай-ақ еркектер жылдам еліге-ді; сексті жиі қажет етеді; мастурбацияны жиі жасайды; порнографияларға көбірек әуес болады. Сонымен қатар олардың қатарында «сүрбойдақтар» әлдеқайда аз кездеседі және жыныстық қарым-қатынастан бас тарту сирек болады. Еркектер секс үшін әлдеқайда көбірек тәуекелге барады және күш-қуат жұмсайды. Олар жыныстық қатынаста әртүрлілікті көбірек қалайды (Baumeister et al., 2001; Baumeister & Vohs, 2004; Petersen & Hyde, 2011). 52 мемлекеттегі бір зерттеу бойынша 16 288 сыналушыдан келесі айда сексуалдық серіктестерінің өздері қалайтын жалпы саны сұралды. Отбасын құрмаған еркектердің 29 пайызы және әйелдердің 6 пайызы бір серіктестен артық болуын қалайды екен (Schmitt, 2003, 2005). Бұл алынған мәліметтер гетеросексуалдар мен гомосексуалдарға да сәйкес болған (гомосексуалдардың 29%-ы және лесбиандардың 6%-ы айына бір серіктестен артық болуын қалайды).

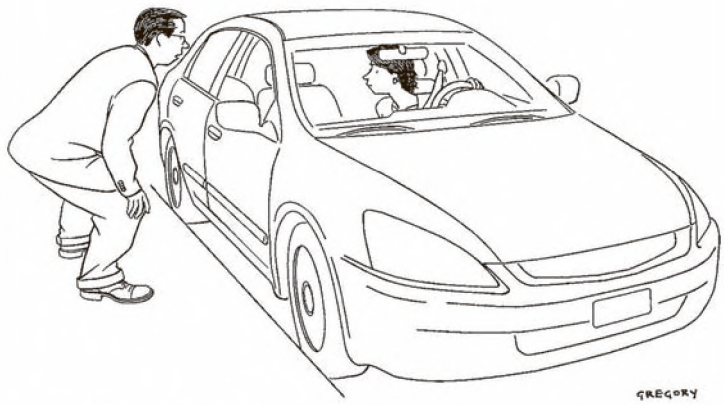
Антрополог Дональд Симонс барлық елдерде жыныстық қатынас әйелдердің еркектерге көрсететін қызметі ретінде қарастырылатынын айтады (1979, p.253). Баумейстер мен Фокс барлық мәдениетте әйелдердің сексуалдығы еркектердікіне қарағанда ерекше бағаланады деп санайды. Жезөкшелік пен әйелді ұнатып қалып, ілтипат танытуда гендерлік асимметрия байқалады. Мұнда ер адамдар, әлбетте, ақша, сыйлық беріп, жағымды сөздер айтып, астарлы түрде әйелді сексуалдық қатынасқа тартады. Зерттеушілер әйелдердің жыныстық қатынас үшін ақыны сирек төлейтінін ескертеді. Өз құқын қорғауға мән бермейтін, өздеріне мүшелікке кірмеген жұмысшыларға теріс қарайтын кәсіподақ ұйымы сияқты көптеген әйелдер өздерінің сексуалдық құндылығын төмендетіп, «арзан секс» ұсынатын басқа әйелдерге қарсы болады. 185 мемлекеттің арасында ер адамдардың табыстары неғұрлым төмен халықтарда соғұрлым жеткіншектердің жүктілігі жиі кездеседі. Себебі ер адамдарда неғұрлым табыс төмен болса, «әйелдер де бір-бірімен бәсекелесу арқылы көрсететін қызметтерін барынша арзандатуға мәжбүр болады» (Barber, 2000; Baumeister&Vohs, 2004). Қытай мен Үндістандағыдай әйелдердің саны аз елдерде олардың сексуалдық ұсыныстарының нарықтық құны да жоғары болады және осыған байланысты олардың міндеттері де арта түседі.

Гендерлік айырмашылықтар сексуалдық фантазиялардан да байқалады (Ellis & Symons, 1990). Еркектер эротикасында басы бос және нәпсісін тыя алмайтын әйелдер бейнеленеді. «Нағыз еркектің» әйелді ерекше эмоциялық күйде «өліп-өшіп», беріле жақсы көруі әйелдер романында суреттеледі. Мұндай ерекшеліктерді тек әлеуметтанушылар ғана анықтамаған. Сықақшы Дейв Барри (1995): «Бүкіл мазмұнында еркек пен әйел қанша қаласа да, араларында ешқандай қатынас болмайтын фильмді субтитрмен әйелдер 4 сағат бойы

көріп, рахаттана алады. Ал еркектер мұндайды мүлде ұнатпайды. Еркектер оны 45 секунд шыдап көрер, одан кейін кейіпкерлер шешінуі тиіс. Оған қоса, соңдарынан автомобильмен қуғын бастalса, тіпті дұрыс болар еді. Жалпы, еркектер «Жалаңаш адамдарды автомобильмен қуу» деген тақырыптағы фильмді қуана көрер еді», – деп жазады.

Детективтер қайырымды істермен емес, қылмыстық оқиғаларымен қызықтыратыны белгілі. Сол сияқты психологиялық «детективтер» ұқсастықтармен емес, айырмашылықтармен қызығушылықты арттырады. Осыған байланысты гендерлік айырмашылықтардан жеке-дара өзгешеліктердің әлдеқайда асып түсетінін ескерте кетейік. Әйелдер мен ер адамдар, жыныс әртүрлі болса да, бір-біріне қарама-қарсы бола қоймас. Нақты айтқанда, олар екі қол сияқты: бір-біріне ұқсайды, бірақ бірдей емес; сәйкестіктері болғанмен, өзгешеліктері де бар.

ЖЕҢІЛ ЖҮРІСТІ ЕРКЕК



Мен сені тыңдайтын боламын, жаным. Мен сені түнімен тыңдаймын

ҚОРЫТЫНДЫ

Ер адамдар мен әйелдердің ұқсастықтары және айырмашылықтары

- Ер балалар мен қыздардың, сондай-ақ еркектер мен әйелдердің ұқсастықтары көп. Бірақ олардың ұқсастықтарынан гөрі айырмашылықтары көбірек назар аудартады.
- Әлеуметтік психологтер гендерлік айырмашылықтарды өзара байланыс бағытында тәуелсіз зерттейді. Әлбетте, әйелдер кімге болса да, көбірек қамқорлық танытады, эмпатияға ерекше қабілетті болады және өз эмоцияларын барынша айқын көрсетеді; өздерін қарым-қатынастар негізінде анықтайды.
- Ер адамдар мен әйелдердің әлеуметтік басымдық пен агрессия танытуы да әртүрлі болады. Жер бетінде белгілі барлық мәдениеттерде әдетте ер адамдар зор әлеуметтік ықпалға ие және әйелдерге қарағанда өз тараптарынан физикалық агрессияны жиі байқатады.
- Сексуалдылық – маңызды гендерлік айырмашылықтардың тағы бір саласы. Ер адамдар секс туралы көбірек ойлайды және жыныстық қатынасқа әлдеқайда жиі түседі. Ал әйелдер эмоциялық жақындықтан көбірек әсер алады.

ЭВОЛЮЦИЯ ЖӘНЕ ГЕНДЕР: ТАБИҒИЛЫҚ САҚТАЛУ КЕРЕК ПЕ?

Эволюциялық психологтер мен әлеуметтік-мәдени ұстанымдағы психологтердің гендерлік айырмашылықтарды түсіндірулерін салыстырып көріңіздер

Гендерлік айырмашылықтарды зерттеуші Дайан Хэлперн (2010) «зерттеулер арқылы, сан алуан түрлер мен түрлі мәдениеттерді салыстыру арқылы жыныстық айырмашылықтарға тыңғылықты дәйектердің табылғанын» алға тартады. Gallup 1990 жылы американдықтар арасында «Қалай ойлайсыздар, ер адамдар мен әйелдердің тұлғалық қасиеттерінің, мүдделері мен қабілеттерінің әртүрлі болуының басты себебі қандай?» деген сауалнама жүргізген. «Бұл, негізінен, ер адамдар мен әйелдердің алған тәрбиесіне байланысты ма, әлде олардың биологиялық жаратылысындағы ерекшелік пе?» деген сұраққа респонденттердің тең жартысы «тәрбие» деп жауап берсе, қалғандары «биология» деген.

Әрине, ер адамдар мен әйелдердің жаратылысында бірқатар нақты биологиялық айырмашылықтар бар. Ер адамдардың гендік ерекшеліктері аң аулауда қажетті бұлшық ет массасын жетілдіруге көмектесті. Ал әйелдердің гендік ерекшеліктері нәрестені емізуге мүмкіндік береді. Ер адамдар мен әйелдердің биологиялық айырмашылықтары тек қана көбеюмен және физикалық мүмкіндіктермен шектеле ме? Әлде ер адамдар мен әйелдердің гендері, гормондары мен миында болатын өзгешеліктер олардың мінез-құлқының қалыптасуына әсер ете ме?

ГЕНДЕР ЖӘНЕ СЕРІКТЕС ТАҢДАУ

Эволюциялық психолог Дэвид Шмиттің (2006) айтуынша, кейбір биологиялық түрлердің еркектері ұрғашыларына қарағанда барынша ата-аналық мүмкіндіктерді «инвестицияласа», онда еркектер ұзақ мерзімді жұптасу стратегиясына ие болады және өз бәсекелестерінің арасында талғампаздықпен ерекшеленіп, ұзақ өмір сүреді.

Жер бетіндегі барлық елде агрессиялық, доминанттық және сексуалдылық бойынша гендерлік айырмашылықтардың сақталуына байланысты эволюциялық психолог Дуглас Кенрик (1987) мынадай ұйғарым жасаған: «Біз адамзат дамуының эволюциялық тарихын өзгерте алмаймыз. Түрлер арасындағы қайсыбір айырмашылықтардың кездесуі – әлбетте, осы тарихтың салдары». Эволюциялық психология ер адамдар мен әйелдердің бейімделу міндеттері ұқсас жағдайларда жыныстық айырмашылықтардың болуы туралы болжам жасай алмайды (Buss, 1995b, 2009). Ер адамдарда да, әйелдерде де дене жылуы тері арқылы реттеледі. Ағзаның пайдалы заттармен қоректенуі үшін олардың азық-түлікке деген талғамдары да көбіне ұқсас болады. Ер адамдарда да, әйелдерде де терінің бөгде затпен қажалған аумағында тері қатайып, мүйізденеді. Дегенмен эволюциялық психология ер адамдар мен әйелдердің танысуға, серіктес таңдауға және көбеюге байланысты мінез-құлықтарындағы жыныстық айырмашылықтарға болжам жасай алады.

Мысалы, ер адамдардың сексуалдық әрекетін қарастырып көрейікші. Орта есеппен алғанда, ер адам өз ғұмырында триллиондаған шаһат бөліп шығарады. Оның биологиялық құнының аналық жасушаларға қарағанда төмен болатыны содан. (Егер сіз денсаулығы қалыпты ер адам болсаңыз, онда бұл сөйлемді оқу барысында сіздің ағзада 1000-нан астам шаһат бөлінеді.) Сонымен қатар әйел адам жүкті болып, бір перзентті дүниеге әкелемін дегенше, ер адам өз ұрығын көптеген әйелдерге таратып жіберуге қабілетті. Әйелдердің баланы дүниеге әкелуіне 9 ай уақыт керек болса, ер адамдардың ұрпақ қалдыруына 9 секунд та жеткілікті болуы мүмкін.

Тауық – бар болғаны бір жұмыртқаның өзінен басқа бір жұмыртқа алатын құрал ғана.

Samuel Butler, 1835–1901

Олай болса, эволюциялық психологтер айтқандай, әйелдер ресурстық және міндеттемелік жағдайларды айқындап алып, өздерінің репродукциялық мүмкіндіктерін мұқияттылықпен «инвестициялайды». Ер адам өз генінің болашағы үшін басқа ер адамдармен өзара бәсекеге түсіп, «генетикалық лотереяны» жеңіп алуға ұмтылады. Басқаша айтқанда, ер адамдар өздерінің «тұқымдары өніп шығу үшін құнарлы топырақ іздейді». Ал әйел кезбе, пәтуасызды емес, өзіне «бақшадағы өскіндерді» күтіп-баптауға көмектесетін табыскер және моногамиялық әкені табуға тырысады. Әйелдер сапаға мән берсе, еркектер санға басымдық береді. Қалай болған күнде де теория осылай дейді.

Эволюциялық психология еркектердің бойындағы агрессия мен доминанттылықтың басым болуын ежелгі заманда басқаларға қарағанда қара күші басым ер адамдардың әйелдерге тез қол жеткізгенімен түсіндіруге тырысады. Ал қауқары төмен ер адамдардың тіпті көбеюге де мүмкіндігі аз болған. Монтесума II-нің ацтектер патшасы болуына көмектескен гендік ерекшелігі кейін сарайдағы 4000 әйелінен туған балаларына берілген (Wright, 1998). Азияның басым бөлігін жаулап алып, өз империясының қол астына кіргізген Шыңғыс хан шамамен әлемдегі әрбір 200 еркектің біреуінің бабасы болып келеді (Zerjal, 2003). Тіпті қазіргі кезде де ер адамдардың әйелдермен кездесу және секс туралы ойлары олардың басқа ер адамдарға қатысты агрессиясын әлдеқайда үдете түседі (Ainsworth & Maner, 2012). Сонымен қатар табиғи сұрыпталу ежелгі замандағы әйел затының өз нәрестелері мен жұбайларының эмоцияларын тани алу мүмкіндіктері арқылы әйелдердің бойындағы ұстамдылықты одан әрмен дамытты. Бұл болжамдардың барлығына негіз болатын қағида – табиғат гендегі ерекшеліктерді болашаққа жеткізетін мінез сипаттарын ғана таңдайды.

Бұл үдерістің әрқашан саналы түрде жүзеге аса бермеуі ықтимал. Құмарлықтың жетегінде кеткен жандардың ұрпақ қалдыруды ойлауға шамасы жете бермейді. Эволюциялық психологтердің көзқарасы бойынша, біздің ынтық іс-әрекетіміздің өзі – ұрпақтарға ген қалдырудың бірден-бір жолы. Ашығу сезімі ағзаның қоректік заттарға деген қажеттілігін білдіретіні сияқты эмоциялар эволюция талаптарын жүзеге асырады.

Медицина саласындағы зерттеуші Льюис Томас (1971) жасырын эволюциялық бейімділік идеясының негізінде көбелек аналығынан бөлінетін «бомбиколдың» жалғыз ғана молекуласының бірнеше миль радиуста таралатын жұпарына көбелек аталықтарының кез келгені ерекше елтіп, денесіндегі түктері тік тұрып, құмарлық жетегінде желге қарсы ұшатынын әдемі суреттеген болатын. Ауаға таралған химиялық еліткішке алданғанын саналы түрде аңғара алмайтын аталық көбелекке күннің көзі жарқырап, ауа ерекше жұпар-



«Ол несімен тартымды?» деген сұрақтан туындайды. Әйелдер де, еркектер де мейірімділікті бағалайды. Бірақ гендерлік айырмашылықтар сыртқы бет-бейне мен мәртебе негізінде пайда болады

ланып, қанатты қағып-қағып жіберіп, желге қарсы түрлі трюк жасайтын уақыт туғандай көрінеді.

«Адамдар – табиғи іріктеудің қатал сынынан өткен механизмдердің жинағы саналатын тірі қазбалар», – дейді Дэвид Басс (1995a). Бұл, эволюциялық психологтердің пікірінше, ер адамның агрессиясын ғана емес, әйелдер мен ер адамдардың сексуалдық бағыт-бағдарлары мен мінез-құлқының әртүрлі екенін түсіндіруге де көмектеседі. Әйелдің күлімсіреуін ер адамның сексуалдық қызығушылық ретінде қабылдауы барлық уақытта дұрыс бола бермейді. Ал кейде әйелдің күлімсіреуі оның тарапынан болатын астарлы белгі болып және оны еркектің дұрыс түсіне алуы ұрпақ әкелуге пайдасы тиюі мүмкін.

Эволюциялық психологияның болжамынша, еркектер өмір сүруге қажетті ресурстар мен физикалық қорғаныс сияқты әйел затына қажетті дүниелер де ұсынады. Қораз тауыстар ұрғашыларының ықыласына бөлену үшін қауырсындарын жайса, ер адамдар әйелдердің көңілінен шығу үшін шымыр дене бітімін, «Ауди» автокөлігі мен мүлік-мүкамалын жарқыратып көрсетіп жатады (Sundie et al., 2011). Жеткіншек ұлдар мен қыздарды жеке бөлмеде қалдырған бір экспериментте «ақшасы көп» ұлдардың бәсі басқаларынан жоғары болып шыққан (Roney, 2003). Күш-жігер мен доминанттылықтың айқын көрсеткіші іспетті бет әлпеті ірілеу келген ер адамдар әйелдер үшін тартымды көрініп, олар бір-бірімен жылдамырақ танысады екен (Valentine et al., 2014). Кардиффте (Уэльс) жүргізілген бір зерттеу көрсеткендей, әйелдер қарапайым Форд Фиестаны немесе керемет Бентлиді басқарып отырса да, оларға ер адамдар қызығатын көрінеді. Ал әйелдерге қымбат көліктегі ер адамдар анағұрлым тартымды болған (Dunn & Searle, 2010). «Сайып келгенде, ер адамның жетістігі әйелге сый-құрмет, ілтипат көрсете білуінде», – дейді Гленн Уилсон (1994).

Әйелдер де ер адамдардың таңдауына лайық болуды көздейді. Сондықтан олар әрі жас, әрі денсаулығы мықты әйел ретінде (дүниеге бала әкелуге қабілеттілік белгісі бар) көрінуге тырысып, төстерін үлкейтеді, әжімге қарсы ботокс екпесін салдырады, денедегі майды липосакция арқылы сылдырып тастайды. Әйелдер мен ер адамдардың ерлі-зайыпты өмірді қаншалықты қалайтынын мына зерттеу жұмыстарына қарап білуге болады. Енді соларды қарастырайық:

- Австралиядан бастап Замбияға дейінгі 37 елде жүргізілген зерттеу жұмыстары барлық жерде ер адамдар бет әлпеті және дене бітімі сияқты физикалық ерекшеліктері сырттай қарағанда жас адамдарға сәйкес келетін, дүниеге бала әкелуге қабілеттілікті білдіретін әйелдерге қызығушылық танытатыны анықталды. Ер адамдардың байлығы, күші мен амбициясы ұрпақты қорғауға және тәрбиелеуге кепілдік беретіндіктен, бүкіл әлемдегі әйелдер осындай ер адамды қалайды. Гендерлік ұқсастықтар да жоқ емес: әйелдер де, ер адамдар да индонезиялық аралда немесе Сан-Паулу қаласында тұрса да, мейірімділікті, махаббатты және өзара сезім болғанын жөн санайды.
- Барлық елде ер адамдар жас шамасы және ерекшеліктері дүниеге бала әкелу мүмкіндіктеріне сәйкес келетіні барынша айқын көрінетін әйелдерге көп қызығады. Жеткіншектер үшін мұндай әйелдер өздерінен бірнеше жас үлкен болады. 20 жастың ортасына келген жігіттер жас шамалары өздеріне қатарлас қыздарды таңдайды. Егде тартқан ер адамдар жас әйелдерге назар аударады. Жалпы, ер адамдар картаң тартқан сайын жас айырмасы үлкен болса да, жас әйелдерді таңдайды (Kenrick et al., 2009). Бұл заңдылықты бүкіл әлемнен – Еуропадағы жар іздеу жарнамаларынан бастап, Үндістандағы үйлену туралы хабарландырулар мен Америкадағы, Африка мен Филиппиндегі неке жазбаларынан да байқауға болады (Singh, 1993; Singh & Randall, 2007). Кез келген әйел өзінен жасы аз ғана үлкен ер адамдардың ерлі-зайыпты болу ұсынысын құп көреді. Бір зерттеуде физикалық жағынан тартымды әйелге үйленген ер адамдар өздерінде қанағат сезімінің жоғары болатынын айтқан. Алайда ер адамдардың физикалық тартымдылығы әйелдердің қанағаттануына әсер етпейтін көрінеді (Meltzer et al., 2014). Сондықтан, эволюциялық психологтердің пікірінше, табиғи сұрыпталудың негізінде әйелдердің дүниеге бала әкелу мүмкіндіктеріне байланысты ерекшеліктеріне ер адамдар қызығушылық танытады.

- Ай сайын аналық жасушалардың жетілуі де маңызды. Әйелдердің мінез-құлқы, хош иісі мен дауысы оларда аналық жасушаның жетілгені туралы ер адамдар үшін астармен тұспалданған мәлімет болады (Haselton & Gildersleeve, 2011). Аналық жасушалар жетілуінің аса жоғары кезінде әйелдер ер адамдардың бет әлпетіне ерекше көңіл аударады; қатер төндіру әлеуеті байқалған ер адамдарды аңғара алады және ер адамдардың сексуалдық қызығушылығы бар-жоғын анықтау мүмкіндігіне ие болады (Gildersleeve et al., 2014). Сондай-ақ бұл кезде әйелдердің ер адамдармен, әсіресе өз-өздеріне сенімді және әлеуметтік басымдыққа ие ер адамдармен қарым-қатынасы әлдеқайда назды, ойнақы болады (Cantu et al., 2014).

Осыған орай, жасалған қорытындыларды қарастыру барысында «бүкіл әлемдегі ер адамдар мен әйелдердің ерлі-зайыпты болу жолындағы таңдау ұстанымдары эволюционистер болжамына сәйкес келетіні» әлеуметтанушы Бусты (1999) таңғалдырған. «Біздің жыландардан, биіктіктен және өрмекшілерден қорқып, үрейленуіміз эволюция барысындағы ата-бабаларымыздың өміріндегі қауіп-қатерлерді көріп-білуге мүмкіндік беретін терезе сияқты. Сондай-ақ біздің серіктес таңдаудағы ниет-тілектеріміз ата-бабаларымыздың ұрпақ көбейтуге қажетті ресурстарын білуге мүмкіндік беретін терезе болады. Бүгінгі күні барлығымыз – өзіміздің жетістікке жеткен ата-бабаларымыздың ниет-тілектерін, мұрат-мүдделерін тасымалдаушымыз». Я болмаса, Уильям Фолкнер жазғандай: «Өткен шақ ешқашан өлмейді. Шындығында, ол тіпті әлі өтіп те кеткен жоқ». Ата-бабаларымыздың өткен өмірі бізге мұра болды және жалғаса береді.

ЭВОЛЮЦИЯЛЫҚ ПСИХОЛОГИЯ ТУРАЛЫ ОЙЛАР

Геннің ұрпақтарда жалғасуын қамтамасыз ететін физикалық және мінез-құлық ерекшеліктерін іріктеп алатын табиғи сұрыпталу үдерісі дау тудырмаса да, сыншылар эволюциялық түсініктемелердегі кейбір мәселелерге назар аударады. Эволюциялық психологтер кейде әсерлі нәтиже беретін жұмыстан бастайды (мысалы, ер адамдар мен әйелдердің сексуалдық бастама танытудағы айырмашылықтары), одан кейін оны түсіндіру үшін өткен шаққа кері «қайтады». Биологтер Пол Эрлих пен Маркус Фельдман (2003) атап көрсеткендей, теоретик-эволюционист өткен шақ негізіндегі тұжырым-талқылауларды қолданудан ұтыла қоймас. Бүгінгі эволюциялық психология кешегі фрейдтік психологияға ұқсайды. «Кез келген теорияны кез келген жағдаятқа лайықтап жетілдіруге болады», – дейді сыншылар.

Уақыт өткеннен кейін барып білу (хайндсайт) әсерінен арылу үшін жағдайдың басқаша болатынын елестете алу керек. Мысалы, әйелдерді еркектерден әлдеқайда күшті және физикалық агрессиясы басым болған деп жорамалдап көріңізші. Бәлкім, баз біреулер «әрине, балаларын қорғау үшін бұл өте жақсы» дейтін шығар. Егер ер адамдардың оңды-солды жүрісі болмаса, біз олардың адалдығының арғы жағынан эволюциялық даналықты көре алмай қалатын ба едік? Ұрық таратудан бұрын, баланы кәмелеттік жасқа дейін жеткізу деген бар. Бұл тұрғыда болашақ ұрпаққа «инвестицияны» екеуара келісе отырып салу – ер адам мен әйелдің екеуіне де әлдеқайда пайдалы. Өз әйелі мен балаларына адалдық сақтайтын ер адамдар ұрпақтарының тірі болып, өсіп-өніп, өз генінің сақталуы үшін қамқорлық танытуға бейім келеді. Сондай-ақ моногамия ер адамның нақты өз балаларының әкесі екеніне сенімін арттырады. (Бұл қалай болса да, ретроспективалық талдауға негізделген эволюциялық түсіндірулер – адамдардың және басқа биологиялық түрлердің ерекше «ата-аналық инвестицияны» қажет ететін балалары кейін өздеріне серіктес табуға және моногамды болуға бейім келеді.)

Эволюциялық психологтердің пікірінше, әйелдер мен ер адамдардың айырмашылықтарын мәдени түсіндіруде хайндсайттың рөлі аз емес. Себебі ер адамдар мен әйелдердің өмір сүру ортасындағы мәдениет олардың мінез-құлқын әлеуметтендіреді. Адамдардың атқаратын рөлдерінің уақыт пен орынға байланысты өз айырмашылықтары болады және мәдениет рөлдерді түсіндіргеннен гөрі жақсы сипаттайды. Эволюциялық психологтердің зерттеулері – уақыт өткеннен кейін барып, қарапайым түрде топшылау емес, жануарлардың мінез-құлқы туралы мәліметтердің және мәдениетаралық бақылаулардың, гормондық және генетикалық зерттеулердің эволюциялық болжамын талдайтын эмпирикалық ғылым.

Жүргізілген бақылау жұмыстары көптеген ғылыми салалардағы сияқты жаңа, тексеруге болатын болжамдар негізінде теориялар құруға шабыттандырады. Болжамдар байқалмаған құбылыстарды ескеруге және теорияны растауға, теріске шығаруға немесе қайта қарастыруға мүмкіндік береді.

Сыншылар топтық зорлық-зомбылыққа, қызғанышпен кісі өлтіруге және зорлауға қатысты эволюциялық түсініктемелер ер адамдардың агрессиясын табиғи мінез-құлық ретінде нығайтады және ақтайды деп қауіптенеді. Олардың қаупі әйелдерін алдап, әлдеқайда жас әйелдермен көңіл жарастырған ер адамдардың қылығына да қатысты. Бірақ эволюция-

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Эволюциялық ғылым және дін

Чарльз Дарвиннің «Түрлердің пайда болуы» атты еңбегінен 150 жылдан кейін де жер бетіндегі әрбір тіршілік иесі басқа тіршілік иесінен пайда болатыны туралы, оның басты идеясына қатысты дау толастаған емес. Америка Құрама Штаттарында Gallup зерттеуіне қатысқан ересектердің жартысы «Жер бетінде адамдардың қалай пайда болғанын» түсіндіретін эволюцияға сенбейді және 42 пайызы адамдарды «соңғы 10 000 жыл шамасында» жаратылған деп санап, айтыс-тартысты одан бетер қыздырып жіберген. (Newport, 2014). Ғалымдардың 95 пайызы «адамзат баласының миллиондаған жылдар бойы дамығанын» дәлелдеген айғақтар мен қазіргі кездегі ДНҚ-ны зерттеу нәтижелері көз алдымызда тұрса да, эволюцияға байланысты бұл скептицизм әлі күнге дейін сақталып отыр (Gallup, 1996).

Ғалымдардың көпшілігі үшін мутация және табиғи сұрыпталу өмірдің пайда болуын, сондай-ақ оның керемет құрылымдарын түсіндіреді. Мысалы, адамның көзі – ақпараттың мол ағымын кодтайтын және тасымалдайтын нағыз инженерлік ғажайып және оның «жануарлар әлеміне таратылған» құрылымдары уақыт өткен сайын табиғи мутацияға ұшырап, содан «дизайны» жақсарған (Dennett, 2005). Шын мәнінде көптеген ғалымдар «Эволюция тұрғысынан болмаса, биологияда ешқандай мағына жоқ», – деген генетик (және орыс православие шіркеуінің мүшесі) Теодосиус Добжанскийдің белгілі сөздеріне сілтеме келтіруді ұнатады.

Америка ғылымды дамыту ассоциациясының атқарушы директоры Алан Лешнер (2005) ғылым мен дінге қарсы фанаттардың әсіреқайшы көзқарастарының пайда болуына қынжылады. Ол ғылым мен діннің арасында күн санап өрши түскен шиеленісті шешу үшін «біз ғылым мен діннің қарсылас емес екенін жалпы жұртшылыққа түсіндіру жолында әр мүмкіндікті пайдалануымыз керек. Олар қатарласып, қолайлы өмір сүре алады, әрқайсысының өз орны бар және әрқайсысы қоғам үшін аса маңызды пайда келтіреді» деп санайды [Republished with permission of Association for Psychological Science, from Leshner, A. I. (2005, October). «Science and religion should not be adversaries». APS Observer (www.psychologicalscience.org); permission conveyed through Copyright Clearance Center, Inc.].

Ғылым «қашан?» және «қалай?» деген сұрақтарға, ал дін «кім?» және «неге?» деген сұрақтарға жауап беретінін пайымдайтын ғалымдардың көпшілігі Лешнермен келіседі. «Ғалам толығымен қалыптасып, жаратылмады, бірақ өңделмеген материядан өзі ғажайып құрылымдар мен пішіндер жинағына түрлене алатын қабілетке ие болды» деген адамзаттың сенімін бүгінгі ғалымдар дәлелдейтінін V ғасырда Әулие Аугустин болжап кеткен (Wilford, 1999).

Ғарышкерлер ғаламның шынымен керемет екенін айтады. Егер гравитация әлдеқайда күшті немесе әлсіз болса, немесе көміртегі протонының салмағы біршама артық немесе кем болса, өнімді өмір сүруге ерекше лайық келетін біздің ғалам бізді ешқашан жаратпас еді. «Алайда ғылым жауап бере алмайтын сұрақтар да бар (неге жаратылыс пайда болды, ал неге ештеңе жаратылмай қалмады?). Бұл, расында, шындыққа көбірек жанасады», – деген қорытынды жасайды космолог Паул Дэвис (2004, 2007). Ол: «Табиғат өзін-өзі қайталап жаңғырта алатын ақпараттық өңдеу жүйелерін (бізді) жарату үшін данышпандықпен ойластырылған сияқты. Біз тым ұзақ уақыт бойы жаратылсақ та, түпкілікті нәтиже біздің күрделі, мағыналы және сенімді өмір сүруіміз болып саналады», – дейді.

лық психологтер эволюциялық даналықтың өткен замандардан жеткен даналық екенін ескертеді. Эволюция қандай мінез-құлықтың түр ретінде өзекті болғанын көрсетеді. Қазіргі заманда мұндай үрдістердің әлі де бар екені және олардың әлеуметтік жарамдылығының әлдеқайда төмен болуы – бұл мүлде басқа мәселе.

Эволюциялық психологияның сыншылары эволюция біздегі ортақ сипаттарды да, біздегі айырмашылықтарды да (нақты бір мөлшердегі әртүрлілік тіршілікті сақтауға көмектеседі) түсіндіруге көмектесетінін мойындайды. Бірақ, олардың пікірінше, біздегі ортақ эволюциялық мұра арқылы адамдардың некелесу үлгілеріндегі орасан зор мәдени айырмашылықтарды болжап, айту мүмкін емес (бір әйелден бірнеше әйелдер тізбегіне дейін, бір күйеуден бірнеше қайтара күйеулерді алмастыра беруге дейін). Сонымен қатар мінез-құлық үлгілеріндегі мәдени өзгерістер ондаған жылдардан кейін түсіндірілмейді. Табиғаттың бізге берген ең маңызды қасиеті – үйрену және өзгеру үшін бейімделуге қабілеттілік. Эволюцияның қорғаушылары оның генетикалық детерминизм еместігін ескертеді. Себебі эволюция бізді әртүрлі орталарға бейімделу үшін дайындады (Confer et al., 2010). Мәдениеттердің әртүрлі болатынына және мәдениеттердің өзгергіштігіне әркім келіседі.

ГЕНДЕР ЖӘНЕ ГОРМОНДАР

Егер ген жыныстық белгілерге негіз болса, бұл біздің денемізден байқалады. Еркек эмбрионда арнайы ген (аталық ұрық безінің анықтаушы факторы ретінде) аталық ұрық безінің құрылуына ықпал етеді. Аталық безден ер адамдардың сыртқы көрінісі мен басқа да ерек-

Ең керемет адамдар өз тұлғасы ішіндегі екі жыныспен үйленеді.
Ralph Waldo Emerson, Journals, 1843

шеліктеріне әсер ететін аталық гормон – тестостерон бөлінеді. Құрсақ ішіндегі даму кезінде қыздарда тестостерон мөлшерден артық болып кетуінен басқа, қыздарға қарағанда олар тентектеу, ойнақы мінез-құлықпен ерекшеленеді (Hines, 2004) және мамандық таңдауда адамдардан гөрі заттарға аса қызығушылық танытуы арқылы ер адамдарды еске түсіреді (Beltz et al., 2011). Жалпы, ана құрсағында шамадан тыс мөлшердегі тестостеронның әсеріне ұшыраған балалар көзбен байланыс жасаудың аздығы, тілдік дағдының жеткіліксіздігі, эмпатияның төмендігі сияқты көбінесе ер адамдарға тән болатын белгілер бойынша психологиялық үлгіге сәйкес болады (Auyeung et al., 2013). Басқа бір зерттеулерде дүниеге жыныс мүшесі жетілмеген қалпы келіп, бала кездерінен қыздар сияқты тәрбиеленген ер адамдар қарастырылған (Reiner & Gearhart, 2004). Оларға көйлек кигізіп, қыз ретінде қараса да, олар ер балаларға тән ойын ойнап, әрекет танытады. Олар кейін, тіпті көп жағдайда бірқатар эмоциялық күйзелістен кейін ер адамдарға сәйкес келетін сипаттарды қабылдаған.

Агрессия бойынша гендерлік айырмашылық та тестостеронның әсерінен болу керек. Әртүрлі жануарлардың қанына тестостерон жібергенде, олардың агрессиясы артады. Зорлық-зомбылыққа бейім, қылмыскер ер адамдарда тестостерон қалыпты деңгейден әлдеқайда жоғары болады. Сондай жағдай ұлттық футбол лигасының ойыншыларында және шулы жиын мүшелерінде де кездеседі (Dabbs, 2000). Сонымен қатар адамдарда да, маймылда да агрессиядағы гендерлік айырмашылық жас кезінде (мәдениет ықпалына дейін) айқын көрінеді және ересек кездегі тестостерон деңгейінің төмендеуіне байланысты бәсеңдейді. Бұл ұйғарымдардың ешқайсысы әзірше нақты дәлелденбеген. Бұлардың барлығы ықпалдасып, көптеген ғалымдарға жыныстық гормондардың маңызын анықтап береді. Бірақ, көріп жүргеніміздей, мәдениет те сондай маңызға ие.

Адамдар орта жасында және одан кейін кемел шаққа жеткенде де қызықты құбылыстар болып тұрады. Әйелдер анағұрлым өздеріне сенімді және батыл болса, ер адамдар әлдеқайда эмпатияға бейім келеді және доминанттығы азаяды (Kasen et al., 2006; Pratt et al., 1990). Гендерлік айырмашылықтардың азаюын гормондардың өзгеруі арқылы түсіндіруге болады. Сонымен қатар әлеуметтік рөлдерге деген талаптар тағы бар. Кейбіреулер әлеуметтік жауапкершілік қыз бен жігіт болып алғаш кездесіп, алғаш ата-ана болып жүрген кездерінде ер адамға да, әйелге де өз рөлдерін күшейтетін ерекшеліктерді айқындауға мүмкіндік береді деп болжайды. Ілтипат, құрмет көрсету, қолдап, көмектесу және қорғау кезінде ер адамдар өздерін нағыз азамат ретінде көрсетіп, өздерінің өзара тәуелділік пен қамқорлыққа деген қажеттіліктерінен бас тартады (Gutmann, 1977). Танысқан кезде немесе кішкене балаларды тәрбиелеу барысында жас әйелдер барынша тәуелсіз болуға тырысып, өз импульстерін тежеп ұстайды. Уақыт өте келе ер адамдар мен әйелдер ұстамды үрдістерді көбірек танытады. Олардың әрқайсысы анағұрлым батыл және қамқор адамдар ретінде андрогинділік таныта бастайды.

ҚОРЫТЫНДЫ Эволюция және гендер: табиғилық сақталу керек пе?

- Эволюциялық психологтер мінез-құлықтағы агрессия және сексуалдық басымдық сияқты гендерлік айырмашылықтарды эволюция барысындағы бейімделу ретінде қарастырып, теория тұрғысынан түсіндіреді. Әйелдерге, әсіресе дүниеге ұрпақ әкелуге физикалық қабілеті бар әйелдерге, ер адамдардың агрессиялық басымдығы ерекше үстем өкілдерінің сексуалдық басымдық танытуы табиғи жағдай болып көрінеді. Репродукциялық мүмкіндіктері азайған әйелдер балаларын қорғау және тәрбиелеу ресурстарымен қамтамасыз ететін ер адам таңдауға ерекше назар аударады.
- Сыншылардың айтуынша, эволюциялық түсіндірмелер кейде эволюциялық психологияның теорияларын бекітетін мәдениеттегі әртүрлілікті ескере бермей, тұспалданған болжам жасайды. Сонымен қатар эмпирикалық мәліметтердің жеткілікті екеніне күмән келтіреді әрі эволюциялық психология теорияларының жағымсыз стереотипін қалыптастырып, күшейту қаупінен секемденеді.
- Гендерлік айырмашылықтарға биологияның (мысалы, ер адамдар мен әйелдердің гормондары) рөлі зор болғанмен, әлеуметтік рөлдердің де ықпалы аса маңызды. Табиғаттың бізді әртүрлі жағдайларға бейімделе алу үшін ерекше қабілетпен жаратқанына еш дау болмаса керек.

МӘДЕНИЕТ ЖӘНЕ ГЕНДЕР: МӘДЕНИЕТ ҚАЛАЙ ӘСЕР ЕТЕДІ?

Мәдениеттің әр елде және әр заманға байланысты гендерлік рөлдердегі айырмашылықтарды айқын көрсетуге қалай әсер ететінін түсіну керек

Мәдениет, біз айтып кеткендей, үлкен топқа ортақ болады және ұрпақтан-ұрпаққа идеялар, көзқарастар, мінез-құлықтар, салт-дәстүрлер арқылы беріледі. Биологиялық жаратылыстар сияқты мәдениеттер өзгереді және ресурстар үшін өзара бәсекелеседі. Сондықтан мәдениет уақыт өткен сайын жетіле береді (Mesoudi, 2009). Хэлл Маркус пен Алана Коннер (2011) мәдениеттің «мәдениет циклі» арқылы дамитынын айтады: «1) адамдар мәдениеттерді жасап алады, содан кейін оған өздері бейімделеді; 2) мәдениет адамдарға өз мәдениеттерін сақтап қалу үшін әсер етеді». Адамдар мәдени түрде мәдениетті қалыптастырады.

Біз еркектер мен әйелдерге нормалар мен идеялардан гөрі мәдениеттің күшті ықпал ететінін көре аламыз. Сондай-ақ еркектер мен әйелдердің мәдениет идеяларын білгенмен, оларды бұзу жағдайлары мәдениетті қабылдамағанын көрсетеді (Kite, 2001). Бір ғана ел емес, жалпы, дүниежүзіндегі қыздардың көп уақыты үй шаруасына және бала күтіміне кетеді. Ал ер балалар көп уақыт ересектер тарапынан бақылаусыз, өз беттерімен ойнайды (Edwards, 1991; Kalenkoski et al., 2009; United Nations, 2010). Тіпті қазіргі Солтүстік Америкадағы ерлі-зайыптылардың екеуі бірдей жұмыс істесе де, тұрмыстық жұмыстардың басым бөлігін еркектер жасайды, ал әйелдер балалар күтімімен айналысады (Bianchi et al., 2000; Fisher et al., 2007).

Гендерлік әлеуметтену, жоғарыда айтылғандай, қыздарды «тамырландырады» және ер балаларды «қанаттандырады». Тамақ дайындау, ыдыс жуу, аң аулау, сондай-ақ компаниялар мен мемлекетті басқару сияқты іс-әрекеттер бойынша еркектер мен әйелдердің мінез-құлықтарына қатысты нормалар гендерлік рөлдерді анықтайды.

Гендерлік рөлдерді тек қана мәдениет дамыта ма? Немесе гендерлік рөлдер еркектер мен әйелдердің мінез-құлық үрдістерін ғана айқындай ма? Әр елдегі және әр замандағы гендерлік рөлдердің сан алуандығы мәдениеттің гендерлік рөлдерді шын мәнінде қалыптастыруға әсер ететінін көрсетеді.

Біріккен Ұлттар Ұйымында біз даму бағытындағы жұмыстарымыздың африкалық фермермен және оның күйеуімен табысты серіктестік құра беруімізге тығыз байланысты екенін түсіндік.
Secretary-General Kofi Annan, 2002

Андрогиндік (гермофродиттік) – андро (адам), гин (әйел) – еркектік және әйелдік ерекшеліктердің араласып келуі



Үш айдан соң. 2004 жылғы 26 желтоқсандағы Оңтүстік-Шығыс Азиядағы цунамидан кейін Оксфам (2005) сегіз ауылдағы адам шығынын санады. Сонда әйелдер өлімінің кем дегенде үш есе артық болғанын анықтады. Әйелдер үй ішінде немесе оның маңайында және теңіз жағасында болуы мүмкін. Олардың теңізде немесе бір шаруалармен үйден жырақта жүруі, немесе жұмыс орнында болу ықтималдығы төмен

МӘДЕНИЕТКЕ ҚАТЫСТЫ ГЕНДЕРЛІК РӨЛДЕРДЕГІ ӨЗГЕРІСТЕР

Гендерлік теңсіздіктерге қарамастан, әлем халқының көпшілігі ер адам мен әйел рөлдерін параллель көргісі келеді. 2010 жылы Pew Global Attitudes сауалнамасына қатысқан 25 000 адамнан ерлі-зайыптылардың екеуі де жұмыс істеп, бала күтімімен бірлесе айналысса немесе ер адам отбасын қамтамасыз етсе, әйел үйде отырып балаларға күтім жасаса, оларда мұндай өмір жағдайына қанағаттану болатыны немесе болмайтыны сұралды. 22 елдің 21-інде ерлі-зайыптылардың көпшілігі екеуінің де жұмыс істеуін таңдаған.

Дегенмен елдер арасында үлкен айырмашылықтар бар. Әлем халықтары көпшілігінің пікірімен пәкістандықтардың 4-тен 1-і келіспеген болса, ал испандардың 13-тен 1-і келіскен. Жұмыс орындары жеткіліксіз болған кезде жұмысқа тұруға еркектерге құқық алдымен беріле ме? Мұны Британияда, Испанияда және Америка Құрама Штаттарында 8 адамның 1-еуі және Индонезияда, Пәкістан мен Нигерияда 5 адамның 4-еуі құптаған (Pew, 2010).

ГЕНДЕРЛІК РӨЛДЕРДІҢ УАҚЫТҚА БАЙЛАНЫСТЫ ӨЗГЕРУІ

Гендерлік рөл – еркектер мен әйелдер үшін мінез-құлық нормаларының жиынтығы.

Соңғы жарты ғасырда – ұзақ тарихымыздың қысқа бөлігінде гендерлік рөлдер күрт өзгерді. 1938 жылы 5 американдықтың 1-еуі ғана «күйеуі қолдағанмен, өз бетімен бизнес немесе өндіріс саласында табыс табатын некелі әйелдің ұстанымын мақұлдаған». Ал 1996 жылы мұндай тұрмыстағы әйелдің жұмыс істеуін әрбір 5 американдықтың 4-еуі құп көрген (Niemi et al., 1989; NORC, 1996). 1970 жылдардың соңында АҚШ-тағы 12-сынып оқушыларының 59 пайызы «анамыз жұмыс істейтін болса, мектеп жасына дейінгі бала қиналып қалады» деген пікірмен келіскен. 2013 жылы бұл пікірге 12-сынып оқушыларының тек 21 пайызы ғана қосылады (Donnelly et al., 2015). 1960 және 1970 жылдарда АҚШ-та шыққан кітаптарда еркектерге қатысты есімдіктер әйелдерге қатысты есімдіктерден 4 есе артық кездессе, 2008 жылы бұл арақатынас екі де бір болып қысқарған (Twenge et al., 2012).

Бұл көрсеткіштердегі ауысым көзқарастардың өзгеруіне байланысты. 1965 жылға дейін Гарвард бизнес мектебінде әйелдерге ешқашан дәреже берілмейтін. 2016 жылы өз сыныбымдағы білім алушылардың 41 пайызы қыздар болды. 1960 және 2014 жылдар аралығында медициналық білім алатын американдық студент-қыздардың саны 6 пайыздан 47 пайызға дейін, ал заңгер мамандығында оқитын студент-қыздардың саны 3 пайыздан 47 пайызға дейін өскен (AAMC, 2014, ABA, 2014; Hunt, 2000). Рөлдік үлгілер мұндай өзгерістердің маңызды катализаторы болуы мүмкін. Үндістанның шағын ауылдарындағы кейбір басшылық қызметтерге әйелдерді тағайындау заңмен қорғала бастаған кезде, қыздардың көбі жоғары білім алуға және мансапқа жетуге ұмтылу көрсеткіші әйелдердің басшылық рөлдегі үлгісі жоқ ауылдармен салыстырғанда жоғары болды (Beaman et al., 2012).

Үйдегі жағдай да өзгерді. 1960 жылдардың ортасында некедегі американдық әйелдер үй шаруасына күйеулеріне қарағанда жеті есе көп уақыт бөлген (Bianchi et al., 2000). 2013 жылға қарай гендерлік айырмашылықтар азайды, бірақ сақталып қалды: орташа есеппен еркектердің 19 пайызы және әйелдердің 49 пайызы күнделікті үй шаруасымен айналысады. Сондай-ақ орташа есеппен үй шаруасына әйелдер – 2,6 сағат, ал еркектер 2,1 сағат уақыт жұмсаған (BLS, 2014). 2011 жылы аналар әкелермен салыстырғанда бала күтіміне екі есе көп уақыт жұмсаған. Сонымен қатар 1965 жылға қарағанда аналар ақылы жұмысқа үш есе көп уақытын арнаған. Бірақ оларға еңбекақы әлі күнге дейін еркектермен салыстырғанда екі есеге жуық аз төленеді (Pew Research, 2013).





Батыс елдерінде гендерлік рөлдер әлдеқайда икемді болып келеді. Енді мектепке дейінгі оқыту міндетті түрде әйелдердің жұмысы емес және ұшқыш болу еркектерге ғана тән болмайды

Көптеген мәдениеттерде гендерлік теңдікке бағытталған үрдістер байқалады. Мысалы, көптеген мемлекеттердің парламенттерінде әйелдер әлдеқайда жиірек көріне бастады (Inglehart & Welzel, 2005, IPU, 2015). Әртүрлі мәдениеттегі және өте қысқа мерзімдегі мұндай өзгерістер эволюция мен биологияның гендерлік рөлдерді айқындап, қалыптастырмайтынын білдіреді: уақыт та жыныстық ерекшеліктерді өзгертеді. Сонымен қатар уақыт мәдениеттерді бейбітшілікке бағыттауы мүмкін: гендерлік теңдік орнаған қоғамдардың соғысқа қатысу ықтималдығы азаяды және оларда қатыгездік таныту әлдеқайда сирек кездеседі (Caprioli & Boyer, 2001; Melander et al., 2005).

ҚҰРДАСТАР АРҚЫЛЫ МӘДЕНИЕТТІҢ МЕҢГЕРІЛУІ

Балмұздақтың сан түрі бар емес пе? Мәдениет те сондай алуан түрлі. Уолл-стритте, негізінен, еркектер – костюм, ал әйелдер көбінесе белдемше мен көйлек киеді. Шотландияда еркектердің көбі ресми киім ретінде қатпарлы белдемше (килт) киеді. Кейбір экваторлық мәдениеттерде ерлер мен әйелдер мүлдем дерлік киімсіз жүреді. Мұндай салт-дәстүрлер ұрпақтан-ұрпаққа қалай беріліп, сақталады?

Джудит Рич Харрис (1998, 2007) баланы тәрбиелеудегі басты постулатты былайша атайды: «Баланың «адам болуы» ата-ана тәрбиесіне байланысты болады». Бұған фрейдистер мен бихевиористер және сіздің жақын көршіңіз де келіседі. Ата-анасының сүйікті балалары мен зорлық-зомбылық көрген балалардың кейбір шектен шыққан жағдайларын салыстырғанда, ата-ана тәрбиесінің маңызды екені айқындалады. Сонымен қатар балалар көптеген құндылықтарды, соның ішінде саяси бағытты және діни сенімді үй жағдайында меңгереді. Бірақ балалар ата-ананың өнегесімен тұлға ретінде қалыптасып, тәрбиеленсе, онда бір отбасындағы балалар бірдей болуы керек қой, солай ма?

Бұл презумпцияны даму психологиясына қатысты кейбір мәліметтер жоққа шығарады. Мінез-құлық генетиктері Роберт Пломин мен Дениз Дэниелстің (1987) өміршең сөздері бар: «Халық ішінен кездейсоқ таңдалған екі баланың бірдей болмайтыны сияқты, бір отбасындағы екі бала [орташа есеппен] да бір-бірінен өзгеше болады».

Егіздерді, биологиялық және асырап алынған ағайынды ер балалар мен қыздарды зерттеу тұлғалық қасиеттердегі жеке-дара ерекшеліктердің шамамен 50 пайызын генетикалық әсердің нәтижесі ретінде түсінуге болатынын көрсетті. Қоршаған ортаның, соның ішінде үйдегі жағдайдың жалпы әсері бұл жеке-дара ерекшеліктердің тек 0-ден 10 пайызына дейінгісін ғана анықтайды. Ал басқа қалған ерекшеліктер неге байланысты? Харристің пайымдауынша, олардың басым бөлігі құрдастардың ықпалынан болады. Балалар мен жеткіншектерге көбіне ата-ананың айтқандары емес, достарының ой-пікірлері маңызды сияқты. Балалар мен жастар өздерінің мәдениетін – ойындарын, музыкалық стильдерін,



Балалар көп нәрсені өз құрдастарымен қарым-қатынас барысында үйренеді

сөйлеу мәнерін, тіпті ерсілеу сөздерін, негізінен, құрдастарынан біліп, үйренеді. Көптеген жеткіншектердің сөйлеу мәнері, әрекеттері және киіну үлгілері өздерінің ата-аналарына емес, құрдастарына, достарына ұқсайды. Мұның өткен шақты қарастыру, яғни хайндсайт тұрғысынан мағынасы бар. Құрдастар – бірге ойнайтын, кейін бірге жұмыс істейтін және жақын қатынаста болатын, жас шамасы бойынша қатарластар. Төмендегі мәліметтерді қарастырайық.

- Мектеп жасына дейінгі балалар өздеріне таныс емес тағам түрлерін ұнатып жей қоймайды. Олар ата-ананың өтінішіне, алдарқатуына да көнбей, көбіне тағамның дәмін тартпастан бас тартады. Бірақ бұл талғампаз балалар сол тағамды ұнататын басқа балалармен бірге дастархан басына отырғанда, олар алдындағы астан бас тартпайды.
- Шылым шегетін ата-ананың балалары кейін шылым шегуге аса бейім болса да, бұл әлдеқайда шартты әсер сияқты. Балалардың шылым шегуді бастауына темекіден рахаттануға баулитын және осы темекінің өзін беретін, шылым шегуді үлгілейтін досының әсері әлдеқайда күшті болады.
- Отбасылары шетелдік мәдениетке кірген, иммигрант жас балалар әдетте жаңа құрдастарының тілі мен солардың мәдениетіндегі нормаларды артық көреді және қабылдап, өседі. Қытайдан Америка Құрама Штаттарына отбасымен бірге қоныс аударған жас баланың ата-анасы ағылшын тілін ешқашан үйрене алмаса немесе ағылшын тілінде таза сөйлей білмесе де, баланың өзі еркін әрі американдық мәнермен сөйлеп кетеді. Жастар өздерінің үйлеріне қайта оралғанда «кодты қайтадан ауыстырып жіберуі» мүмкін, бірақ олардың жүректері мен ақыл-ойлары құрдастарымен бірге болады. Сондай-ақ арнайы мектептерге баратын есту қабілетінде мүкістігі бар балалар әдетте ата-аналар мәдениетінен шеттеп, естімейтін адамдар мәдениетіне кірігеді.

Сол себепті өз деректерін шегіне жеткізе айтқан Харристің болжамы бойынша (1996), егер балаларды өз топтарымен сол бұрынғы мектептерінде, сол бұрынғы көршілері мен сол бұрынғы құрдастарының ортасында қалдырып, ал ата-ана тарапынан ықпал болмаса, онда балалардың барлығы «ересек адамдар болып шығар еді». Ата-ананың балаға әсері орасан зор. Бірақ ата-ананың әсері жанама түрде болады. Ата-аналар балаларына мектебін, ауданды және құрдастарын анықтауға көмектеседі. Ал мектеп, аудан, құрдастары балалардың құқық бұзуына, есірткі қолдануына немесе жүкті болуына тікелей әсерін тигізеді. Оған қоса, балалар көбіне өздерінен ересектеу балалардың ықпалында болып, соларға еліктейді; ал олар – өздерінен үлкен жастардан, жастар болса ата-анамен шамалас ересектерден үйреніп, үлгі алады.

Ата-аналар тобының балалар тобына әсері жеткілікті түрде еркін болады да, мәдениеттің берілуі жеткілікті түрде жүрмейді. Адамдардың мәдениетінде де, приматтардың арасында да өзгерістерге жастар бастамашы болады. Бір маймыл қоректік затты жібітудің үздік тәсілін тауып алса немесе адамдар соңғы сән, гендерлік рөлдер туралы жаңа идеялар ойлап шығарса, бұл жаңашылдықтың барлығы әдетте жастар тарапынан болады және оларды жас адамдар әлдеқайда жеңіл үйреніп, қабыл алады. Олай болса, мәдени дәстүрлер жалғасады, бірақ мәдениеттер өзгереді.

ҚОРЫТЫНДЫ

Мәдениет және гендер: мәдениет қалай әсер етеді?

- Әлдеқайда көбірек зерттелетін рөлдер – гендерлік рөлдер; олар биологиялық әсерді бейнелейді. Сондай-ақ гендерлік рөлдер мәдениеттің күшті ықпалын көрсетеді. Әйелдерге қарағанда әлеуметтік басым болу рөлі еркектер үшін жалпыға ортақ үрдіс.
- Гендерлік рөлдер мәдениетке тәуелді болады және уақытқа байланысты әлдекайда маңызды өзгешеліктермен сипатталады.
- Балалар мәдениетті көбінесе қатарластары арқылы меңгереді.

ГЕН, МӘДЕНИЕТ ЖӘНЕ ГЕНДЕР ТУРАЛЫ ҚАНДАЙ ҚОРЫТЫНДЫ ЖАСАУҒА БОЛАДЫ?

Биология мен мәдениеттің өзара әрекеттесуін, сондай-ақ тұлғалық ерекшеліктер мен жағдайдың арасындағы өзара байланысты түсіндіріңіз

БИОЛОГИЯ ЖӘНЕ МӘДЕНИЕТ

Эволюция мен мәдениетті бәсекелестер ретінде қарастырмау керек. Мәдени нормалар біздің ұстанымға және мінез-құлыққа астыртын әрі пәрменді әсер етеді. Бірақ нормалар әсері биологиялық жаратылыстан тәуелсіз болмайды. Сайып келгенде, барлық әлеуметтік және психологиялық ерекшеліктер биологиялық жаратылысқа негізделеді. Егер басқалардың бізге артқан үміті әсер етсе, онда бұл – біздегі биологиялық «бағдарламаның» бір бөлігі. Оған қоса, біздің жаратылыстағы биологиялық мұраның негізінде мәдениеттің беки түсуі мүмкін. Әйелдерге қарағанда ер адамдар ген мен гормондар әсерінен физикалық агрессия танытуға әлдеқайда бейім болады. Осындай айырмашылықтарға байланысты мәдениет нормалары негізінде ер адамдар қаталдау, ал әйелдер мейірімді болады деген тұжырымдар бар.

Өзара әрекеттесу – бір фактордың (мысалы, биология) тиімділігі басқа факторға (мысалы, қоршаған орта) байланысты болатын қарым-қатынас.

Сондай-ақ биология мен мәдениет өзара әрекеттесуі мүмкін. Генетика ғылымындағы жетістіктер тәжірибе арқылы ген негізіндегі мида болатын өзгерістерді көрсетеді (Quartz & Sejnowski, 2002). Экологиялық тітіркендіргіштер геннің белсенділігін арттыру арқылы ми жасушаларынан жаңа рецепторлардың тармақталып шығуына себеп болады. Визуалдық тәжірибе мидың көру аймағын дамытатын геннің белсенділігін арттырады. Ата-ананың балаларын сипап, құшақтап аймалауы олардың болашақта стрестік жағдайлармен күресуіне көмектесетін генді белсендіреді. Ген – тасқа қашалып жазылған жазу емес. Ген біздің өмір сүру тәжірибемізге бейімделгіш келеді.

Осы тарауда аталып өткендей, эпигенетика («генетикаға қосымша» дегенді білдіреді) ортаның әсері арқылы болатын генетикалық өзгерістердің механизмдерін зерттейді. Диета, есірткі және стресс, соның ішінде балаларға қатыгездік көрсету де ген көріністерін өзгерте алады (Champagne et al., 2003; Champagne & Mashoodh, 2009, McGowan et al., 2010). Жануарларды зерттеу нәтижесінде эпигенетикалық өзгерістердің бірнеше ұрпақтан кейін көрініс беріп, әрі қарай жалғаса беру мүмкіндігі анықталған. Мысалы, жүктілік кезіндегі токсиндердің немесе дұрыс тамақтанбаудың теріс әсері әйелдердің дүниеге әкелген нәрестелерінде ғана емес, одан кейінгі ұрпақтарында да (немере-шөбере-шөпшектер) көрінуі мүмкін (De Assis et al., 2012). Адамдармен жүргізілген осыған дейінгі зерттеулерде қоршаған ортаның генетикалық үрдістерді өзгерту мәселелеріне ерекше назар аударылады. Мысалы, жиі жанжалдасатын отбасыларда барлығы мазасыз күй кешетіндіктен, үрей-қорқыныштың генетикалық көріністері аз болады. Ал отбасында жеткілікті түрде тыныштық болған жағдайда тек үрейге генетикалық жағынан бейім адамдар ғана мазасыздық танытады. Олай болса, генетиканың әсері орасан болады (Jang et al., 2005). Жалпы, эпигенетика ғылымы қоршаған орта факторларының ықпалын зерттей келіп, биологиялық өзгерістердің, табиғат пен тәрбиенің бір-бірінен тәуелсіз еместігін, бұлардың адам баласына бірлесе әсер ететінін дәлелдейді және соның арқасында адам өмір бойы, үздіксіз қалыптасатынын болжайды.

Қоршаған ортаның ықпалына қатысты биологиялық ерекшеліктердің өзгеруі биология мен тәжірибенің өзара әрекеттесуін анықтайды. Ер адамдардың орташа есеппен бойлары 8 пайызға биік және бұлшық ет массасының үлесі екі есе дерлік артық жаратылуы олардың өмір сүру дағдыларының әйелдерден өзгеше болуын міндеттейді. Немесе мына жағдайға назар аударыңыз: өте қатаң мәдени нормалар ер адамдардың өз жұбайларынан бойының биігірек болуын талап етеді. Бұл норманы АҚШ-тағы бір зерттеу бойынша 720 ерлі-зайыпты жұптың тек 1-еуі ғана сақтамаған (Gillis & Avis, 1980). Өткенді зерделеп, бұған психологиялық түсініктеме бере аламыз: ер адамдар бойының әлдеқайда биіктеу жаратылуы әйелдерге өздерінің әлеуметтік үстемдігін жүргізуге көмектесетін болар. Әлеуметтік мінез-құлық та – гендерлік айырмашылықтардың пайда болуы туралы әлеуметтік-рөлдік теория. Әртүрлі әсер, оның ішінде балалық шақтағы өмір тәжірибесі мен факторлар ер адамдар мен әйелдерді сан алуан рөлдерге бейімдейді. Бұл рөлдерге байланысты күтулер, дағдылар мен нанымдар ер адамдар мен әйелдердің мінез-құлқына ықпалын тигізеді.

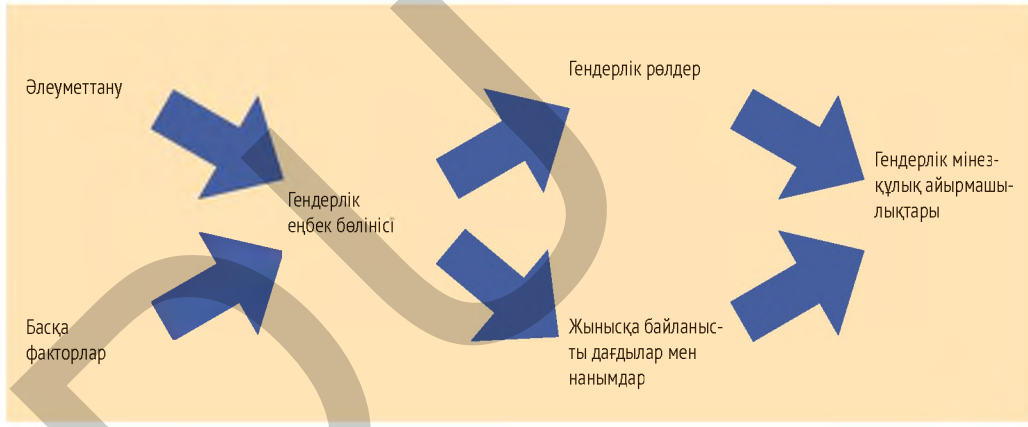
Біз бұдан эволюциялық даналықты аңғара аламыз: егер адамдар өздерімен бойы бірдей серіктестерді таңдаса, бойлары биік ер адамдар мен бойлары қысқа әйелдер көбінесе серіктес таба алмас еді. Қалай дегенмен де, эволюция әйелдерге қарағанда ер адамдардың бойы биігірек жаратылуға бейім болуын талап етсе, мәдениет те ерлі-зайыптыларға осындай талап қояды. Олай болса, бойдың биік болу нормасы биологияның және мәдениеттің өзара әрекеттесу нәтижесі болады.

Элис Игли (2009) мен Уэнди Вуд (2013) биология мен мәдениеттің өзара әрекеттесуін теориялық тұрғыдан қарастырады (6-сурет). Олар гендерлік еңбек бөлінісіне көптеген факторлар, соның ішінде биологиялық ықпалдар мен бала кездегі әлеуметтену үдерісі әсер ететінін айтады. Есейген кездегі өмірде гендерлік еңбек бөлінісін бейнелейтін рөлдер әлеуметтік мінез-құлықтағы гендерлік айырмашылықтардың нақты себептері болады. Ер адамдардың биологиялық жаратылысы бойынша күш-қуатқа ие және жылдам қимыл-әрекет етуге бейім болуы, оларды әдетте физикалық күшті талап ететін рөлдерде байқалады. Әйелдердің дүниеге бала әкелуге және нәрестені емізуге қабілеттігі оларды көбінесе тәрбиелеуші рөлдеріне бейімдейді. Ер адамдар мен әйелдер өз рөлдеріне, қалыптасқан дағдылар мен нанымдарына сәйкес келетін мінез-құлық танытуға ұмтылады. Табиғат пен тәрбиені «шырмалған тор» деуге болады. Игли рөлдік талаптар әлдеқайда теңескен кезде гендерлік айырмашылықтардың «біртіндеп азаятынын» болжайды.

6-СУРЕТ

Әлеуметтік мінез-құлықтағы гендерлік әртүрліліктің әлеуметтік рөлі теориясы

Баланың сезімі мен қылығына, ересектердің әртүрлі рөлдерін суреттейді. Бұл теорияға сәйкес ерлер мен әйелдердің рөлдерінің әртүрлі болуына олардың сезімдерінің, сенімдерінің әртүрлі болуы себеп болады



Шын мәнінде Игли мен Вуд гендерлік рөлдер өзара теңескен елдерде серіктеске қойылатын талап-тілектер бойынша гендерлік айырмашылықтар (әрі жас, әрі үй тұрмысына дағдыланған әйел іздейтін ер адамдар, мәртебесі және еңбек ету әлеуеті жоғары ер адамдарды қалайтын әйелдер) аз болатынын байқаған. Сол сияқты бұрын тек ер адамдар меңгеретін мамандықтарға әйелдердің қамтылу деңгейі өскен сайын ер-азаматтықты өзіндік бағалау бойынша гендерлік айырмашылық та азая түскен (Twenge, 1997). Ер адамдар мен әйелдердің ортақ рөлдерді қабылдауының көбеюінен кейбір психологиялық айырмашылықтар азаяды, бірақ олар жоғалып кетпейді (қараңыз: Дәйекті дерек. «Элис Игли гендерлік ұқсастықтар мен айырмашылықтар туралы»).

Дегенмен барлығында бірдей гендерлік айырмашылықтар азая қоймайтынын Дэвид Шмит (2008) пен оның халықаралық әріптестері мәлімдейді (2008). 55 мемлекеттегі әйелдердің көпшілігінде экстраверсия, ақниеттілік және адалдық қасиеттері басым екені анықталған. Мұндай гендерлік айырмашылықтар өркендеген, білімді, тең құқылық сақталған мемлекеттерде анағұрлым жиі кездескен. Шмиттің айтуынша, экономикалық және әлеуметтік жағдайлары әлдеқайда төмен елдерде «тұлғалық қасиеттердің дамуы әлдеқайда шектеулі болады».

Биология ер адамдарды күш-қуатты қажет ететін істер үшін және әйелдерді нәресте күтімі үшін бейімдесе де, Вуд пен Игли (2002) «әйелдер мен ер адамдардың мінез-құлқы жеткілікті түрде икемді, олар бір-бірінің ұйымдастырушы рөлдерін барлық деңгейде тиімді орындауға барынша қабілетті екенін» пайымдайды. Ер адамдардың рөлдеріне әсер ететін бойдың биіктігі, бұлшық еттің салмағы, физикалық күш сияқты азаматтық өлшемдер мен агрессиялықтың көрінуі қазіргі кездегі жоғары деңгейлі және жоғары технологиялық жұмыстар үшін маңызды емес. Сондай-ақ қазіргі заманда дүниеге келген бала санының азаюы әйелдердің жүктілікпен және нәрестені емізумен өздерін шектемейтінін білдіреді. Соңғы кездері адамның жынысына қарамай, тек ерекше талант иелерін жұмыспен қамтамасыз ету талаптары және жұмыс берушілерге бәсекелестік қысымның үдеуі бірігіп, соның нәтижесінде гендерлік теңдікті арттыруға қол жетуде.

Дәйекті ДЕРЕК

Элис Игли гендерлік ұқсастықтар мен айырмашылықтар туралы

Менің гендерлік мәселелер бойынша жұмысым 1970 жылдардың бас кезінде, әлеуметтік әсер ету жобасынан басталды. Қазіргі кездің көптеген феминистік қозғалыс белсенділері сияқты мен де бастапқыда әйелдерге қатысты теріс сипаттағы мәдени стереотиптерге қарамастан, әйелдер мен ер адамдардың мінез-құлқы бірдей деп ойладым. Жылдар өткен сайын менің көзқарастарым айтарлықтай өзгерді. Мен әйелдер мен ер адамдардың кейбір әлеуметтік мінез-құлықтарында, әсіресе гендерлік рөлдерді ескеретін жағдайларда анағұрлым айырмашылықтар болатынын анықтадым.

Адамдар бұл айырмашылықтарды әйелдердің жағдайына міндетті түрде жағымсыз әсер етеді деп топшыламауы керек. Әйелдердің басқа адамдардың мүдделеріне көңіл бөле алу және басқаларға демократиялық тұрғыдан қарай білу үрдістері жоғары бағаланып, көптеген жағдайларда пайдалы болуы мүмкін. Асылында, гендерлік стереотиптер туралы менің зерттеулерім олардың жағымсыз және жағымды жақтарын ескере алсақ, онда әйелдерге қатысты стереотиптер ер адамдарға қатысты стереотиптерден әлдеқайда пайдалы екенін көрсетеді. Алайда әйелдерге қатысты болжамдарда маңызды болатын олардың мейірімділік және қамқорлық сияқты қасиеттерінің күші мен тиімділігі агрессиялық және бәсекелестік мінез-құлықты талап ететін жағдайларда төмендеуі мүмкін.



Элис Игли,
Солтүстік-Батыс университеті

ЖАҒДАЙЛАР ЫҚПАЛЫ ЖӘНЕ ТҰЛҒА

Физик Нильс Бор: «Шындық атаулы қарапайым және ұлы шындық болып екіге бөлінеді. Қарапайым шындықтың қарсыласы жалғандық болса, ұлы шындыққа тек шындық қана қарсы келеді», – деген еді. Бұл тарау ұлы шындықты – жағдайдың ықпал етуі туралы білім береді. Тіпті біз желдің бағытымен тоқтаусыз ұша беретін қаңбақ сияқты енжар болсақ та, жағдайдың ықпалы біздің мінез-құлықты түсіндіріп берер еді. Бірақ біз қаңбақ емеспіз. Сондықтан бізді жел ұшырып әкетпейді, біз жағдайға байланысты өзімізді анықтай аламыз. Біз әрекет етеміз. Біз кез келген әсерге жауап береміз. Біз жауап береміз және жауап аламыз. Біз әлеуметтік жағдайға қарсы тұра аламыз, тіпті кейде оны өзгерте де аламыз. Сол себепті де адамның күші шындық іспетті аса маңызды.

Ойланайық: егер Бордың айтқан сөзі ұлы шындық болса, оған не қарсы болады?

Мүмкін, мәдениеттің өзіңізге тигізетін ықпалына мойынсұну сізге ұнамсыз болар. Сыртқы ықпалдар сіздің мінез-құлқыңызды анықтай ма? Көпшілігіміз өз іс-әрекеттеріміз-ді іске асыруда еріктіміз деп санаймыз (тым болмаса қайырымды әрекеттерді іске асырамыз). Біздің әрекеттеріміздің мәдениет тұрғысынан түсініктемелері философ Жан-Поль Сартр атап өткен «жаман наным-сенімге» – жауапкершіліктен қашуға және өз тағдырымыз үшін басқаны айыптауға әкелуі ықтимал.

Нақтысында, әлеуметтік бақылау (жағдайдың ықпалы) және тұлғалық бақылау (тұлғаның мүмкіндіктері) биологиялық және мәдени түсіндірмелер сияқты емес, яғни олар бір-біріне қарама-қарсы келмейді. Әлеуметтік және тұлғалық түсініктемелердің екеуі де әрекеттерді, мінез-құлықты түсіндіруде өзекті саналады. Себебі біз әрқашан және бір сәтте өзіміздің әлеуметтік әлеміміздің әрі жаратушысы, әрі оның жаратқан тұлғасы боламыз. Біз өзіміздегі ген мен қоршаған ортаның өзара байланысының өнімдері ретінде анықталамыз. Бірақ бізден болашақ та алыс емес, сондықтан оның қандай болатынын шешу – өз міндетіміз. Біздің ертеңіміз бүгінгі таңдауымызға байланысты болмақ.

Шындық сөздер әрдайым қарама-қайшы келеді.
Lao-Tzu, The Simple Way, 6th Century b.c.

Әлеуметтік жағдайлар адамдарға орасан зор ықпалын тигізеді. Бірақ адамдар да әлеуметтік жағдайларға әсер етеді. Сонда оларға өзара әрекеттесу тән. «Мінез-құлықты анықтайтын сыртқы жағдайлар ма, әлде ішкі тұлғалық диспозициялар ма?» деп сұрақ қою – әлбетте, «Бөлменің ауданын анықтайтын ұзындық па, әлде ені ме?» дегенмен бірдей.

Өзара әрекеттестік кем дегенде үш тәсілмен жүзеге асырылады (Snyder & Ickes, 1985).

- Нақты бір әлеуметтік жағдайдың әртүрлі адамдарға ықпалы көбінесе әртүрлі болады. Адамдардың психикасы ақиқатты бірдей әрі объективті бейнелемейді. Сондықтан әркім нақты бір жағдайды өзінше түсініп қабылдайды да, оған өзінше жауап береді. Кейбір адамдар (топтар да, тұлғалар да) басқаларға қарағанда әлеуметтік жағдайларға аса сезімтал және ықыласты болады (Snyder, 1983). Мысалы, жапондықтар британдықтарға қарағанда әлеуметтік болжамдарға ерекше сезімталдық танытады (Argyle et al., 1978).

- Жағдайларды адамдар көбінесе өздері таңдайды (Ickes et al., 1997). Таңдау барысында қарым-қатынаста ашықтық танытуға қабілетті адамдар өзара әрекеттесуге мүмкіндік беретін әлеуметтік жағдайларға көңіл аударады. Сіз колледж таңдаған кезде, әлбетте, онда белгілі бір жағдайлардағы әлеуметтік ықпалдарды да алдын ала білесіз. Қызба саяси либералдар шет жатқан Далласта тұруды, сауда-өнеркәсіп палатасымен бірігуді және Fox News телеарнасын қарауды қалай қоймас. Олар көбінесе Сан-Францискода немесе Торонтода тұрады; Гринписке қосылады және HuffingtonPost оқиды; басқаша айтқанда, олар өз мүмкіндіктерін күшейтетін әлеуметтік әлемді таңдайды.
- Өздеріне ықпал ететін жағдайларды көбінесе адамдар өздері құрап, қалыптастырады. Тағы да еске түсірейік, біздің біржақты түсініктеріміз шынымен жүзеге асуы мүмкін: егер біреуден экстраверттік, қаскүнемдік, интеллектуалдық немесе сексуалдық белгілер күтсек, ол осыған орай, біз күткен мінез-құлықты танытуы мүмкін. Жалпы, адамнан басқа әлеуметтік жағдайды кім қалыптастырады? Консервативті ортаны консерваторлар жасайды. Әйелдер клубындағы немесе қауым ішіндегі барлық үдерістер өз мүшелерінің әрекеттерімен анықталады. Әлеуметтік орта – бізден мүлде тәуелсіз, кездейсоқ болатын ауа райы емес. Әлеуметтік орта кейбір нәрселерін өзімізге лайықтап жасайтын өз үйіміз сияқты.

Олай болса, ықпал ету мүмкіндігі тұлғада да, жағдайда да бар. Мәдени әлемдеріміз құрылып, жасалады және оны өзіміз де қалыптастырамыз.

ҚОРЫТЫНДЫ

Ген, мәдениет және гендер туралы қандай қорытынды жасауға болады?

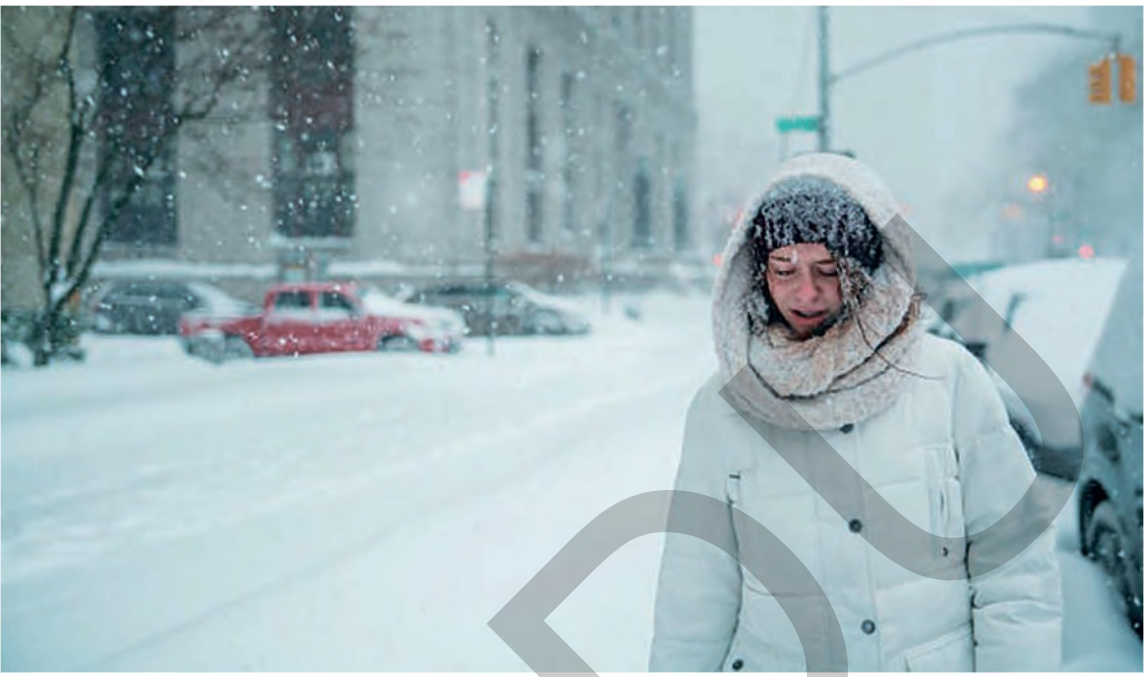
- Биологиялық және мәдени түсініктемелер бірбірімен қарама-қарсы болмауы керек. Нақты айтқанда, оларға өзара әрекеттестік тән. Биологиялық факторлар белгілі бір мәдени контекске бағдарланады, ал мәдениет биологиялық негізде құрылып, меңгеріледі. Эпигенетика саласындағы жаңа зерттеулер геннің барлық емес, кейбір орталарда көрінетінін анықтаған.
- Егер әлеуметтік ықпалдың күші туралы ұлы шындық өзін толықтырушы шындықтан – тұлға ықпалының күшінен ажыратылып қарастырылса, онда ол бұл шындықтың тек жартысы ғана болады. Тұлғалар мен жағдайлар кем дегенде үш жолмен өзара әрекеттеседі. Біріншіден, адамдардың бір-бірінен айырмашылығы олардың нақты бір жағдайды түсініп, жауап беруімен анықталады. Екіншіден, адамдар өздеріне ықпал ететін жағдайлардың көбін өздері таңдайды. Үшіншіден, адамдар өздерінің әлеуметтік жағдайларының қалыптасуына өздері көмектеседі.

ПОСТСКРИПТУМ:
өзімізді әлеуметтік әлемнің әрі өнімі, әрі сәулетшісі ретінде қарастыруымызға бола ма?

Жағдайлар мен тұлғалар арасындағы өзара себеп-салдарлы байланыс адамдарды қоршаған ортаға ықпал етуші немесе оның ықпалына жауап беруші тұлға ретінде қарастыруға мүмкіндік береді. Бұл екі ұстаным да дұрыс. Себебі біз бір сәтте әлеуметтік әлемдердің әрі өнімі, әрі сәулетшісі бола аламыз. Бірақ осы ұстанымдардың бірі әлдеқайда ақылға қонымдырақ шығар? Жалпы, өзімізді әлеуметтік әлемдердің жаратқан тұлғасы ретінде (өз жетістіктерімізге аса мақтанып кетпес үшін және өз мәселелеріміз үшін өз-өзімізді айыптамау үшін) және басқаларды ерікті актерлер ретінде (өзіміз патерналист және манипулятор болып кетпеуіміз үшін) көрген де пайдалы болар.

Бірақ бізге кері ұстанымға иек артып, өзімізге ерікті агенттер ретінде және басқаларға жағдайға ықпал етуші ретінде қарағанымыз да пайдалы болар еді. Біз сонда өз-өзімізге ықпал ету күшіне ие екенімізді көріп, басқаларды түсінуге және әлеуметтік өзгерістерге ұмтылар едік. Көптеген діндер, әлбетте, өзіміз үшін жауапкершілікті алуға, ал басқаларды айыптаудан аулақ болуға бағдарлайды. Оның себебі басқаларды өз қателіктері үшін айыптап, ал өзіміздің сәтсіздіктерімізді ақтайтын біздің табиғи жаратылыстағы қарама-қайшылықта жатқан шығар?

Конформизм және көндігу



6
ТАРАУ

«Жеке тұлғаның даралық ерекшеліктерін жою – нағыз деспотизм... Мұны басқаша атау мүмкін емес».

John Stuart Mill, On Liberty, 1859

«Қоғамдағы әлеуметтік қысымның салдарынан біздің моральдық құндылықтарымыздың негізі қалыптасады».

Amitai Etzioni, The Spirit of Community, 1993

Сізге мына көрініс таныс болуы керек: концерт аяқталғанда алдыңғы қатарда отырған көрермендер орындарынан тұрып, зор ықыласпен қол шапалақтай жөнелді. Кейінгі қатарда отырған көрермендер де алдыңғылардан қалыспай, түрегеліп, музыканттарға деген қошеметін білдіреді. Орындарынан өре түрегелген адамдардың толқыны үдеген сайын, жай ғана орындарында қошемет көрсетіп отырғандар өздерін ыңғайсыз сезіне бастайды. Сіз сол адамдардың арасында отырсыз, басқалар сияқты тұрғыңыз жоқ (концерт орташа деңгейде өтті). Алайда айналаңыздағылардың бәрі орындарынан тұрса, сіз отыра бересіз бе? Елден алабөтен болу оңай емес. Сізге концерт аса ұнамаса да, амалсыздан орныңыздан тұруыңыз мүмкін.

Бұл тарауда осындай конформизм көріністеріне қатысты мәселелер кеңінен қарастырылады:

- Әр адамның жаратылысы әртүрлі болғанымен, неліктен олардың мінез-құлқы бірдей?
- Біз қандай жағдайларда бір-бірімізге ұқсап кетеміз?
- Неге кейбір адамдар басқаларға қарағанда ықпалға тез беріледі?

Конформизм деген не?

Конформизм мен көндігу құбылыстарының классикалық зерттеулері

Конформизмнің алғышарттары

Конформизм неліктен пайда болады?

Конформизмді кім танытады?

Басқалардан өзгеше болғымыз келе ме?

Постскриптум: қоғам мүшесі бола тұра, жеке тұлға болып қалыптасу

- Конформизмді талап ететін әлеуметтік қысымға кім қарсы тұра алады?
- «Конформизм» түсінігі менің санамда «қой аузынан шөп алмас» момын, ынжық деген мағынадағы жағымсыз құбылыс па? Әлде оны «топтық ынтымақтастық» немесе «әлеуметтік сезімталдық» ретінде сипаттағаным жөн бе?

КОНФОРМИЗМ ДЕГЕН НЕ?

Конформизм түсінігін анықтау және қабылдау, оны көндігу және бағынумен салыстыру

Конформизм – нақты немесе қиялдағы топтық қысыммен қадағаланып отыратын жүріс-тұрыс.

Қабылдау – қоғамдық қысымға сәйкес іс-әрекеттер мен сенімдердің үйлесімділігі.

Көндігу – астарлы немесе айқын сұранысқа сәйкес талаптардың іштей құптамаса да, әлеуметтік белсенділікке әкелуі.

Бағыну – тікелей бұйрыққа немесе талапқа сәйкес әрекет ету.

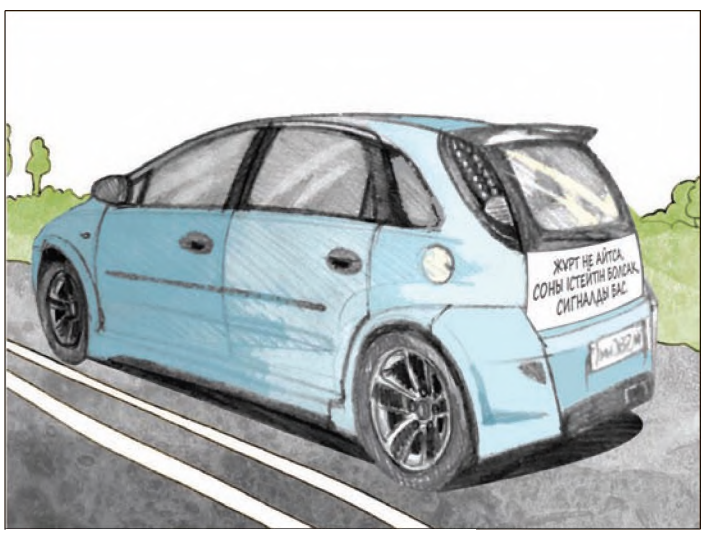
Алдымен соңғы сұрақтан бастайық. Конформизмді жағымсыз немесе жағымды құбылыс деуге бола ма? Бұл сұраққа ғылыми тұрғыдан кесімді жауап беру мүмкін емес. Ал өнегелік құндылықтар жағынан қарастырсақ, әртүрлі пікірлер туындауы сөзсіз. Егер конформизм біреудің мас күйінде көлік айдауына немесе нәсілшілдер қатарына қосылуына себеп болса, онда оны даттаймыз. Кей адамдар конформизмнің арқасында өздерін қоғамдық ортада дұрыс ұстайды, мұндай кезде конформизмді мақтаймыз. Әдетте теннис ойнауға барарда бәріміз ақ костюм киеміз. Мұндай кезде конформизмге бейтарап көзқараспен қараймыз.

Өзгелер тарапынан көрсетілетін қысымды құптамайтын Батыс елдерінде «конформизм» сөзі теріс мағынаға ие. Егер сізді біреу «нағыз конформист» деп атаса, қандай күйде болар едіңіз? Бұл сізге ауыр тиер еді деп ойлаймын. Себебі Солтүстік Америка мен Еуропа мәдениеті ортасында тәрбиеленіп, жеке тұлға ретінде қалыптасқан әлеуметтік психологтер бұл терминнің жақсы жағынан (әлеуметтік қабылдау, кішіпейілдік, ынтымақтастық және топта жұмыс істеуге бейімділік) гөрі, теріс қырын (конформизм, көнгіштік, бағыну) жиі айтады. Ал Жапонияда «қатарластарынан артта қалмай, бірге жүру» әлсіздік емес, керісінше, төзімділік, өзін-өзі бақылау және рухани жетілу болып саналады (Markus & Kitayama, 1994). Лэнс Морроу 1983 жылы жазған еңбегінде: «Жапонияның қай жеріне барсаң да, адамдардың бәрі жайбарақат, себебі жапондар бір-бірінің мінез-құлық ерекшеліктерін жақсы біледі», – деп жазған еді.

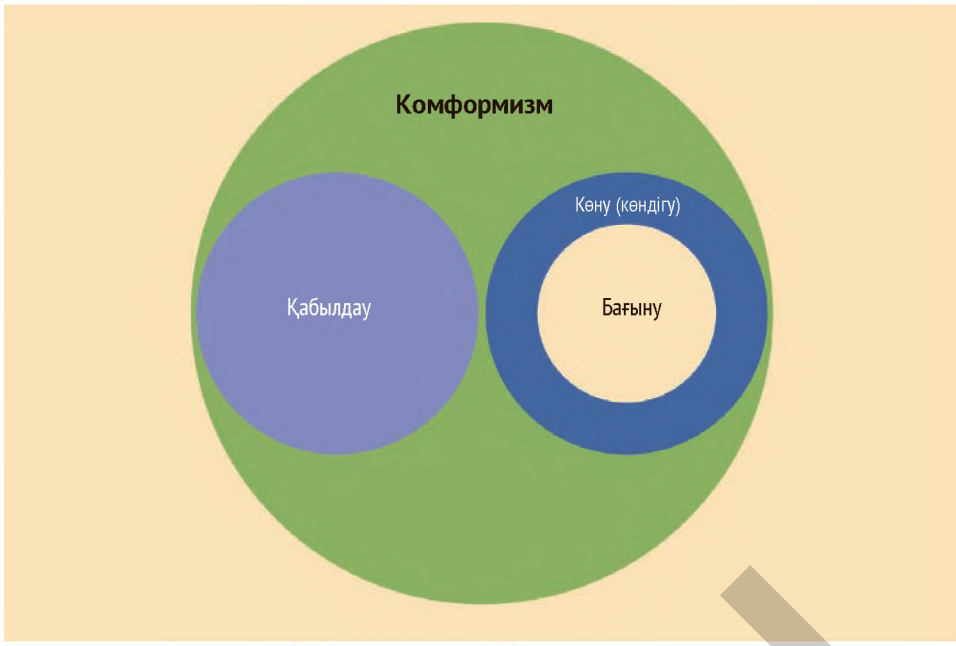
Конформизм – қоршаған ортаның ықпалы арқылы қалыптасатын әртүрлі қимыл-әрекеттерді білдіретін ұғым. Яғни конформизм басқа адамдардың іс-әрекетін қайталау ғана емес, сонымен қатар ол – қоршаған ортаның адамға қалай ықпал етуіне байланысты мінез-құлық. Оңаша қалған кезіңде ой-өрісің де, іс-әрекетің де басқаша болады. Демек, конформизм адамның мінез-құлқы мен пікірінің өзгелерге сәйкес өзгеруін білдіреді. Сүйікті командаңыз гол соққан сәтте қуанғаннан орныңыздан атып тұрсаңыз немесе өзіңізге ұнайтын кофе ішсеңіз, не болмаса белгілі бір стильдегі шаш үлгісін таңдасаңыз – бұл конформизмге жатпайды. Ал егер мұндай қадамға өзге адамдардың ықпалымен барсаңыз, онда ол конформизм болып саналады.

Конформизмнің екі түрі бар: көндігу және қабылдау (Nail et al., 2000).

Топ әрекеттерінің дұрыстығына күмәнсіз, шынайы сенім білдірген жағдайда қабылдау процесі жүзеге асады. Мысалы, сіз жаттығудың денсаулыққа пайдалы екеніне сенгендіктен, миллиондаған адамдардың қатарына қосылып, жаттығу жасауыңыз мүмкін. Бағдаршамның қызыл шамы жанғанда тоқтайсыз, себебі оның қауіпті белгі екенін білесіз.



Ал кейде өз ісіміздің дұрыстығына сенімсіздік танытсақ та, конформдылық танытуымызға тура келеді. Өзімізге ұнамаса да, галстук тағып, көйлек киеміз. Талғамыңызға сай келмесе де, достарыңыздың сүйікті тобының әнін тыңдайсыз. Мұндай әрекеттерге сіз марапат есту үшін немесе жазадан қашу үшін барасыз. Мысалы, мектеп формасын ұнатпасаңыз да, жазадан қорқып, амалсыз сол форманы киюге мәжбүр болдыңыз. Басқаша айтқанда, көндігу – қоршаған ортаның көңілінен шығу дегенді білдіреді. Бағыну немесе тікелей бұйрықты орындау – көндігудің түрлері болып саналады. Егер анаңыздың бөлмені тазала деген өтінішін орындасаңыз, бұл – бағыну (1-сурет).



1-СУРЕТ
Конформизмнің түрлері

Көндігу мен қабылдаудың мидағы бейнелері де бір-біріне ұқсамайды: ұзақ мерзімді естелік пен қысқа мерзімді естеліктердің нейрондық жүйелері әртүрлі болады (Edelson et al., 2011; Zaki et al., 2011)

ҚОРЫТЫНДЫ Конформизм деген не?

Конформизм – топ ықпалының нәтижесінде болатын мінез-құлық пен наным-сенімнің өзгерісі. Оның екі түрі бар. Қабылдау – адамның әлеуметтік ықпалға сәйкес, шынайы сеніммен әрекет етуі. Көну – адамның іштей келіспесе де, топпен бірге әрекет етуі. Көнудің тағы бір мағынасы – бағыну, яғни бұйрыққа мойынсұну.

КОНФОРМИЗМ МЕН КӨНДІГУ ҚҰБЫЛЫСТАРЫНЫҢ КЛАССИКАЛЫҚ ЗЕРТТЕУЛЕРІ

Әлеуметтік психологтердің конформизм жайлы зерттеу жұмыстарын сипаттаңыз. Олар ашқан ғылыми жаңалықтардағы әлеуметтік ықпал мен зұлымдық табиғатына тигізер әсері туралы ұстанымдарды түсіндіріңіз

Конформизм мен көндігу құбылыстарын зерттеушілер күнделікті әлеуметтік ықпалдың маңызды ерекшеліктерін оңайлататын микромәдени зертханалардан құралған шағын ғана әлеуметтік әлем орнатуда. Осы зерттеулерден алынған кейбір қызықты деректер көпшілікке кеңінен таралғандықтан, «классикалық» эксперименттерге айналды. Біз солардың арасынан ойға түрткі болған үш зерттеуді қарастырамыз.

М. ШЕРИФТІҢ НОРМАНЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ТУРАЛЫ ЗЕРТТЕУІ

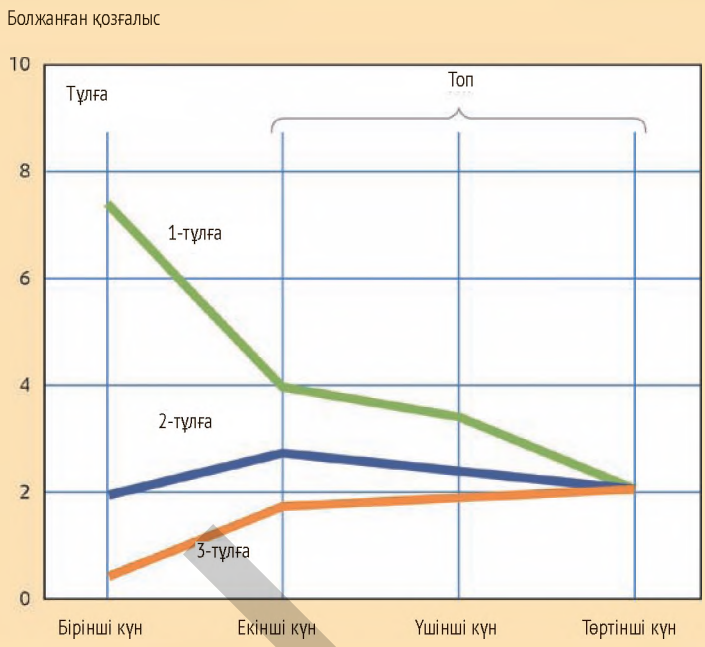
Музафер Шериф (1935–1937) әлеуметтік нормалардың қалыптасуы жайлы эксперименттік зерттеу өткізуге қызығушылық танытты. Алдымен вирусты бөліп алып барып, бірден

2-СУРЕТ

Шерифтің эксперименттеріндегі нормаларды қалыптастырудың типтік мысалы

Үш сыналушының жарық көзінің қандай қашықтықта болғаны жайлы жауаптары бара-бара бір-біріне ұқсап кетеді

Дереккөз: Sherif & Sherif (1969), p. 209



зерттеуге кірісетін биологтер сияқты, Шериф те нормалардың қалыптасуын «таза күйде» зерттегісі келді.

Сізді Шериф эксперименттерінің біріне қатысты делік. Қараңғы бөлмеде отырсыз, бір кезде сізден 4,5 метр жерде жарық сәулесі пайда болады. Алғашында ештеңе байқалмайды. Содан кейін жарық сәулесі бірнеше секунд бойы әрі-бері қозғалып, артынша жоғалып кетеді. Экспериментші сізден жарықтың қандай қашықтықта жылжығанын сұрайды. Қараңғы бөлмеде қашықтықты анықтау мүмкін емес, сондықтан сіз «15 сантиметр» деп, жорамалдап айтуыңыз мүмкін. Экспериментші келесі күні зерттеу жұмыстарын тағы қайталайды. Бұл жолғы оның сұрағына «25 сантиметр» деп жауап бересіз. Одан кейінгі жауаптарыңыздың бәрі «20» санының маңайында болады.

Келесі күні қараңғы бөлмеге қайта келесіз. Тек бұл жолы қасыңызға сіз сияқты бұрынырақ экспериментке қатысқан тағы екі қатысушы қосылады. Жарық алғаш рет сөндірілгенде, қосылған екі адам алдыңғы жолғы тәжірибелері бойынша өз жорамалдарын айтады. Бірінші сыналушы «2,5 сантиметр» дейді, ал екіншісі «5 сантиметр» деп жауап береді. Сіз біраз абдырап қаласыз да, бәрібір «15 сантиметр» деп жауап бересіз. Осы құрамдағы тәжірибе екі күн қатарынан қайталанса, сіздің жауабыңыз өзгере ме? Шерифтің экспериментіне қатысқан студенттердің жауаптары төртінші күні айтарлықтай өзгереді. 2-суретте көрсетілгендей, топтық нормалар пайда болады. (Бұл ақиқатқа жанаспайды. Неге? Себебі жарық сәулесі ешқашан орнынан жылжыған емес. Шерифтің эксперименті «автокинетикалық феномен» деп аталатын қабылдау иллюзиясына негізделген болатын.)

Автокинетикалық феномен – өзіндік (авто) қозғалыс (кинетикалық). Қараңғыдағы стационарлық жарық нүктесінің айқын қозғалысы.

Шериф пен оның көмекшілері адамдардың қаншалықты иланғыш екенін зерттеу үшін арнайы осы әдісті қолданды. Сол құрамдағы экспериментті бір жылдан соң тағы қайталаса не болады? Олар өздерінің алғашқы жауаптарына қайта орала ма, әлде бұрынғыдай топтық норманы ұстана ма (Rohrer et al., 1954)? (Сыналушылардың мінез-құлқы нені білдіреді? Қабылдау ма, әлде көнгіштік пе?)

Бір адам есінесе, қасында отырғандар неге есіней бастайды?

Robert Burton, Anatomy of Melancholy, 1621

Адамдардың жалған пікірге иланғыш келетініне таңғалған Роберт Джейкобс пен Дональд Кэмпбелл (1961) Солтүстік-Батыс университетінің зертханасында жалған нанымдардың таралуын зерттеді. Автокинетикалық қозғалысты зерттеу барысында олар экспериментке әдейі өздерінің көмекшісін қатыстырды. Ол сыналушылардың ойын шатыстыру үшін жарық көзінің мүлдем алысқа қарай қозғалғанын айтты. Одан соң көмекшіні бөлмеден шығарып, орнына басқа сыналушыны қатыстырды, сәлден соң оның орны басқа адаммен алмастырылды. Осылайша, сыналушылар қатары бес рет ауысты, ақыр аяғында, олар жарық көзінің қозғалу қашықтығы азайды деген пікірге келді. Экспериментке қатысушылар өздерінің «жалған нормаларды қалыптастыруға ат салысқанын» білмейді. Бұл зерттеуден түйеріміз – біздің шындық жайлы түсінігіміз тек өзімізге байланысты емес.

Зерттеу ТҮЙІНІ

Есінеу – жұқпалы әдет пе?

Есінеу – адамдар мен омыртқалы жануарларға тән қылық. Маймылдар да есінейді. Сонымен қатар мысықтар, қолтырауындар, құстар, тасбақалар, тіпті балықтар да есінейді. Бірақ олар неге есінейді? Қашан есінейді?

Балтимор өңіріндегі Мэриленд университетінің психологі Роберт Провиннің (2005) айтуынша, кейде ғылыми-зерттеулер кәдімгі мінез-құлықты, соның ішінде өзі қызыға зерттейтін күлу мен есіну сияқты мінез-құлықты ескере бермейді. Провин есінеуді натуралистік бақылау әдісімен зерттеу үшін секундомер, блокнот және қарындаштың жеткілікті екенін айтады. Оның айтуынша, есіну – адам аузын кең ашып, ішке қарай терең дем алып, сыртқа демін тез шығаратын, ұзақтығы алты секундқа созылатын «тұрақты көрініс». Есіну шамамен әр минут сайын жиі қайталанады. Ер адамдар мен әйелдер арасындағы есінеудің еш айырмашылығы жоқ. Тіпті сал ауруына шалдыққан науқастардың да сау адамдардай есінеуі автоматты мінез-құлық екенін көрсетеді.

Біз қай кезде есінейміз?

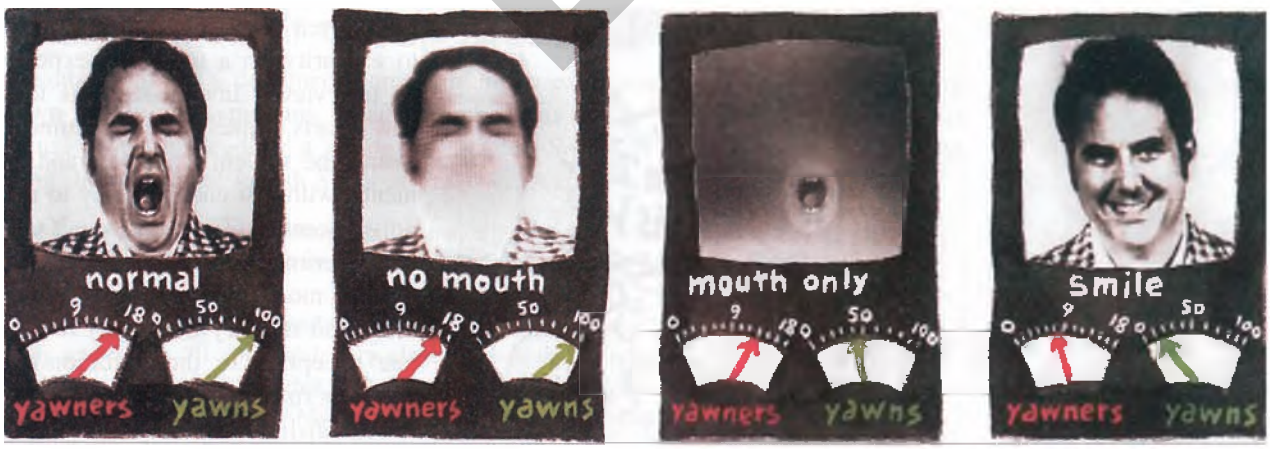
Әдетте біз зеріккенде немесе қиналғанда есінейміз. Провин эксперимент өткізу үшін екі топ жинап, бірін-е – теледидардың сынақтағы үлгісін, ал екінші топқа қызықты музыкалық клиптер қосып, оларды 30 минут ұстайды. Бірінші топ екінші топқа қарағанда 70 пайызға жиі есінейді. Сонымен қатар алғаш рет парашютпен секіргелі тұрған десантшылар, жарыс алдындағы спортшылар, сахнаға шығар сәтін күтіп тұрған скрипкашылар іштей қобалжып, жиі есінейді. Бір құрбым жұмысындағы бөлім жетекшісінен жаңа тапсырма алғанда оны орындай алмаудан қорқып, беймаза күй кешіп, жиі есіней бастайтынын айтып еді.

Біз тәтті ұйқының құшағында жатқан кезде де есінейміз. Бұл жерде таңғаларлық ештеңе жоқ. Провиннің өтініші бойынша, есіну күнделігін толтыратын адамдар ұйықтар алдынан гөрі, ұйқыдан оянған соң алғашқы бір сағат ішінде жиі есінейтінін жазған. Біз көбінесе ұйқыдан тұрған соң есінейміз. Тіпті иттер мен мысықтар да ұйқыдан оянған кезде есінейді.

Басқалар есінегенде, біз де есіней бастаймыз. Провин сыналушыларына бір адамның қайта-қайта есінейтінді жазылған 5 минуттық видеоматериал көрсетеді. Отырғандардың 55 пайызы есіней бастайды, тек 21 пайызы ғана күліп отыра берген. Видеоматериалдағы есіну сәті ақ-қара кадрмен түсірілсе де, есінеп отырған адамның бейнесін төңкеріп көрсеткен жағдайда да не болмаса есіну сәтінің ортасында бейнені қозғалтпай, паузаны басып қойса да, бұл әрекет өзгелерге әсер етіп, олардың есінеуіне ықпал етеді. Мидағы «айналы нейрондардың», яғни басқалардың іс-қимылын қайталауға итермелейтін нейрондардың ашылуы – басқа адамдар біздің есінеуімізді не себепті жиі қайталайтынын болжайтын биологиялық механизм. Кейде тіпті адамдардың есінегенін естіген иттер де есіней бастайды екен (Joly-Mascheroni et al., 2008; Silva et al., 2012).

Есінеген кезде адам бетінің қай бөлігінің әсерлі екенін білу үшін Провин сыналушыларын видеокамераға түсірді. Алдымен толықтай бетін түсірді, сосын аузын бетпердемен бүркеп қойды, одан кейін тек аузын түсірді, ең соңында күліп тұрған бейнесін таспаға жазды. 3-суретте көрсетілгендей, есінеген адамның аузы бүркеулі болса да, ол басқалардың есінеуіне ықпал етеді. Демек, есінеген кезде аузыңызды жапқаныңызбен, бұл реакцияның басқаларға таралуына тосқауыл бола алмайсыз.

Провин әдетте есіну туралы ойлардың да есінеуге себепкер болатынын айтады. Осы тақырыпты оқығанда, өзіңіз де бұл құбылысты байқаған боларсыз. Провиннің есінеудің таралуы туралы зерттеулерін оқып отырып, мен [DM] өзімнің төрт рет есінегенімді байқадым.



3-СУРЕТ

Есінеу бет-әлпеттің қандай белгілері арқылы басқаларға тарайды?

Роберт Провин (2005) әрқайсысы 30 адамнан құралған төрт түрлі топтың екі тобын күлімсіреген, есінеген және бетперде киіп есінеген ересек адамның бейнесі бар 5 минуттық видеоматериалды көруге шақырды. Аузын ғана қалдырып, бетін бүркеп алған адамның есінеген бейнесін көргендердің біразы есіней бастады. Ал аузын бетпердемен жауып, жүзін ашық қалдырған адамның есінегенін көргенде отырғандардың бәрі дерлік есіней бастаған

Дереккөз: Robert Provine «Yawning». American Scientist, Volume 93, Fig. 6, page 536. Image courtesy, Dr. Robert R. Provine, Department of Psychology, University of Maryland



Неге екенін білмеймін, кенет өзімді телефонмен қоңырау шалып жатқандай сезіндім

Күнделікті өмірде иланушылықтың салдарынан туындайтын неше түрлі қызыққа куә боласың. Егер біреу жөтелсе, күлсе, есінесе, оның қасындағылар да дәл соны қайталай бастайды (қараңыз: Зерттеу түйіні. «Есінеу – жұқпалы әдет пе?»). Ал егер ол өзінің ұялы телефонын тексерсе, айналасындағылар да өздерінің ұялы телефондарына қарай бастайды.

Комедиялық скетчтердің біздің психологиялық бейімділігімізге тигізер әсері зор. Майкл Платов пен оның әріптестері (2004) Ла-Троба университетінде жасаған эксперимент барысында «комедиялық шығармаларды жан дүниесі өзімізге ұқсаған көрермен жақсы түсінеді, ал табиғаты бөлек адамдар біздің скетчтерімізді түсіне алмайды» деген қорытынды жасады. Питер Тоттерделл мен оның әріптестері (1998) «көңіл күйдің өзара байланысы» атты эксперимент өткізіп, «бақытты адамдардың маңайында жүргендер өздерін әлдеқайда бақытты сезінеді» деген тұжырым жасады. Олар британдық медбикелер мен бухгалтерлерді сырттай бақылап, бір бөлімдегі қызметкерлердің көңіл күйі бірдей болатынын анықтады, яғни біреуі көңілді жүрсе, барлығының көңіл күйі көтеріңкі болады, біреуі мұңайып жүрсе, онда бәрі көңілсіз жүретінін айтты. Әлеуметтік желідегі адамдардың көбін семіздік, ұйқысыздық, жалғыздық және есірткіге әуестік секілді проблемалар алаңдатады (Christakis & Fowler, 2009). Facebook желісіндегі 700 000 адамның аккаунтына эксперимент жүргізілгенде, бір-бірімен дос адамдардың арасында өзара эмоциялық байланыс бары анықталды, яғни біреу жағымсыз жаңалықпен бөліссе, жаңалықтар лентасында жағымды жаңалықтардың саны күрт азайып кететіні байқалған (Kramer et al., 2014). Әлеуметтік желідегі достардың бір-біріне ықпалы зор.

Жаппай истерия – адамдар арасында кеңінен таралған негізсіз қауесеттен туындайтын күйгелектік сезімі.

Таня Шартран мен Джон Барг (1999) әлеуметтік індеттің басқа түрін «хамелеон әсері» немесе «басқалардың жүріс-тұрысына еліктеу» деп атады. Сізді экспериментке қатысушы делік. Бұл экспериментке сізбен бірге тағы бір адам қатысып отыр. Әлгі кісі қайта-қайта бетін қаси береді, біресе әрі-бері аяғын қозғайды. Мұндай жағдайға тап болғанда сіз де бетіңізді тырналап, аяғыңызды бұлғақтатып отырар ма едіңіз? Өзіңіз байқамауыңыз мүмкін, алайда сіз автоматты түрде қасыңыздағы адамның іс-қимылын қайталап шыға келесіз. Ми сканерлеуді қолданатын зерттеулер мұны растайды. Мәселен, әйел адам өзінің ескі суреттерін көріп отырғанда, ми қыртысының белсенділігі артып, оның суреттердегі көңіл күйі қайтадан өзіне беріледі (Likowski et al., 2012). Жүріс-тұрыстың синхронды болуы әңгімелесуге қатысты. Адамдар оқып, тыңдаған грамматика ережелерін қайталауға бейім келеді (Ireland & Pennebaker, 2010). Ал мінез-құлық біздің қарым-қатынасымыз бен эмоцияларымызға әсер ететіндіктен, табиғи еліктеушілік біздің басқалардың жай-күйін сезінуімізге түрткі болады (Neumann & Strack, 2000).

Адамдар қалағанын істеуге ерікті болғанда, олар бір-біріне еліктей бастайды.
Eric Hoffer, The Passionate State of Mind, 1955



Хамелеон әсері. Адамдарға олардың іс-қимылы мен сөйлеу мәнеріне басқалардың еліктеп, қайталағаны ұнайды. Алайда олардың ашулы бейнесін қайталау олардың ызасын тудырады

Нидерландыдағы Рик Ван Баарен мен оның әріптестері (2004) жүргізген эксперимент нәтижесінде «еліктеушілік – адамдардың өзгелердің алдында өздерін кішіпейіл, ұнамды көрінуге тырысуына әсер етеді» деген тұжырым жасалды. Мәселен, адамдар жүріс-тұрысы өздеріне ұқсайтын адамның қаламсабы жерге түсіп кеткенін көрсе, жүгіріп барып қолына ұстатады. Егер адам баласы өзін басқалардың кумир (үлгі етуге лайық тұлға) тұтатынын сезсе, онда ол одан сайын өзін жақсы көрсетуге тырысады, тіпті ол қайырымдылық қорына жиі ақша аударатын болады. Тағы бір

эксперимент барысында жарнама агенті студенттерді жаңа спорттық сусындардың дәмін татып көруге шақырып, олардың жүріс-тұрысын және бет қимылын өздеріне байқатпай, қайталап отырады (Tanner et al., 2008). Эксперимент аяқталғаннан кейін қимыл-әрекеттері «көшіріліп» бейнеленген студенттердің жаңа сусынды көбірек ішкені және олардың келешекте бұл сусынды сатып алатыны айтылған. Алайда еліктеудің тиімсіз бір тұсы бар: басқа адамның ашулы күйін қайталау – дұрыс емес (Van der Velde et al., 2010).

Иланушылық жаппай истерияға әкеліп, оның таралу ауқымы үлкейіп кетуі мүмкін. 2006 жылы Португалия жеткіншектері арасында кеңінен танылған бір телехикаяның бас кейіпкері кезекті бір бөлімінде: бөртпе, бас айналу және демікпе сырқаттарының белгілері бар жұмбақ аурудан зардап шегеді. Осы бөлім эфирден көрсетілген соң, көп ұзамай, 14 мектептің 300 оқушысы өз бойларынан әлгіндей сырқат белгілерін байқайды. Дәрігерлер бұл ауру нышандары балалардың бойында бұрыннан болғанын, алайда әлгі телехикаядан соң бірден өршіп кеткенін айтады. 2009 жылдың тамызында Сан-Диего аймағындағы автожолда төрт жолаушысы бар Лексус көлігінің жылдамдығы кенеттен сағатына 160 шақырымға жетіп, зымырай жөнеледі. Жүргізуші 911 нөміріне хабарласқанмен, ол автокөліктің жылдамдығын азайтып, қозғалысты тежей алмайды. Соның салдарынан төрт жолаушы бірдей апатқа ұшырап, қаза табады. Бұл апат ақпарат құралдарында кеңінен таралады. Сол оқиғадан кейін көліктері басқаруға көнбей, жылдамдыққа ие бола алмай қалғанын хабарлаған адам саны арта бастады. 2009 жылдың бірінші жартысында (апатқа дейін) автокөліктердің жылдамдығы басқаруға келмейтіні туралы Тойотаға (Лексусты құрастырған) небәрі 9 шағым түскен екен. Ал 2010 жылдың бірінші жартыжылдығында (апаттан кейін) түскен шағымдар саны 651-ге жеткен. Тойоталардың жылдамдықтары өздігінен үдеп кететіні бұқаралық ақпарат құралдарында айына 80 рет айтылған. Алайда кейінірек тергеу жұмыстарының нәтижесінде апатқа ұшыраған Лексустың еденіне кезінде көлік жөндеу цехының жүк көліктеріне арналған ауыр төсеніш салғанын және ол тым көлемді болғандықтан, акселератор тежегішінің түбіне дейін төселіп, тежегішті басуға кедергі келтіргені анықталған. Осылайша, жылдамдықтың игерілмеуіне Тойотаның ешқандай қатысы жоқ екені; автокөліктердің өз төсеніштерімен жүргенде ешқашан мұндай жағдайға ұшырамайтыны және әлдекімдердің көліктің жылдамдығын шамадан тыс арттыратын бір «тылсым күш» бар» деген пайымдарының жалған екені белгілі болды. Машина өндіруші компанияның еш кінәсі жоқ, алайда халық арасына кеңінен тараған қауесет хабарлардың компания атына келтірген зияны ұшан-теңіз. Жаппай истерияның таралуы дегеніміз – осы (Fumento, 2014).

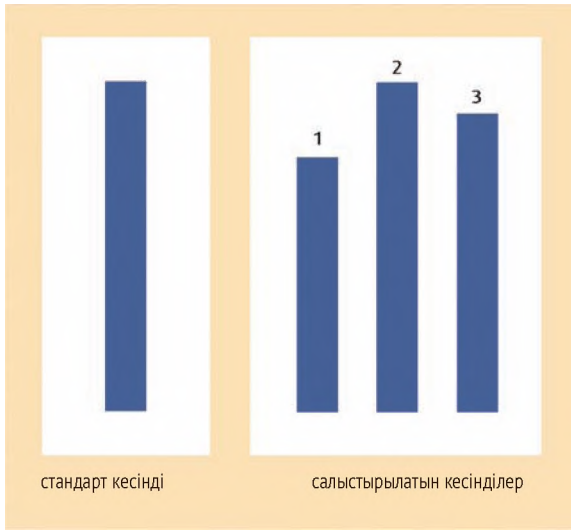
Арада біраз уақыт өткенде тағы бір жұмбақ оқиға болды. 2011 жылы Нью-Йорктегі Лэрой орта мектебінің жоғары сынып оқушысы Кэти Каутвурс түн ортасында бойын әлсіздік билеп, қолы тартылып, басы шайқалып, беті тартылғаннан оянып кетеді. Бұл жағдай әр секунд сайын қайталана берген. Бірнеше аптадан кейін Кэтидің ең жақын досы да тура осындай жағдайға ұшырайды. Бір күні онымен сыныптас 18 қыз түнде тура осылай оянатынын айтып шағымданады. Бұл аурудың таралуына алаңдаған ата-аналар қауымы мектепте кейбір заттардың зардапты әсері бар деп ұйғарады. Бұл дерттен әбден қиналған екі оқушы қыз аналарымен бірге «Бүгінгі шоу» бағдарламасына қатысып, білікті дәрігерлердің көмектесуін өтінеді. Келесі күні бірнеше қызды қарап шыққан невролог «бұл – психикалық күйзелістен пайда болатын конверсиялық ауытқу немесе жаппай истерияның бір түрі» (Dominus, 2012) деген диагноз қояды. Бұл әлеуметтік індет мектеп қабырғасында оқитын қыздар мен жас әйелдердің арасында жиі кездеседі.

Өзіне-өзі қол жұмсау да әлеуметтік індет болуы мүмкін. 1962 жылдың тамыз айында Мэрилин Монро өз-өзіне қол жұмсап дүниеден озған соң сол айда орташа есеппен 300-ден астам адам өз еріктерімен өмірімен қош айтысқан екен (Stack, 2000). 2014 жылы Робин Уильямс өз-өзіне қол жұмсап қайтыс болғаннан кейін, суицидтің алдын алатын «National Suicide Prevention Lifeline» ұйымы құрылып, американдықтарға тегін көмек көрсете бастады (Carroll, 2014). Атақты адамдардың өз-өзіне қол жұмсап көз жұмғаны жайлы бұқаралық ақпарат құралдарында жарияланғанда, оны қайталап, өз жанын қиғандар саны 87 пайызға көбейген (Stack, 2003).

СОЛОМОН АШТЫҢ ТОПТЫҚ ҚЫСЫМ ТУРАЛЫ ЗЕРТТЕУЛЕРІ

Шерифтің автокинетикалық қозғалысты қолданған экспериментіне қатысушылардың шындықты естіген соң, түсініксіз жағдайға тап болғаны анық. Соломон Аш (1907–1996) атты психологтің бала кезінде басынан өткен хикаясын қарастырып көрейік:

> «Аш еврейлердің песха мерекесіне арнап жайған «седер» атты қасиетті кешкі асы кезінде қасында отырған ағайынан не үшін есікті ашып қоятынын сұрайды. Ағайы: «Бұл кеште Ілияс пайғамбар әрбір еврейдің үйіне келіп, арнайы оған құйылған тостағандағы шарап-



4-СУРЕТ

Соломон Аштың конформизмді зерттеудегі салыстыру үлгісі

Сыналушылар салыстыруға арналған үш кесінділердің қайсысы өлшем бойынша стандартқа сәйкестігін анықтайды

тан бір ұрттап шығады», – деп жауап береді. Бұл жаңалыққа таңғалған Аш: «Ол шынымен келе ме? Оның шараптан ұрттап шығатыны рас па?» – деп қайталап сұрайды. Ағасы: «Егер зейін қойып, қарап отырсаң, есік ашылған соң тостағанға қара. Сол кезде шараптың аздап ортайғанын көресің»,– дейді. Аш тостағандағы шараптан көз алмай қарап отырады. Ол не де болса, шарап азая ма, жоқ па – соған көз жеткізгісі келеді. Біраз уақыттан соң тостағандағы шараптың мөлшері бұрынғыдан азайып қалғандай көрінеді. Ағайының сөзінің растығына енді көзі жеткендей болады» (Aron & Aron, 1989, p.27.).

Арада біраз жыл өткен соң, Аш әлеуметтік психолог атанып, балалық шағында есінде қалған жағдайды зерттеу үшін өз зертханасында тәжірибе жасайды. Өзіңізді Аштың ерікті сыналушыларының бірі ретінде елестетіп көріңіз. Сіз бір қатардағы жеті адамның арасында алтыншы орынға отырасыз. Экспериментші зерттеу барысында әр қатысушының жауабы маңызды екенін түсіндіреді де, 4-суретте бейнеленген үш кесіндінің қайсысы стандарт кесіндіге сәйкес келетінін айтуды сұрайды. Сіз бір қарағаннан-ақ 2-кесіндінің сәйкестігін байқап қойдыңыз. Сондықтан сізге дейін отырған бес адамның «2-кесінді» деп жауап бергеніне еш таңғалмайсыз.

Салыстыруға берілген келесі тапсырма да, осылайша оңай болады, сіз енді бұл зерттеуге қарапайым сынақ ретінде қарай бастайсыз. Алайда үшінші раунд сізді қатты таңғалдырады. Жауаптың дұрыстығы айқын көрінсе де, бірінші адам дұрыс жауап бермейді. Екінші отырған адам да алдыңғы сыналушы сияқты қате жауап бергенде, сіз орныңыздан тұрып кетіп, қолыңыздағы карточкаға бір, тақтаға бір үңіліп қарайсыз. Үшінші сыналушы да алғашқы екеуінің жауаптарымен келіседі. Сіз жақ аша алмай, терлеп-тепшіп кетесіз. Іштей «Бұл не? Олар соқыр ма, әлде мен соқырмын ба?» деп күйгелектенесіз. Төртінші, бесінші нөмірлі қатысушылар да алдыңғы айтылған жауаптарды қоштайды. Енді экспериментші сізге қарайды. Ал сіздің ойыңызда «Сонда қайсысы дұрыс? Қатарластарымның айтқаны дұрыс па, әлде өзімнің жауабымды айтайын ба?» деген эпистемологиялық дилемма пайда болады.

Аштың эксперименттерінде оншақты студент дәл осындай жағдайға тап болды. Бақылау тобының құрамында отырғанда дұрыс жауап айта алмаған сыналушылар жеке қалғанда экспериментші сұрақтарының 100-ден 99-на дұрыс жауап берген. Аштың «егер бірнеше адам (экспериментшінің өз адамдары) бірдей қате жауап берсе, басқа жағдайда сыналушы оларға қарсы пікір айта алар ма еді» деген сұрақ қатты алаңдатты. Сыналушылардың кейбірі бірде-бір рет конформдылық танытпаса да, олардың төрттен үші кем дегенде бір рет конформдылық көрсетті. Қысқасы, жауаптардың 37 пайызы конформды болды (яғни сыналушылардың 37 пайызы басқалардың жалған жауабына иланып қалды). Ал қалған 63 пайызы конформдылық құбылысына жатпайды. Берт Ходжес пен Энн Гейер эксперименттерінің нәтижесі бойынша, адамдардың көпшілігі басқалардың көңіліне қарамастан, шындықты айтуға дайын тұратын көрінеді. Экспериментке қатысушылардың көбі өздерінің ештеңеге бағынышты емес екенін көрсеткеніне қарамастан, Аштың конформизмге көзқарасы оның сыналушыларға қойған сұрақтарының дұрыс жауаптары сияқты екіұшты болды. «Ақылды және ниеті түзу балалардың ақты қара дейтіндері алаңдатады. Бұл бізді оқыту әдістеріміз бен өнегелік құндылықтарымыз туралы ойлантады».

Шындықты білетін адам жұрттың пікірін сұрамай-ақ, шындықты жұртқа жариялауы керек.

Henry George, The Irish Land Question, 1881

Аштың эксперименті 1950 жылдары, яғни Америка мәдениетінде конформизм термині кеңінен танылған кезде жүргізілді. Әрине, 1970–1980 жылдары, индивидуалистік ағымға қарай өзгерген заманда, Аштың эксперименттеріндегідей топтық пікірмен келісетін студенттер қатары аз болды. Индивидуалистік ағымды ұстанатын елдерден гөрі ұжымдық мемлекеттердің халқы, қала тұрғындарына қарағанда шағын өлке тұрғындары, ер-азаматтарға қарағанда әйел заты топтық қысымға төзімді келеді (Bond & Smith, 1996; Varnum, 2012). Тіпті интернеттен сауаты бар адамдардың өздері де конформизмнен құтыла алмайды. Майкл Розандер және Оскар Эрикссон (2012) интернет қолданушыларына қойылымдар кестесін көрсетіп, «Қай қаладан Голливудты табуға болады?» деп сұрағанда, көбі «Сан-Франциско» (бұл Лос-Анджелесте) деп жауап берген. Сыналушылардың елу үш пайызы көпшіліктің қате жауабымен келіскен. Бұл 1950 жылдары Аштың кесінділермен жүргізген экспериментіндегі жауап көрсеткішінен 75 пайызға кем болғанымен, әлі де конформдылық танытуға бейім халықтың көп екенін білдіреді.

Аштың зерттеу әдісі кейінгі жүздеген эксперименттің стандартты үлгісіне айналды. Алайда олардың зерттеулерінде «күнделікті шынайылық» жетіспеді, оның орнын «тәжіри-



Соломон Аштың кезекті экспериментінде 6-сыналушы оның алдындағы бес адамның қате жауаптарын естіген соң іштей абыржып, беймаза күй кешіп отыр

белік шынайылық» басты. Сыналушылар зертханадағы қызықтарды беріліп тамашалайтын болды. Шериф пен Аштың эксперимент нәтижелері кімді болсын таңдандырмай қоймайды. Себебі олардың эксперименттерінде конформизмге ықтиярсыз көндіру үшін сырттан ешқандай қысым жасалмайды, «топтық ойын» үшін ешкімге сыйақы тағайындамайды немесе «жекешілдік» үшін ешкімді жазаламайды. Ал басқа эксперименттерде конформизм күнделікті жағдайларда зерттеледі, мысалы:

- *Тіс тазалау.* Сара Шмиеге (2010) мен оның әріптестері студенттеріне: «Біздің зерттеулеріміз бойынша Колорадо университетінің сіздермен жасты студенттері аптасына шамамен [X] рет тіс тазалайды», – дейді. Мұнда «X» дегеніміз – сауалнамаға қатысушылардың басқа студенттерге қарағанда, бес есе жиі тазалайтыны жайлы сандық көрсеткіш. Мұны естіген студенттер тіс тазалауға ерекше көңіл бөліп, кейінгі үш ай бойы тістерін жиі тазалауға әдеттенген.
- *Рак ауруына тексерілу.* Моника Сивердинг (2010) пен оның әріптестері, көшеде кездескен неміс ұлтының орта жастағы ер азаматтарын рак ауруына тексерілу туралы ақпарат алу үшін тіркелуге шақырды. Германияда тексерілуден өткен ер адамдардың саны аз (18 пайызы ғана) дегенде, шақырылған ер адамдардың 18 пайызы ғана тексерілу туралы ақпарат алуға жазылып, қол қойған. Алайда ер адамдардың көпшілігі (нақтысында, 65 пайызы) тексерілгені туралы айтқанда, көшедегі ер адамдардың 39 пайызы жазылуға келіскен. Сондықтан зерттеушілер, денсаулық сақтау саласындағы ағарту науқанына қатысушылардың төмен көрсеткіштерін жарияламаған дұрыс деп санайды.
- *Футбол төрешілерінің шешімдері.* Мәнерлеп сырғанау, футбол секілді спорт түрлерінде ойын шарты бұзылғанда, төрешілер көпшіліктің айқай-шуымен бірге шешім қабылдайды. Мәнерлеп сырғанау шеберлігін бағалауда немесе футболшылар ойын тәртібін бұзып соқтығысқанда, ерекше үдеп кететін бұқара халықтың шуы төрешінің шешім қабылдауына қаншалықты әсер етеді? Мұны білу үшін Кристиан Ункельбах және Даниэль Меммерт (2010) Германияның премьер-лигасында бес маусым бойы 1530 футбол матчын қарады. Орта есеппен алғанда, жергілікті командалар – 1,89, ал басқа жақтан келген командалар 2,35 сары карточка алған. Жанкүйерлер отыратын жер мен ойын алаңының арасы бөлінбеген стадиондардағы ойындарда басқа жақтың командаларын алалау қатты байқалған. Яғни кәсіби төрешілер жанкүйерлердің айқай-шуы үдеп кеткенде қарсылас командаларға көбірек ескерту жасаған.

Ескерту: кәсіби этика әдетте соңынан эксперимент барысын түсіндіруді талап етеді. Сіз өзіңізді конформды сыналушы мен сеансты аяқтаған экспериментші ретінде елестетіп көріңіз. Адам өзін аңқау, сенгіш сезінбес үшін алдауды қалай түсіндіре аласыз?

Егер адамдар осындай болмашы қысымға қарсы тұра алмаса, оларды тікелей мәжбүрлегенде, конформизм қандай деңгейге жетер еді? Орташа статистикалық американдық немесе еуропалық азаматты біреу зорлық-зомбылық жасауға мәжбүрлей ала ма? Мен жоқ деп айтар едім, себебі олардың индивидуалистік мәдениет арқылы туындаған гуманистік және демократиялық моральдық құндылықтары бар кезде оларды ешкім ешқашан мұндай әрекетке еріксіз көндіре алмайды. Оның үстіне, экспериментке қатысушыларға берілген залалсыз тапсырма мен біреуге қиянат келтіретін тапсырма арасында үлкен айырмашылық бар: сіз де, мен де ешқашан біреуге зиян келтіретін бұйрыққа бағынбас едік. Әлде бағынар ма едік? Осы сұраққа әлеуметтік психолог Стэнли Милгрэм жауап беруге тырысты.

МИЛГРЭМНІҢ КӨНДІГУ ТУРАЛЫ ЗЕРТТЕУЛЕРІ

«Әлеуметтік психология тарихында қарама-қайшы эксперименттерімен танылған» (Benjamin & Simpson, 2009) Милгрэм эксперименттері (1965, 1974) өкіметтен ар-ұятқа сыймайтын бұйрық келгенде қарапайым адамдардың қандай күйде болатынын зерттеді. Ли

Росс (1988): «Милгрэмнің эксперименттері – әлеуметтік ғылымға эмпирикалық үлес қосқаннан бөлек, бүкіл қоғам мойындаған интеллектуалдық мұраға, байыпты ойшылдардың классикалық әдебиеттерден алынған мысалдары мен тарихи деректердің жиынтығына айналды», – деп жазды.

Сіз бұл зерттеу туралы алдыңғы курстан естіп-білсеңіз де, оған қайта оралып, толығырақ қарастырайық. Ерекше дарын иесі, түрлі әңгімелер мен пьесалардың авторы Милгрэм – осы драманы барынша әсерлі етіп шығару үшін «сынақ пен қате» әдісін қолданады (Russell, 2011). Екі ер кісі оқу мен есте сақтау қабілетін зерттеуге қатысу үшін Йель университетінің психологиялық зертханасына келеді. Зертхананың ақ халат киген қатал қызметкері оларға бұл эксперимент жазалаудың оқуға тигізетін әсерін зерттейтін алғашқы жаңашыл жұмыс екенін түсіндіреді. Эксперимент талабы бойынша, олардың бірі екіншісіне сөз тіркестерін үйретуі керек, ал әрбір қате жауап үшін бара-бара күшейе түсетін токпен соғу арқылы жазалау шарасын қолдануға тиіс болады. Рөлдерді жеребе таңдау арқылы бөліседі. Ер адамдардың бірі (жуас, 47 жасар есепші, шындығында ол – экспериментшінің көмекшісі, яғни конфедерат болатын) жеребеде «оқушы» деп жазылғанын айтады, содан кейін оны көрші бөлмеге жібереді. Екінші адам (газеттегі хабарландыру бойынша келген сыналушы) «оқытушының» рөлін алады. Оның өзіне алдымен, мысал ретінде, қуаты аз электрлік соққы беріп көрсетеді. Содан кейін «оқытушының» көзінше экспериментші «оқушыны» орындыққа отырғызып, оның білегіне электродты бекітеді.

Содан кейін экспериментші мен оқытушы зертханалық кабинетке оралып, оқытушы «кернеу» 15-тен 450-ге дейін өзгере алатын, ал бөлу бағасы – 15 вольт ажыратқышпен жабдықталған «генератордың» қасындағы орындыққа отырады. Шкалада «Әлсіз соққы», «Өте күшті соққы», «Қауіпті: өте ауыр соққы» деген сияқты жазулар бар. 435-тен 450 вольт аралығында «XXX» белгісі пайда болады. Экспериментші оқытушыға әрбір қате жауабы үшін соққы генераторындағы вольт көрсеткіштерін бір деңгейге көтеріп отыру керегін айтады. Қосқыш қосылған сайын шам жыпылықтап, реле қосылады және зуммер үні естіледі.

Егер «оқытушы» экспериментшінің нұсқауын орындаса, ол 75, 90 және 105 вольттік соққыда «оқушының» күңкілін естиді. 120 вольттік соққыны «оқушы» ауырсынып, айқайлайды. Ал 150 вольтта ол «экспериментші, мені бұл жерден алып шығыңыз! Мен енді сіздің зерттеуіңізге қатысқым келмейді! Осымен жетер!» деп, жалына бастайды. 270 вольтқа жеткенде оның қарсылығы жанталасқан айқайға ұласып, эксперименттен шығаруды өтініп сұрайды. 300 бен 315 вольт арасында ол әрі қарай жауап беруден бас тартатынын айтады. 330 вольттан кейін үнсіздік басталады. «Оқытушының» экспериментті аяқтау туралы өтінішіне экспериментші жұмысты одан әрі жалғастырып, «оқушының» үнсіздігін қате жауап ретінде қарастыру керектігін айтады. Экспериментті жалғастыруға «оқытушыны» көндіру үшін экспериментші келесі төрт фразаны пайдаланады:

- 1- фраза: Жалғастыруыңызды өтінемін.
- 2- фраза: Эксперимент шарты жалғастыруды талап етеді.
- 3- фраза: Эксперимент әрі қарай жалғасу керек, бұл өте маңызды.
- 4- фраза: Сіздің жалғастырудан басқа амалыңыз жоқ.

Ал осы жағдайда сіз қайтер едіңіз? Милгрэм осы зерттеу жайлы 110 психиатр мен студенттердің және орта таптағы адамдардың пікірлерін сұрады. Сонда барлығы бірдей шамамен 135 вольтқа жеткенде, экспериментшінің тапсырмасын орындаудан бас тартуы мүмкін екенін және 300 вольттан әрі қарай «жылжымайтынын» айтқан. Сосын, Милгрэм олардан «ал басқалар қай жерге дейін жетер еді?» деп сұрайды. Сұралғандардың бәрі бірдей: «Аспап панеліндегі «XXX» белгісіне дейін ешкім жетпес еді», – деп жауап берді.

Бірақ Милгрэм экспериментіне 20 жастан 50 жасқа дейінгі 40 ер адам (әртүрлі мамандық иелері) қатысқанда олардың арасынан 26 адам (65 пайызы) 450 вольттік соққыға дейін жеткен. Басқаша айтқанда, экспериментшінің бұйрығымен біреуді зорлап-қинағанда, олардың нәсілшіл ұлтшылдардан еш айырмашылығы болған жоқ (қараңыз: Дәйекті дерек. «Стэнли Милгрэм көндігу туралы не дейді?»). Ал қалғандары «оқушылардың» қарсылығы күшейе бастаған кезде экспериментті 150-вольттік соққыда тоқтатқан (Packer, 2008).

Бургер және оның әріптестері (2011) кейінірек зерттеулеріне қатысқан сыналушылардың пікірлерін талдады. Олар экспериментті тоқтатса да, талапқа бағынса да, оқушылардың жағдайына алаңдаушылық танытуды алдын ала болжай алмай, көбінесе жауапкершілікті сезінгендіктен, өздерінің әрекеттерін алдын ала ойластырмағанын айтқан.

Адамдардың қаншалықты бағынышты екенін білу үшін Джерри Бургер 2006 жылы Милгрэмнің зерттеуін қайталады, алайда вольттік нүктені тек 150-ге дейін жеткізді. Бұл жолы қатысушылардың 70 пайызы ғана экспериментшінің талабын орындауға келісті, яғни Милгрэмнің зерттеу нәтижелерімен салыстырғанда әлдеқайда аз. (Милгрэмнің зерттеуінде осы мәселеге мойынсұнғандардың көбі экспериментті соңына дейін жеткізген. Іс жүзінде 450 вольтқа жеткендердің барлығы экспериментшінің өзі тағы екі сынақтан кейін тоқтатқанша, процедураны жалғастыра берген.) Алайда Милгрэмнің экспериментіне тек ер адамдар қатысса, Бургердің сыналушыларының тең жартысы әйелдер болды. Бургердің 2006 жылғы экспериментіндегі кернеуді 150 вольтқа жеткізуге келіскен ер адамдардың саны

Милгрэмнің 1962 жылы жүргізген экспериментіндегі ер адамдарға қарағанда 83 пайыздан 67 пайызға дейін азайған. Яғни қазіргі таңда бұйрыққа бағынатын адамдардың саны өткен ғасырдағы адамдарға қарағанда екі есеге азайған, алайда бұл – адамдардың бәрі бірдей көнгісі келмейді деген сөз емес. Даралыққа бағытталған мәдениет мойынсұнушылықты азайтуы мүмкін, алайда оны толықтай жойып жібере алмайды. Арада 54 жыл өтсе де, Милгрэмнің мойынсұну парадигмасының маңызы әлі күнге дейін өзектілігін жойған жоқ (Twenge, 2009).

Милгрэм сыналушыларды бағындыра алмаудан қатты қорықты (A.Milgram, 2000). Енді ол «оқушы» наразылығын одан да күшейте түсу керек деген шешім қабылдады. «Оқушы» орындыққа байланғанда ол «оқытушыға» «жүрегінің аурушаң» екенін айтты, ал экспериментші «соққы ауыр тигенмен, ағза жасушаларына ешқандай зақым келтірмейтінін» түсіндіруге тырысты. «Оқытушы» «оқушының» наразылығына ешқандай көңіл аударбады; осы жолғы зерттеу жұмысына қатысқан 40 ер адамның 25-і (63%) экспериментші талабын толық орындап шықты (5-сурет). Әйелдердің қатысуымен жүргізілген соңғы он зерттеу жұмысы әйелдердің экспериментші талабын орындауда ер адамдардан қалыспайтынын көрсетті (Blass, 1999). Милгрэмнің зерттеу жұмысына қатысушылардың экспериментшіге бірден бағына кетпегенін атап өткен жөн: көпшілігі «оқушыларға» жаны ашып, тоқтап қалғанда, экспериментші оларды әрі қарай жұмысты жалғастыруға мәжбүрлейді (сізде басқа жол жоқ, жалғастыруыңыз керек). Кейбір сыналушылар зерттеудің бас кезінде, біреулері ортасына келгенде экспериментшінің талаптарына қарсылық танытқан. Оқушылардың жан қиналысын көрген сыналушылардың көпшілігі экспериментші талабын орындаудан бас тартып, экспериментті әрі қарай жалғастырмаған (Gibson, 2013).

Джерри Бургер: «Милгрэмнің эксперименттері бастапқыда қызықты болып көрінгенімен, таңғаларлық түгі жоқ», – деді (2014). Ол Милгрэмнің зерттеу жобасының төрт ерекшелігін атап өтті:

Дәйекті дерек

Стэнли Милгрэм көндігу туралы не дейді?

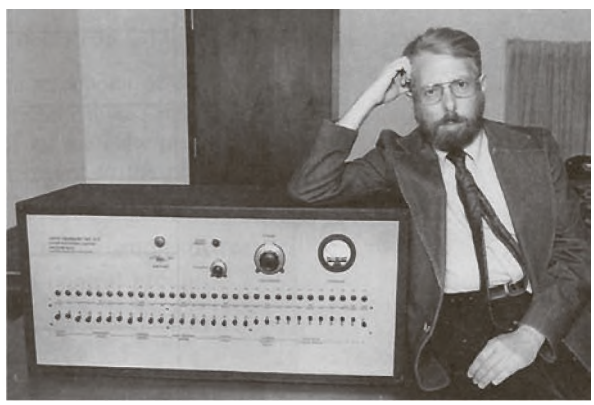
Соломон Элиот Аштың командасында жұмыс істеп жүрген кезде мен оның конформизмге қатысты эксперименттерінің «гуманистік бағытын» қалай нығайтуға болатынын ойлаушы едім. Әуелі мен Аштың тәжірибелеріне ұқсас эксперимент ойластырдым, алайда менің жоспарым бойынша сыналушы наразылық білдірген адамдарға электр тогымен зақым келтіріп, жазалауға мәжбүр болды. Дегенмен топ болмаған жағдайда қандай күш қолданатынын анықтау үшін бақылау тәжірибесі қажет болды. Экспериментшінің немесе басқа біреудің сыналушыға қандай әрекет жасау керектігі туралы нұсқау бергені жөн. Кейін тағы бір сұрақ пайда болды: «Басқа біреуге соққы беру бұйырылғанда, адам оны қаншалықты деңгейде орындай алады?». Осындай экспериментті ойластырғаннан кейін біртіндеп адамдардың осындай ауыр тапсырмаларды орындау дайындығына баса назар аударыла басталды. Бұл мен үшін қызықты сәт болды. Мен бұл қарапайым мәселенің гуманистік мағынада маңызды екенін және нақты жауап алуға болатынын түсіндім.

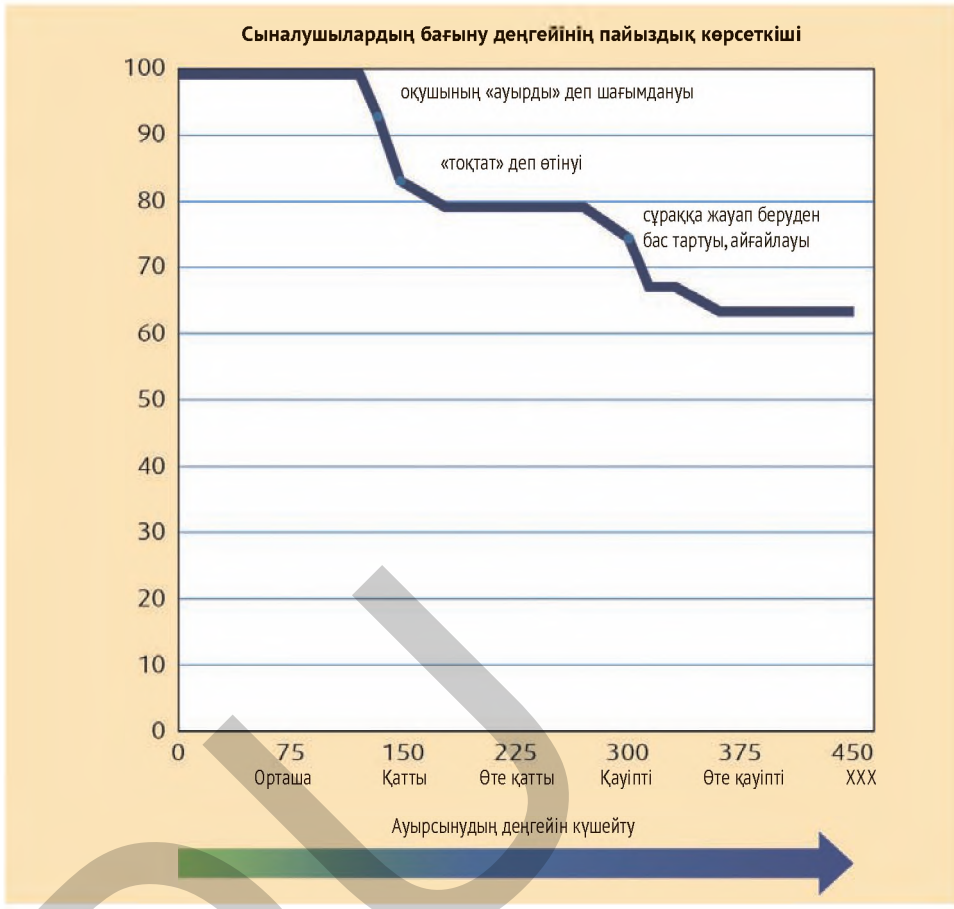
Мұндай эксперименттік әдіс – билікке қатысты жалпыға ортақ мәселелерге, әсіресе мен сияқты еврейлердің Екінші дүниежүзілік соғыс кезінде көрген қатыгездік көріністеріне ғылыми тұрғыдан жауап береді. Холокосттың маған тигізген әсері – менің бұйрықтарға бағынуыма деген қызығушылығымды арттырып, зерттеудің нақты әдістемесін құрды.

Дереккөз: Abridged from the original for this book and from Milgram, 1977, with permission of Alexandra Milgram

Стэнли Милгрэм (1933–1984)

Stanley Milgram, 1965, from the film Obedience, distributed by Alexander Street Press





5-СУРЕТ

Милгрэмнің бағынуға байланысты жүргізген эксперименті

«Оқушылардың» наразылығына, бас тартуына және сұрақтарға жауап бере алмағанына қарамастан, экспериментшінің бұйрығына бағынатын субъектілердің пайыздық көрсеткіші

Дереккөз: Milgram, 1965

- «тайғақ беткейдегі» шағын сұраулардың үлкен сұранысқа айналуы;
- керек кезде адам денесіне зақым тигізуді әлеуметтік норма ретінде қалыптастыру;
- жауапкершіліктен бас тарту мүмкіндігі;
- шешім қабылдайтын уақыттың шектеулі болуы.

Мұның бәрі Милгрэм мен басқа психологтердің зерттеулерінде көнгіштікті арттырады.

СТЭНЛИ МИЛГРЭМ ЗЕРТТЕУЛЕРІНІҢ НЕГІЗГІ ОЙЫ

Сыналушылардың көнгіштігі Милгрэмді қатты алаңдатты, ал оның эксперимент барысында қолданған әдістері әлеуметтік психологтерді уайымға салды (Miller, 1986). Әрине, Милгрэм зерттеулерінде «оқушыларға» ешқандай соққы жасалған жоқ, олар «электрлік орындықтан» тұрып, айқай мен наразылық білдірген адамдардың дауысы жазылған таспаны қосып қоятын. Дегенмен кейбір сыншылар «эксперимент кезінде «оқытушылар» «оқушыларға» қалай қараса, Милгрэм де «оқытушыларға» тура солай қарап, оларды өз еріктерінен тыс әрекетке мойынсұнуға, көнуге мәжбүрлеген» дейді. Милгрэм «оқытушыларды» Холокосттың алғашқы күндеріндегі ұлтшыл жендеттер сияқты қинаған деседі. Олар қорыққанынан терлеп, дірілдеп, тұтығып, еріндерін тістелеп, аһылап-уһілей берген көрінеді, ал кейбіреулері қатты сасқаннан есіріп күле беріпті. *New York Times* газетінің шолушысы Милгрэмнің ештеңеден бейхабар субъектілерге «асқан қатыгездікпен қарағанын» жазған (Marcus, 1974).

Сыншылар экспериментке қатысушылардың «Мен» тұжырымдамасының өзгергенін де жоққа шығарған жоқ. Бір сыналушының әйелі Милгрэмге: «Сіздің Эйхманнан еш айырмашылығыңыз жоқ», – деп айтып салды (Адольф Эйхман – фашистік концлагерь коменданты).

Милгрэм эксперименті жайлы түсірілген екі сағаттық арнайы жоба CBS телеарнасынан көрсетілді. Бұл жобаның анонсын қайталаған сайын диктордың: «Зұлымдық әлемі сонша-лықты қорқынышты болғандықтан, оның қыр-сырын білуге әлі күнге дейін ешкімнің дәті барған жоқ», – деген дауысы естілуші еді (Elms, 1995). Милгрэмнің мұрағатын ақтарған басқа ғалымдар, оның сыналушыларға қойған сұрақтарының мән-мағынасыз болғанын,

ал оларды жазалауға келгенде оның қиялы шексіз болғанын айтады (Nicholson, 2011; Perry, 2013).

Өзін-өзі қорғау мақсатында Милгрэм сыншылардың назарын әртүрлі әлеуметтік топтардан құралған 1000-нан астам адамның қатысуымен өткізілген эксперименттен алынған сабақтарға аудартуға тырысты. Сонымен қатар Милгрэм сыналушыларға эксперименттің шын мәнінде қалай өткенін және оны не үшін жасағанын айтқанда бәрі оған қолдау көрсеткенін атап өтті. Шындықты естіген соң сыналушылардың 84%-ы зерттеуге қатысқандарына қуанатынын айтса, тек 1%-ы ғана бекер қатыстық деп шешкен. Бір жылдан кейін Милгрэм эксперимент кезінде қиналған 40 адам үшін арнайы психиатр шақыртты, психиатр олардың әрқайсысымен жеке сөйлесіп шыққан соң, олар зерттеу жұмыстары кезінде күйзеліске ұшырағанымен, бір жыл ішінде оның бәрі ұмыт болды деп қорытынды жасаған.

Милгрэм «этикалық қарама-қайшылықтың» тым көп айтылатынын ескере отырып, былай деп жазды:

> «Менің экспериментіме қатысушылардың емтиханнан жоғары балл алғысы келгенімен, төмен балл алып қалған ЖОО-ның студенттерінен еш айырмашылығы жоқ. Яғни біз емтихан тапсырарда жақсы баға алу үшін терең уайымға салынып, өз-өзімізді қоярға жер таппаймыз. Ал егер сол пәнге күніне бір мезгіл көңіл бөліп отырсақ, емтихан кезінде бұлай қиналмас едік» (Blass, 1996).



Милгрэмнің 1960 жылғы зерттеуімен салыстырғанда, қазіргі таңда эксперименттің бұйрығына бағынатын адам саны күрт азайғаны белгілі болды. Алайда ер адамдардың үштен екісі әлі де жоғары деңгейде соққы беруге дайын екенін көрсетті

Ал біреулер «Милгрэмнің зерттеулерінде бақылау тобы болған жоқ, сондықтан оны эксперимент деп атауға келмейді» деген пікірде болды.

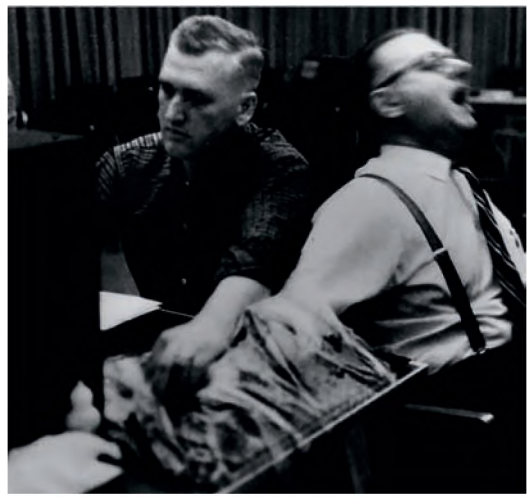
КӨНДІГУ ҚҰБЫЛЫСЫ ҚАЛАЙ ПАЙДА БОЛАДЫ?

Милгрэм адамдардың билікке қаншалықты бағынышты болатынын зерттеп қана қойған жоқ, сонымен қатар оларды бағындыру үшін қандай жағдай жасау керегін де қарастырды. Кейінгі эксперименттерінде ол әлеуметтік жағдайды жиі өзгерту арқылы сыналушылардың реакцияларын тексеріп көрді. Зерттеу нәтижесінде 100 адамның 93-і экспериментші бұйрығына толықтай бағынышты болса, қалғанының мүлдем бағынбай қойғанын көрсетті. Милгрэм көндігудің пайда болуына әсер ететін төрт факторды атады: жәбірленушінің эмоциялық қашықтығы; билік өкілі мен оның заңдылығы; биліктің институционалдық сипаты және бұйрыққа бағынбайтын сыналушылардың басқаларға ықпалы.

ЖӘБІРЛЕНУШІНІҢ ЭМОЦИЯЛЫҚ ҚАШЫҚТЫҒЫ

Милгрэм экспериментіндегі «оқушылар» мен «оқытушылар» бір-бірін көрмегенде «оқытушылар» «оқушыларына» жанашырлық таныта қойған жоқ. Жәбірленуші «оқушылар» басқа бөлмеде болғанда әрі олардың жанайқайы мүлдем естілмегенде, «оқытушылар» экспериментшінің бұйрығын бұлжытпай орындап, экспериментті соңына дейін жеткізген. Ал «оқушыларымен» бір бөлмеде отырған «оқытушылардың» 40%-ы ғана 450 вольтқа жеткен. «Оқытушыға» соққыға арналған тақтайшаға «оқушының» қолын мәжбүрлеп ұстап тұруға нұсқау берілгенде бұйрыққа бағынғандар саны 30 пайызға төмендеген. Милгрэм зерттеуінің бейнежазбаларын қайта қарағанда, актерлердің соққыдан зардап шеккен адамның рөлін тамаша шеберлікпен ойнап шыққанын көресіз (Dambrun & Vatiné, 2010).

Күнделікті өмірде де сенен біршама алыста тұрған немесе кім екені белгісіз адамға зиян тигізу ешқандай қиындық туғызбайды. Бетпе-бет келгенде біреуге наразылығын білдіре алмайтын адам интернет-форумдарда бейтаныс адамдармен пікірталас жүргізгенде неше түрлі қаһарлы жазбалар жариялауы мүмкін. Тарихқа көз жүгіртсек, баскесерлердің өздері адамның бет әлпетін көрмеу үшін басына қап кигізіп барып, бір-ақ жазалаған. Ал соғыс кезінде қорғансыз елді мекендерді 40 мың фут биіктіктен бомбалауға болады, бірақ бейкүнә жандарды атқандарды жазғырады. Көптеген әскерлер шайқас кезінде ешқайда қарамай, ешкімді дәлдемей атқылай береді. Алыс қашықтықтан ататын



Милгрэм зерттеуіндегі «оқытушының» экспериментші бұйрығына бағынып, «оқушы» қолын зорлықпен соққы тақтайшасында ұстап тұрған сәті. Алайда «оқытушылардың» көпшілігі «оқушыларына» мұндай зорлық-зомбылық әрекет жасаудан бас тартқан

Стэнли Милгрэм, 1965. «Alexander Street Press» студиясы түсірген «Бағыну» (Obediens) фильмінен үзінді

Милгрэм зерттеулерін виртуалды түрде қайта жаңғырту мақсатымен жүргізілген экспериментте, сыналушылар экрандағы виртуалды әйелді электр тоғымен соққан сәтте, әлгі әйелге жандары ашып, өздерінің жүрек қағысы жиілеп кеткен көрінеді (Slater et al., 2006).

зеңбірекшілер мен ұшқыштардың арасында «Атыңдар!» деген бұйрыққа бағынбайтындары жоқтың қасы (Padgett, 1989). Мұндай жағдай ядролық соғыс кезінде де болуы мүмкін (қараңыз: Назар аударыңыз. «Зардап шегушілерді жеке атау»). Ал қазір қашықтан басқаратын пульт арқылы кез келген қашықтықтан бомба лақтыруға мүмкіндік пайда болды.

Холокост кезінде немістер бұйрық бойынша қолдарына қару-жарақ алып, қаншама жазықсыз жандардың өмірін қиды. Бірақ мұндай хайуандық әрекетке немістердің бәрі бірдей барған жоқ. Ал адамға бетпе-бет келіп, оқ атқан немістердің біразы кейін ауыр күйзеліске ұшыраған. Содан кейін «геноцид архитекторы», фашист Генрих Гиммлер жендеттер мен олардың құрбандары бір-бірін көре алмау үшін басқаша өлтіру тәсілін ойлап тапты. Фашистер құрбан болғандардың өлімін көрмеуі, естімеуі үшін оларды газбен улап өлтіретін камераларды сала бастады (Russell & Gregory, 2005).

Адамдар өздерін зардап шегушінің орнына қойып көргенде жәбірленушіге жаны аши бастайды. Сол себепті түсік жасатуға тыйым салуға, аш-жалаңаш адамдарға көмек қолын созуға, жануарларды қорғауға шақыратын плакаттардың дизайнын дайындауда мағыналы суреттер мен әсерлі сөздер қолданылады. Джон Лайдон мен Кристин Данкель-Сеттер зерттеулері аяғы ауыр әйелдердің ультрадыбыстық зерттеу аппараты арқылы болашақ нәрестелерінің бейнесін көргенде, ана атануға құлшынысы артқанын көрсетеді (1994).

БИЛІК ӨКІЛІНІҢ ҚАТЫСУЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЗАҢДЫЛЫҒЫ

Зерттеу жұмысы барысында экспериментшінің зертханада болуы сыналушының көнбістігіне қатты әсер етеді. Милгрэм «оқытушыларға» телефон арқылы бұйрық бергенде, оған бағынғандардың саны 21%-ға төмендеген (алайда көпшілігі бұйрыққа бағындық деп өтірік айтқан). Басқа зерттеу нәтижелеріне қарасақ, нұсқау беруші адамның сыналушыларының қасында болған кезінде оның бұйрығына бағынғандардың саны артқанын көреміз. Бейтаныс адамға байқаусызда қолыңыз тиіп кеткен сыңай танытып, одан қарызға 10 цент сұрасаңыз немесе петицияға қол қоюын, не болмаса басқаша мәзірмен пісірілген пиццаның дәмін көруін өтінсеңіз, ол адам сіздің өтінішіңізден бас тарта алмайды (Kleinke, 1977; Smith et al., 1982; Willis & Hamm, 1980).

Алайда билік заңды түрде қабылдануы тиіс. Милгрэмнің базалық экспериментінің бірінде қоңырау соғылып, телефонның ар жағындағы дауыс экспериментшінің зертханадан кетуін «талап етеді». Ол кетіп бара жатып, «оқытушының» жалғастыра беруін өтінеді, се-

Назар аударыңыз

Зардап шегушілерді жеке атау

Нақақтан құрбан болғандардың кім екені анықталса, оларға аяушылық танытатындардың саны артады. Мәселен, Иранда 3000 адам қаза тапқан жер сілкінісі бір аптадан кейін ұмытылып кетті, ал Италияда құдыққа түсіп кетіп қайтыс болған кішкентай баланың қазасына бүкіл әлем қайғырды. Ядролық соғыстан нақты қанша адам көз жұматыны әлі болжанбаған соң оның боларына ешкім сеніп жүрген жоқ. Сол себепті Халықаралық құқық ғылымдарының профессоры Роджер Фишер құрбандарды анықтау үшін мына тәсілді ұсынды:

> Президенттің қасында үнемі теңіз офицері жүретіні баршаға мәлім. Ол президентке ілесіп қайда барса да, қолынан атташе-кейсін тастамайды. Себебі ол кейсте ядролық қаруды іске қосатын кодтар жазылған.
>
> Мен президенттің генералитетпен бірге ядролық соғысты абстрактілі мәселе ретінде талқыға салып отырғанын жиі көз алдыма елестетемін. Оның қорытынды сөздері былай болуы мүмкін: «SIOP бойынша бірінші жоспар оңымен шешілді, енді «Alpha XYZ» желісіне өтіңіз». Осындай кәсіби жаргон арқылы, ол алыс қашықтықтағы біреуге команда беріп отыруы мүмкін.
>
> Ал мен бір қарапайым шешім ұсынғым келеді. Кодты шағын капсулаға салып, әлгі құпияны көз жұмғанша өзімен алып жүретін адамның денесіне тігу керек. Ол адам үнемі өзімен бірге қасапшылар қолданатындай үлкен әрі ауыр пышақ алып жүруі керек. Егер президент күндердің күнінде ядролық соғыс бастағысы келсе, алдымен өз қолымен бір тірі жанды өлтіруіне тура келеді.
>
> Президент: «Кешір мені, Джордж, алайда он миллиондаған адам өлуі керек», – дейді. Сол кезде президент Ақ үйдегі қанға боялған кілемге қарап, өлімнің не екенін, жазықсыз жанның өлімі қандай болатынын түсінер еді.
>
> Мен пентагондық достарыма осындай ой тастағанымда олар жапа-тармағай: «О, Құдайым! Не айтып тұрсың?! Президент адам өлімін өз көзімен көрсе, ешқашан ол түймені баса алмауы мүмкін!» – деп бас салды.

Дереккөз: Adapted from «Preventing Nuclear War» by Roger Fisher, Bulletin of the Atomic Scientists, March 1981, pp. 11–17.

бебі бәрі автоматты түрде бейнетаспаға жазылып тұрған еді. Экспериментші кеткен соң клерктің рөлін ойнаушы (шын мәнінде – экспериментші көмекшісі) билікті өз қолына алып, «оқытушыға» әрбір қате жауап үшін соққының күшін бір деңгейге жоғарылату керек деген нұсқау береді. Оны естіген «оқытушылардың» 80 пайызы оған көндігуден түбегейлі бас тартқан. «Оқытушылардың» бағынбағанына ашуланған клерк «соққы генераторының» қасына отырып, өзі «оқытушының» рөлін атқармақшы болады. «Оқытушылардың» көпшілігі наразылықтарын білдірді. Біреуі генераторды өшіруге оқталды, ал ірі денелі бір «оқытушы» клеркті отырған орнынан көтеріп алып, бөлменің ар жағына лақтырып жіберді. Экспериментшіге ерекше құрметпен және ізеттілікпен қарайтын сыналушылар енді заңсыз билік жүргізгісі келген адамға ашық түрде қарсы шықты. Стивен Райхер мен оның әріптестері (2012) Милгрэмнің соңғы зерттеу анализдерінен экспериментші өзін сыналушылармен тең ұстағанда олар әлдеқайда тілалғыш болғанын байқады. Олар өздерін ғылымға елеулі үлес қосып жатырмыз деп санап, экспериментшінің бұйрығына бағынып, оның барлық нұсқауларын орындаған (Reicher & Haslam, 2011, p. 61).

Бірде ауруханадағы медбикелерге белгісіз бір дәрігер қоңырау шалып (эксперимент шарты бойынша), науқасқа көп дозада дәрі беріңдер деп бұйырады (Hofling et al., 1966). Зерттеушілер медбикелер мен медициналық колледжде оқитын студенттерге осы эксперимент туралы айтып, олардың мұндай жағдайда қалай әрекет ететінін сұрайды. Бәрі бірдей ондай бұйрықты орындамайтынын айтады. Алайда әлгі медбикелерге бейтаныс дәрігер қоңырау шалып, дәрі дозасын көбейту туралы бұйрық бергенде бәрі келісе кетеді. Арасында тек бір медбике ғана бас тартып, жазбаша бұйрықсыз мұндай әрекетке бара алмайтынын айтады. Медбикелердің барлығы бірдей тіл алғыш болмағанымен (Krackow & Blass, 1995; Rank & Jacobson, 1977), олар үйреншікті схема бойынша әрекет етеді: дәрігер (заңды өкімет) бұйырады, ал медбике бағынады.

Заңды өкіметке көндігу тура мына анекдоттағы жағдай сияқты пайда болған: «Оң құлағы қабынып ауырған науқасқа дәрігер құлақ ауруына арналған тамшылардың тізімін жазып береді (Cohen & Davis, 1981). Дәрігер «оң жақ құлаққа тамызу» (place in right ear) дегеннің орнына қысқартып, «place in R ear» деп жазады. Медбике дәрігердің жазғанын «тік ішекке тамызу» деп түсінеді. Үнемі бас дәрігердің айтқанын бұлжытпай орындайтын медбике бұл жолы да оның бұйрығына бағынды... науқас та қарсы болған жоқ, себебі ол да дәрігердің айтқанын тыңдап үйренген адам болып шықты».

БИЛІКТІҢ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМІ

Биліктің абыройы соншалықты маңызды болған соң, Милгрэмнің экспериментке қатысқан сыналушылармен арасындағы келісімшарттарын Йель университеті заң жүзінде рәсімдеді. Эксперименттен кейінгі сұхбаттарда сыналушылардың көбі Йельдің беделіне бола зерттеу талаптарын орындағанын, егер Йель болмаса, экспериментші бұйрығына көнбейтінін айтады. Мұның қаншалықты шындыққа жанасатынын білу үшін Милгрэм зерттеу жұмыстары өтетін орынды беделі төменірек Коннектикут штатындағы Бриджпорт қаласына ауыстырады. Ол жаққа барған соң кішігірім кеңсе ғимаратының маңдайшасына «Бриджпорт ғылыми қауымдастығы» деген тақтайша іліп қояды. Жаңа кеңседе «ұстамалы жүрек ауруына» қатысты эксперимент өткізгенде қанша «оқытушы» экспериментшінің бұйрығына бағынды деп ойлайсыз? Сыналушылардың мойынсұну көрсеткіші аздап өзгерді, бұл жерде сыналушылардың 48%-ы экспериментшіге бағынса, Йель университетінде ол көрсеткіш 65%-ды құраған еді. Милгрэм парадигмасын кейін Францияда қайталады. Онда ақ халат киген экспериментшінің орнын тележүргізуші алмастырды. Бұл жолы сыналушылардың 81%-ы соңына дейін эксперимент нұсқауын толық орындады (Beauvois et al., 2012).

Қашықтық жауапкершілікті жоққа шығарады.

Guy Davenport,
«The Master Builder», 1966

Елестетіп көріңізші: сізде немесе планетаның басқа жағында 25 000 адамды ажал құштыратын цунамиді, немесе жергілікті әуежайдағы 250 адамның өліміне әкелетін апатты, немесе жақын досыңыз қаза табуы мүмкін жол апатын болдырмау мүмкіндігіңіз бар дейік. Қандай апатқа кедергі болар едіңіз?

Мұндай жағдай күнделікті өмірде де кездеседі, айтулы компанияларда қызмет істейтін беделді адамдар әлеуметтік құрметке ие болады. Кезінде Роберт Орнштейн (1991) психиатр досының басынан өткен бір хикаяны айтып берген еді. Бірде оған «дереу Сан-Матеоға (Калифорния) жет, науқас Альфред құздан секірмекші» деген хабарлама келеді. Психиатр қанша тырысқанымен, Альфредті райынан қайтара алмайтынын түсінді. Енді оның бар үміті күйзеліс жағдайында шақырылатын сарапшы полицейде болды.

Алайда сарапшы-маман келместен бұрын, бұл оқиғадан бейхабар бір полицей оқиға орнына келе қалады да, мегафон арқылы: «Понтиак-универсал» автокөлігін жолдың қақ ортасына тастап кеткен қай ақымақ?! Сәл болмағанда, оны соғып кете жаздадым. Иесі кім болса да, тез арада жолдан алсын», – деп айқайлайды. Бұл бұйрықты естіген Альфред бірден жардан түсіп, көлігін жолдың шетіне қояды да, еш қарсылықсыз полицейдің көлігіне отырып, жақын маңдағы емханаға барады.

ТОП ЫҚПАЛЫНАН БОСАУ

Милгрэмнің классикалық эксперименттері конформизмнің теріс аспектілерін көрсетеді. Алайда конформизм ұнамды іс-әрекет те болуы мүмкін. Сьюзан Фиске, Ласана Харрис және Эми Кадди сынды әлеуметтік психологтер (2001) 11 қыркүйекте, Дүниежүзілік сауда орталығы өртке оранғанда өрт сөндірушілердің ерен ерлік танытқанын атап көрсетеді. Сонымен қатар психологтер олардың ерлік көрсетуіне әсер еткен екі себепті де айтып өтті: біріншісі – өрт сөндірушілердің басшылықтың бұйрығына бағынуы, екіншісі – халық алдында «өрт сөндіруші» деген атқа лайық болуы. Сірә, сіздің оқытушының әділетсіздігіне немесе біреудің теріс қылығына ашуланып, алайда наразылығыңызды білдіре алмаған кезіңіз болған шығар. Алайда айналаңыздағы бір-екі адам не ұнамайтынын айта бастағанда сіз де солардың қатарына қосыла кетесіз. Милгрэм «оқытушы» мен оған көмектесетін екі ассистентке (екі ассистент – Милгрэмнің өз адамдары) эксперимент жүргізу арқылы конформизмнің әсерін көрсетті. Эксперимент барысында екі ассистент экспериментші талабын орындаудан бас тартқанда, ол «оқытушыдан» жұмысты әрі қарай жалғыз өзі жалғастыра беруін сұрайды. «Оқытушы» оны тыңдады ма? Жоқ. Сыналушылардың 90%-ы бағынбайтын көмекшілерге ілесіп, экспериментті соңына дейін жеткізуден бас тартты.

КЛАССИКАЛЫҚ ЗЕРТТЕУЛЕРДІ ТАЛҚЫЛАУ

Милгрэмнің зерттеу нәтижелері мен қазіргі заманғы тарих арасында ұқсастық көп. Оған «мен тек бұйрықты орындадым» деп ақталған ұлтшыл Адольф Эйхманды, американдық лейтенант Уильям Келлидің 1968 жылы Оңтүстік Вьетнамдағы Милай елді мекенінің жүздеген тұрғындарын жазықсыз өлтіруге бұйрық беруін және жақында Ирак, Руанда, Босния, Косовода болған «этникалық тазартуды» жатқызуға болады.

Сарбаздар өздерінен әскери шені жоғары қызметкерлерге бағынуға үйретілген. Милайдағы жаппай қырып-жоюға қатысқан жауынгердің естелігінде былай деп жазылған: «[Лейтенант Келли] маған оқ атуды бұйырды. Мен ата бастадым. Төрт оқшантайдың бәрін атып бітірдім-ау деймін... Олар қайта-қайта «атпандаршы» деп жалына берді. Ал аналар балаларын құшағына қысып алды... Бірақ біз үсті-үстіне атқылай бердік. Олар бізге қарай қолдарын созып, өлгенше жалына берді...» (Wallace, 1969).

Бағыну құбылысы зерттелген «қауіпсіз» ғылыми контекстер мен әскери іс-әрекеттердің контекстерінің айырмашылығы жер мен көктей. Оның үстіне, соғыс пен геноцид кезіндегі зорлық-зомбылық әрекеттері көп жағдайда көндігу аясынан шығып кетеді (Miller, 2004). Холокостты жүзеге асырғандардың көбі «шаш ал десе, бас алатын» «фашистік жендеттер» болды (Goldhagen, 1996).

Бағыну құбылысын зерттеуге арналған эксперименттер, әлеуметтік қысымның ықпалы бойынша конформизмді зерттеуге арналған басқа эксперименттерден ерекшеленеді:



Бұйрық бойынша жауынгерлердің көбі бейбіт тұрғындардың өздерін өлтіреді, үйін өртейді, яғни басқа жағдайларда өздері адамгершілік деп санамайтын әрекет жасайды

бағыну – тікелей бұйрықтың салдары. Дегенмен Аш пен Милгрэм зерттеулерінің арасында төрт ұқсастық бар:

- олар жұмсақ мінездің адамгершілік сезімнен басым түсуі мүмкін екенін көрсетті;
- олар адамдарды ар-ұяттан аттап өтуге мәжбүр етті;
- олар бізді күнделікті өмірде болып жатқан моральдық жанжалдарға сезімтал болуды үйретті;
- олар екі әлеуметтік қағида – мінез-құлық пен қарым-қатынас арасындағы байланыс және жағдайдың күші мен негізгі атрибуция қателігінің тұрақтылығын бекітті.

Қазіргі таңда Америка Құрама Штаттарының қарулы күштері әскерлерін заңға қайшы және адамгершілікке жатпайтын бұйрықтарға бағынбауға үйретуде.

МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ ЖӘНЕ БАҒДАР

Сыртқы жағдайлар ішкі сенімнен гөрі күштірек болса, бағдар мінез-құлықты анықтай алмайды. Классикалық эксперименттер бұл қағиданың растығын дәлелдейді. Соломон Аштың тәжірибелеріне қатысушылар экспериментшімен оңаша қалған кезде, сұрақтардың барлығына дерлік дұрыс жауап берген. Ал олардың жалғыз өзі топқа қарсы шыққанда жағдай түбегейлі өзгерген.

Милгрэм эксперименттерінде күшті әлеуметтік қысым (экспериментшінің бұйрықтары) әлсіз әсерден (басқа бөлмеде болған жәбірленушінің өтінішінен) күштірек болды. Жәбірленушінің өтініш-наразылығы мен экспериментшінің талаптарының арасынан; зиян келтірмеу ниеті мен жақсы сыналушы болуға тырысудың арасында сыналушылардың көбі бағынуды таңдағанын көргенде таңғалмау мүмкін емес.

Неліктен сыналушылар экспериментті жалғастырудан бас тарта алмады? Өзіңізді Милгрэм экспериментінің тағы бір нұсқасындағы (ешқашан өткізілмеген) «оқытушы» ретінде елестетіп көріңіз. Оқушы алғашқы сұраққа қате жауап берді, экспериментші кернеуді 330 вольтқа дейін жеткіз деп бұйырды. Ток-аудармағыштың шыртылынан кейін «оқушының» жан дауысын естисіз: ол жүрегінің шаншығанын айтып, жалынып-жалбарынып, сізден экспериментті тоқтатуды сұрайды. Ал сіз жалғастыра бересіз бе?

Біз олай ойламаймыз. Алғашқы жаза 15 вольт, яғни салыстырмалы түрде жұмсақ болды және бұған «оқушылар» наразылық білдірмеді. Ток қуаты 75 вольтқа жеткенде, бір (5-тапсырмадан соң) «оқушының» ыңырсыған дауысы естіледі. Келесі тәжірибеде экспериментші олардан «оқушыларын» «қатаңырақ» жазалауын талап етеді. Кернеу 330 вольтқа жеткенше, «Оқытушылардың» экспериментшінің нұсқауын 22 рет орындауына тура келеді, осылайша олардың ішкі диссонансы әлсіреп кетеді. Сыналушылардың экспериментке дейінгі психологиялық жай-күйі мен эксперименттен кейінгі ахуалы мүлдем екі бөлек болады. Эксперименттің соңына қарай олар бағынудың «тайғақ беткейіне» жетеді. Ал осы «тайғақ беткейден» сырғып түскен сыналушылардың тоқтауы қиын болды. Бір экспериментте кейбір сыналушыларға бірінші раундтағы дұрыс жауап үшін – 25 цент, екінші айналымдағы дұрыс жауапқа – 1$, егер үшінші рет дұрыс жауап берсе, 2,50$ төленген; ал басқа сыналушыларға бірінші айналымнан бастап, әр дұрыс жауабы үшін 2,50$ берілген. Ақша құны біртіндеп ұлғаятын тәжірибе түріне қатысқан сыналушылар көбірек ақша алу үшін экспериментшіні «бәріне дұрыс жауап бердік» деп алдай бастаған. Шамасы, мінез-құлықтың бұзылуы алғашқы дұрыс жауап үшін берілген аз төлемнен (25 цент деген не?) басталған болуы керек (Welch et al., 2015). Сыртқы мінез-құлық пен ішкі диспозиция бірін-бірі қоректендіреді, кейде бұл «ширығу» арқылы толықтырылады. Милгрэмнің айтуынша (1974 p.10), көптеген субъектілер өздерінің құрбандарына қарсы әрекет ету арқылы олардың қадірін түсіріп жіберген көрінеді.

> Эксперимент кезінде «өзіне сол керек, соншалықты ақымақ, қыңыр болғаны үшін...» деген пікірлер көп айтылған екен. Олар «жәбірленушіні жазалау», ең алдымен, оған көңіл бөлмеуден, оны адам ретінде санамаудан басталады деп санаған.

1970 жылдардың басында Грекияның әскери хунтасы жендеттерін дайындау кезінде «бәріне жәбірленушінің өзі кінәлі» деген қағиданы қолданған (Haritos-Fatouros, 1988, 2002; Staub, 1989, 2003). Нәсілшіл ұлтшылдық Германияның офицерлерді іріктеуі кезіндегідей, Грекия да тек билікке құрмет көрсетіп, бағынатын адамдарды таңдап алады. Алайда адамның жендетке айналуына бұл бейімділік аздық етеді. Сондықтан ол алдымен түрмеде күзетші болып жаттығады, сосын тұтқындарды қолға түсіруге, оларды ұрып-соғуға қатысады, тұтқындарды қалай азаптайтынын бақылайды, сосын азаптау ісін өзі жүргізетін болады. Осылайша, тілалғыш, сыпайы адам біртіндеп зұлымдық қаруына айналады. Бағынудың соңы жендеттік әрекетке апарады. Естеріңізде болса, сыналушылардың арасында кернеудегі ток көрсеткішін 450 вольтқа жеткізгендер де болған. Олар туыла салып мұндай жауызға айналмайды, сыртқы жағдайлар оның жауыз болып шығуына ықпал етеді.

Адамдардың іс-әрекеті олардың өздерінен әлдеқайда күшті. Өзі бір іс бастап, ақырында сол істің құрбаны мен құлына айналмаған адамды маған көрсетіңдер...

Ralph Waldo Emerson, Representative Men: Goethe, 1850



Көнудің соңы жендеттік әрекет жасауға әкеліп соғады. Бұрынғы жендет Джеффри Бензиен Оңтүстік Африканың Ақиқат пен келісу комиссиясында біреудің басына «ылғал қапшық» кигізіп, тұншықтыру техникасын көрсетуде. Кейін Бензиен құрбандарынан кешірім сұрап: «Мен нағыз зұлым болыппын», – деп мойындады. Алайда бәрін бұйрық бойынша жасағанын айтып, ақталуға тырысты

Холокосттан аман қалған Массачусетс университетінің әлеуметтік психологі Эрвин Штауб адамды өлім құралына айналдыратын күштерді өте жақсы біледі. Штауб (2003) әлемдегі геноцидті зерттеу арқылы агрессияның қалай біртіндеп күшейетінін анықтады. Көп жағдайда сын айту «қатыгездікке жол ашатын» жеккөрушілікке ұласады. Ал қатыгездіктің соңы алдымен зорлық-зомбылыққа, сосын кісі өлтіруге, одан кейін жаппай қырып-жоюға әкеліп соғады. Жаңадан қалыптасқан көзқарастар әрі әрекеттерді қадағалайды, әрі оларды ақтайды. Штауб зерттеу жұмыстарын қорытындылай келе, «адам баласы өзі тәрізді тіршілік иесін өлтіруден танбайды және онда тұрған еш әбестік жоқ деп санайды» деген тұжырым жасады (1989, p. 13).

Бірақ адамдар ерлік жасауға да қабілетті. Екінші дүниежүзілік соғыс кезінде Германияға жер аударғалы тұрған 5 мыңға жуық еврей Францияның Ле Шамбо елді мекенінен пана тапты. Босқындарды жасырған Ле Шамбо тұрғындарының басым көпшілігі қуғын-сүргінге ұшыраған протестанттар болды. Олар тәлімгерлері мен пасторлары үйреткендей, «иеміз Иса пайғамбардың өсиетіне қайшы келгендердің бәрі – біздің дұшпанымыз» деп санайтын (Rochat, 1993; Rochat & Modigliani, 1995). Жергілікті шіркеу қоғамдастығын басқаратын пастордан әсіреұлтшылдар еврейлердің қайда екенін сұрағанда, ол: «Мен еврей дегенді білмеймін, мен үшін адамдардың бәрі бірдей», – деп жауап береді. Ол кезде әлі соғыстың қаншалықты қайғы-қасірет әкелетінінен хабарсыз Ле Шамбо тұрғындары соғыс кезінде бастан-аяқ өз дінін қорғап, басқыншыларға бағынудан бас тартқан бірінші халық болды. Тек бұл емес, басқа да көптеген жағдайларда фашистердің басқыншылығы қарсылыққа тап болды. Бағынуды немесе қарсылық танытуды растайтын алғашқы қадамдар мінез-құлыққа әсер ететін қарым-қатынасты қалыптастырды, ал мінез-құлық болса, қарым-қатынасты нығайтты. Бастапқыда көрсетілген көмек міндетті түрде әрі қарай жалғасын табады.

ӘЛЕУМЕТТІК НОРМАЛАРДЫҢ ЫҚПАЛЫ

Сабақ үстінде әрі-бері жүру, мейрамханада айғайлап ән айту, гольф ойнауға костюм киіп бару секілді әлеуметтік нормаларға сай емес қылықтарды көз алдыңызға елестетіп көріңізші. Әлеуметтік шектеулердің қаншалықты күшті екенін түсіну үшін оларды бұзуға тырысуыңыз керек.

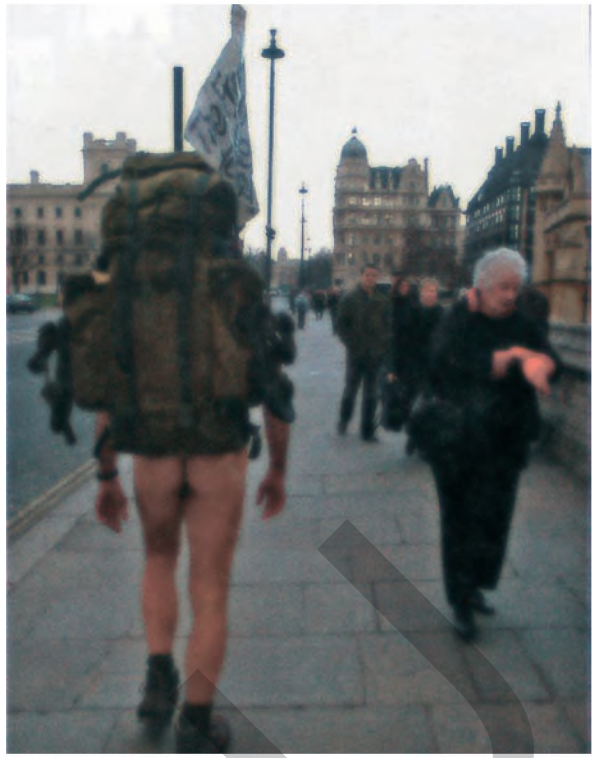
Пенсильвания университеті өткізген экспериментке қатысқан студенттер ешбір адамның әлеуметтік нормаларды бұзып, «жаман» қырынан көрінгісі келмейтінін байқаған. Эксперимент талабы бойынша, сыналушылар басқа үш адаммен бірігіп, елсіз аралда тірі қалу үшін кімдерді таңдап алатындарын талқылау керек болатын. Олардың арасындағы бір ер адам «менің ойымша, аралдағы ер адамдардың сексуалды қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін әйелдердің көп болғаны дұрыс» деген сексистік пікір айтса, қалғандарының бұл ойға көзқарасы қандай болар еді? Сыналушылардың 5%-ы ғана мұндай пікірге назар аудармайтынын, алайда басқалардың не айтатынын күтетінін айтты. Алайда экспериментшінің көмекшісі осындай пікірталасты басқа студенттердің арасында жүргізгенде, олардың 5%-ы емес, 55%-ы ешқандай пікір білдірмеген (Swim & Hyers, 1999). Яғни бұл адамдар басқалардың нәсілдік өшпенділігін көрсе, ашуланатынын, сол себепті нәсілшіл адаммен бірге жұмыс істеуден аулақ болатынын айтып, ал эксперимент кезінде оған бейжай қарағанымен бірдей (Kawakami et al., 2009). Бұл эксперименттер әлеуметтік норма ықпалының күшін көрсетеді әрі мінез-құлықты болжап айтудың күрделі болатынын айқындайды.

Осы ғасырдың әлеуметтік психологиясының негізгі түйіні мынадай: «Адамның шын бейнесі қандай екенін келеңсіз жағдайға ұшырағанда қалай әрекет етуінен байқауға болады».

Stanley Milgram, Obedience to Authority, 1974

2011 жылы адам құқығын қорғау ұйымы Пенсильвания университетінің басшылығымен және жаттықтырушыларымен бірге қоғамдық дебатта басқа бір жаттықтырушының ер балаларға жыныстық зорлық-зомбылық көрсеткенін талқылады. (Жаттықтырушылар күдікті қылмыскер жайлы басшылыққа хабарлағанымен, оның университеттен кетуін талап еткен жоқ.) Комментаторлар бұл жайттан бейхабар екенін, әйтпегенде әлдеқайда батыл әрекеттерге баратынын айтқан. Бұл эксперименттер адам баласының бос сөзге құмар екенін, яғни олар гипотезалық жағдайда бөсіп сөйлегенімен, нақты бір жағдайға тап болғанда, бейқам отыра беретінін көрсетеді.

Милгрэмнің зерттеулері зұлымдықтың қалай пайда болатыны туралы сұрақтарға жауап береді. Бір қорапта бір-екі алма шіріпе, көп ұзамай қалғандары түгел бүлініп кетеді, зұлымдық та дәл осылай пайда болады. Біз жауыз адамның бейнесін шытырман оқиғалы фильмдерден жиі кездестіреміз. Ал шын өмірде «зұлым бейне» десе, ойымызға бірден еврейлерді жаппай қырған Гитлер немесе терроршы Усама бен Ладен түседі. Қораптағы алмалардың шіріп кетуіне әсер ететін ыстық ауа, ылғалдылық немесе жұқпалы індет секілді, зұлымдық та көбінесе әлеуметтік күштердің салдары саналады. Американдық әскерлердің Абу-Грейб түрмесіндегі тұтқындарға көрсеткен қорлықтары бүкіл әлемді түршіктірді. Олардың мұндай жауыздыққа баруына Ирактағы стрестік жағдайлар, құрдастарының өлімі, үйлерін сағынуы және бақылаусыз қалу себеп болды деп саналады (Fiske, 2004; Lankford, 2009). Қарапайым адамдардың өзі қиын-қыстау кезде жауызға айналып кетуі мүмкін.



Тіпті индивидуалисттік мәдениеттің өзінде де Ұлыбритания көшелерінде жалаңаш (шляпа, шұлық, етік және рюкзактан басқа киім-кешексіз) жүрген Стивен Гуф сияқты арамыздағы бірен-саран адам ғана мәдениеттегі белгілі әлеуметтік нормаларға қарсы тұра алады. 2003 жылдың маусымында ол Ұлыбританияға жетіп, Англияның оңтүстік-батысындағы Лэндс-Эндтен Шотландияның солтүстік-шығысындағы Джон-о'Гротсқа дейін жалаңаш жүріп өткен. Ол 7 ай ішінде 847 шақырым жолды жүріп өткенше 15 рет тұтқындалып, бес айға жуық түрмеде отырған. Гуф (2003) өзінің веб-сайтында: «Менің жалаңаштанған себебім, ең алдымен... ең бастысы, осылай ашық-шашық жүрсем өзімді өте жақсы сезінемін әрі өзіме жаратылысы ерекше тұлға ретінде қараймын», – деп жазған

Бұл әсіресе ұйымдасуы қиын қоғамдастықта жиі кездеседі. Ең қорқыныштысы, зұлымдық аса маңызы жоқ теріс әрекеттердің біртіндеп ұлғайып, тізбектеле жалғасуынан шығады. Фашизм көшбасшыларын мемлекеттік қызметкерлердің Гитлердің еврейлерді қырып-жою жоспары бойынша құжаттарды өңдеуге дайындығы таңғалдырды. Әрине, олардың ешқайсысы еврейлерді өз қолымен өлтірген жоқ, олардың жұмысы тек қағазбен шектелді (Silver & Geller, 1978). Бөлшектеу арқылы зұлымдықты жүзеге асыру жеңілдейді. Милгрэм экспериментке қосымша 40 адамды жанама түрде қатыстыру арқылы зұлымдықтың бөлшектенуін зерттеді. Басқалар электр тогымен соққы берсе, бұл адамдарға тек оқу нәтижесін тест арқылы тексеру ғана міндеттелген. Мұнда 40 адамның 37-сі толығымен эксперименттшінің нұсқауын орындаған.

Күнделікті өмірде де солай: зұлымдық әдетте кішігірім қадамдардан бастау алады, яғни зұлымдықты іске асыруға деген саналы ұмтылыс, ниет болмайды. Адамның прокрастинациялық қылықтары, яғни оның бір істі үнемі кейінге шегеріп, баяулата беруі өз-өзіне зұлымдық жасаумен тең болады (Sabini & Silver, 1982). Әлбетте, студент тапсырманы орындап, өткізу мерзімі қашан аяқталатынын алдын ала біледі. Тапсырманы дер кезінде орындауға кедергі келтіретін «видеоойындар мен телебағдарламалар» қауіпсіз болып көрінгенімен, студенттердің көбі осындай ермектің кесірінен тапсырманы өз уақытында орындай алмайды.

Эйхман мен ажал лагері Освенцимнің комендanttарын «жабайы құбыжықтар» деп атағың келеді. Шын мәнінде олардың зұлымдығына антисемитизмнің уыты таралған. Ал сол кезде әлеуметтік жағдай ажал лагерінде кейбіреулердің неліктен аяусыз қатыгездікке барғанын, ал басқа бір тұлғалардың неліктен қаһармандық пен мейірімділік танытқанын түсіндіре алмайды. Дегенмен ажал лагерінің басшыларын «құбыжық» деуге де келмейтін сияқты. Олар ауыр жұмыс күнінен кейін Бетховен мен Шубертті тыңдау арқылы рухани демалды. Нацистік Холокостқа байланысты қорытынды шешімді ойластырған 14 адамның 8-інде ғылым докторы дәрежесі болған (Patterson, 1996). Өзге фашистер сияқты Эйхман да сырттай қарағанда өз жұмысындағы міндеттерін атқаратын қарапайым адамдардан айырмашылығы жоқ еді (Arendt, 1963; Zillmer et al., 1995). 11 қыркүйектегі жауыздықтың көшбасшысы Мохамед Атта ауқатты отбасынан шыққан, үйінде тәртіпті, оқуда үздік болған. 11 қыркүйектегі қанды лаңкестік шабуылда жиырмасыншы рет шабуыл жасаған Закариас Муссауи ұшу курсына құжаттарын тапсырғанда әрі пышақ сатып алғанда өзін өте сыпайы ұстаған екен. Ол әйелдерді «мэм» деп атаған. Дүниежүзілік сауда орталығы мен Пентагондағы Қорғаныс министрлігі ғимаратына соғылған екінші ұшақтың ұшқышы «тар-

Мыңдаған адамға эксперимент жүргізген психолог ретінде айтарым... егер Америка Құрама Штаттарында да нацистік Германиядағыдай өлім лагерьлерінің жүйесі құрылса, Американың кез келген қаласында мұндай лагерьлерге жұмысқа тұрғысы келетіндердің саны жеткілікті болар еді.

Stanley Milgram, on CBS's 60 Minutes, 1979



11 қыркүйектегі «мінсіз» лаңкестер. Осы фотосуреттің төменгі сол жақ бұрышында Навафал-Хазми (көк көйлек) мен Салем әл-Хазми (ақ көйлек) 2001 жылғы 11 қыркүйекте Дуллес әуежайының қауіпсіздікті сақтау бөлімінен өткенде ешқандай күдік тудырмай, өздерін өте салмақты ұстаған

тымды, өзін еркін ұстайтын, ақылды, салмақты және өте сыпайы» ұшқыш ретінде сипатталды. Егер осы адамдар арамызда болса, олар біздің ойымыздағы зұлым құбыжықтардың бейнесіне сай келмес еді. Олар «мінсіз» адамдар болды (McDermott, 2005).

Милгрэм зерттеулерін қорытындылай келе: «Біздің зерттеуіміздің ең маңызды түйіні: қаскөйлікке бейімділігі жоқ, қарапайым, ел қатарлы адамдар өз жұмыстарын атқарып жүріп, аса қауіпті зұлымдық қаруына айналуы мүмкін», – деп жазды (1974, p.6). Ал Карл Роджерс өз телебағдарламасының мектеп жасына дейінгі көрермендеріне «жақсы адамдардың кейде жаман істер жасайтынын» жиі ескертеді. Тіпті зұлым күштердің ықпалынан бейморальдық мінез-құлыққа қатысты моральдық рационализмді негіздейтін кейбір жақсы адамдар да, сыбайласқан азғындыққа барады (Tsang, 2002). Жақсы адамның өзі залымдардың ықпалына қарсы тұра алмайды. Яғни қатардағы жауынгерлердің өздері бұйрық бойынша қорғансыз азаматтарға оқ атады; небір мықты саяси көшбасшылар қарапайым халықты жойқын соғысқа қатыстырады; фабрика жұмысшылары сапасыз өнімдерді шығарып, тарату туралы нұсқауды орындайды; ал қандай да бір бөлімнің қызметкерлері топ қатарына жаңадан қосылған адамды мазаққа айналдырады.

Сонымен, ситуациялық талдау зиянкестердің жауыз әрекеттерін ақтай ала ма? Ситуациялық талдау оларды жауапкершіліктен босата ма? Артур Миллердің (2006) айтуынша, бұған белгілі бір дәрежеде халықтың сана-сезімінде «иә» деген жауап болады. Алайда зұлымдықтың түп негізін зерттейтін психологтер бұған басқаша қарайды. Түсіндіру – ақтап алу емес. Түсіну – кешіру емес. Сіз біреудің мінез-құлқын түсінбесеңіз де, оны кешіре аласыз және өзіңіз кешірмейтін адамды түсінесіз. Ал Джеймс Уэллэр (2002): «Біз зұлымдыққа үйреншікті құбылыс ретінде қарасақ, онда біз оны естіген сайын таңғалмас едік; жауыздықтың құрбаны болудан сақтанып, оның алдын алуға дайын болар едік», – деп жазды. Милгрэмнің танымал зерттеуін Джерри Бургер (2009) қайталағанда, бұл экспериментті білетін адамдар тәжірибеден шеттетілді. Егер ол зерттеуден хабары бар адам қатысса, онда ол экспериментшінің айтқанына құлақ аспас па еді (Elms, 2009)?

Енді конформизмді зерттеуде қолданылатын эксперименттік әдіс туралы түсініктеме беруге болады. Зертханадағы конформизм мен бағыну жағдайлары күнделікті өмірдегіден басқаша. Біз басқалардан кесінділердің ұзындығын анықтау немесе соққы берушілерге басшылық ету жөнінде сұрай аламыз ба? Алайда зертханалық немесе күнделікті өмірдегі психологиялық үдерістердің арасындағы айырмашылық – сіріңкенің жануы мен ормандағы өрт жалынының арасындағы айырмашылық сияқты (Milgram, 1974). Біз сіріңкенің оты мен орман өртінің алапат жалынын жалпылай қарастырудан сақ болып, осы жағдайға мұқият назар аударуымыз керек. Дегенмен сіріңкенің жануын бақылау эксперименті және ормандағы өртті бақылау – алынбайтын асу туралы ой салады. Ал әлеуметтік-психологиялық эксперимент арқылы күнделікті өмірде анықтала қоймайтын мінез-құлық туралы әлдеқайда терең мәлімет алынады. Эксперименттің әрбір әлеуметтік жағдай секілді өзіндік

1-КЕСТЕ. Бағынуды классикалық тұрғыда зерттеудің мазмұнына қысқаша шолу

Тақырып	Зерттеуші	Әдіс	Шынайы өмірден мысал
Норманы қалыптастыру	Шериф	Жарықтың қозғалысына қатысты болжамның қаншалықты шынайы екенін анықтау	Оқиғаларды басқалардан естігеннен кейін әртүрлі жолдармен түсіндіру; басқа адамдар ұнататын дәмді тағамды бағалау
Конформизм	Аш	Өзгелердің қате пікір-тұжырымдарымен келісу	Басқалардың іс-әрекеттерін қайталау; денеге тату салу сияқты қылықтар
Бағыну	Милгрэм	Басқа біреуге соққы беру туралы бұйрықты орындау	Әскерлердің немесе қызметкерлердің күмәнді тапсырмаларды орындауға көнуі

ерекшеліктері бар. Әртүрлі уақытта әртүрлі мәселелерді тексеру арқылы және әр жерде эксперименттерді қайталау барысында зерттеушілер сыртқы ерекшеліктер негізіндегі жалпы қағидаларды зерттеп, анықтайды. Бағынудың классикалық зерттеу нәтижелерін (қысқаша мазмұнын) 1-кестеден қараңыз.

Конформизмнің классикалық эксперименттері кейбір сұрақтарға жауап бере отырып, өзге де мәселелерді көтере білді. Кейде адамдар конформдық танытады, кейде олай емес. 1) Олар қандай жағдайда конформдық танытады? 2) Адамдар неге конформдық танытады? Неліктен олар топқа назар аудармай, «өз жөнімен жүрмейді»? 3) Адамдардың конформист болуға бейім ерекше типі болуы мүмкін бе? Келесі тарауда біз осы сұрақтардың әрқайсысына жекелей тоқталамыз.

ҚОРЫТЫНДЫ Конформизм мен көндігу құбылыстарының классикалық зерттеулері

Үш классикалық эксперимент жиынтығы зерттеушілердің конформизмді қалай зерттегенін көрсетеді.

- Музафер Шериф қозғалмайтын жарық көзінің қашықтығы туралы адамдардың пайымына өзгелердің пікірі қалай әсер ететінін зерттеді. Эксперимент барысында ұзақ уақыттан бері «ұрпақтан-ұрпаққа» жалғасып келе жатқан нормативті «дұрыс» жауаптар пайда болды.
- Соломон Аштың сыналушылары алдымен тікелей үш желі сегментінің қайсысының стандартты сегментке тең екені туралы басқа сыналушылардың жауаптарын тыңдап, содан кейін өз нұсқаларын айтты. Сыналушылардың 37%-ы өздері біліп тұрса да, іштей күмәнданып, қате жауап бергендердің пікіріне қосылды.
- Стэнли Милгрэм эксперименттері бағыну құбылысын жан-жақты зерттеді. Оның зерттеулері адамдардың беделді билік өкілінің бұйрығын бұлжытпай орындайтынын дәлелдеді. Сыналушы жәбірленушімен бір бөлмеде отырғанда көбінесе оған жанашырлық танытқан, ал жәбірленуші көрші бөлмеде болғанда сыналушылардың 65%-ы электр тогымен жазалау процесін соңына дейін жеткізген.
- Бұл классикалық эксперименттер әлеуметтік күштердің күшіне және көнудің соңы қабылдауға ұласатынын растайды. Зұлымдық деп тек қана бейбіт әлемде өмір сүріп жатқан жаман адамдардың іс-әрекетін айтпаймыз, сонымен қатар адамдардың жалған ақиқатқа көнуі мен қатыгездікке қарсы тұра алмауын да айтамыз.

КОНФОРМИЗМНІҢ АЛҒЫШАРТТАРЫ

Конформизм көбірек және аздау байқалатын жағдаяттарды анықтаңыз

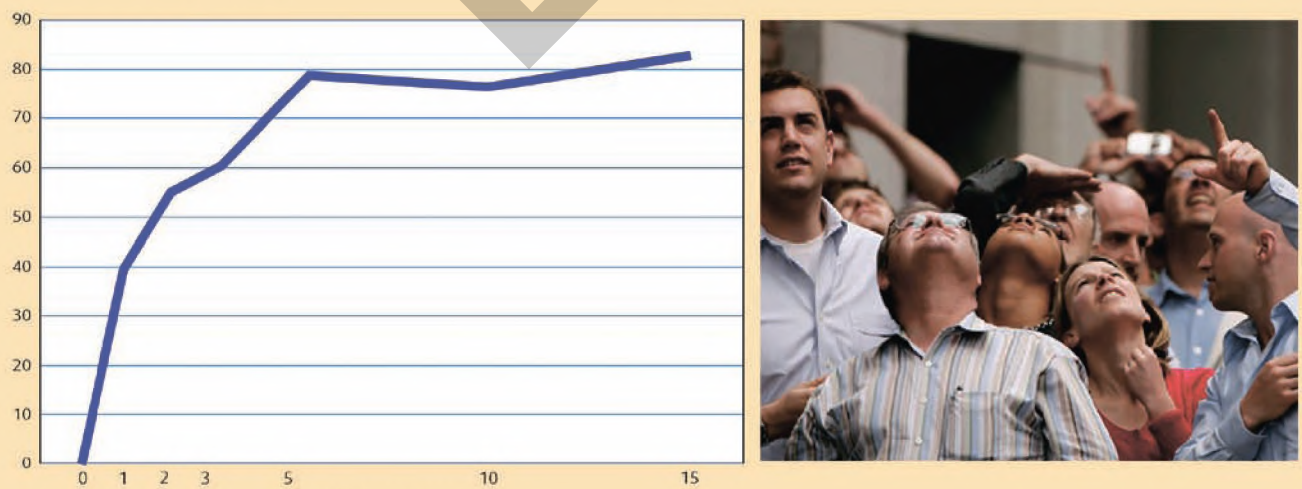
Әлеуметтік психологтерді «Аш зерттеулерінде ешқандай мәжбүрлеусіз, бірақ нақты талаптар қойылған жағдайда сыналушылардың 37%-ы конформизм танытса, басқа эксперименттік жағдайларда конформизмнің көрсеткіші артуы мүмкін бе?» деген сауал қызықтырды. Көп ұзамай зерттеушілер сыналушылардың күрделірек мәселені шешу барысында немесе олар өздерінің қабілеттілігіне күмән келтірген жағдайда конформизмнің арта түсетінін байқады. Жалпы, біз неғұрлым жеке пікіріміздің дұрыстығына күмәндансақ, басқалардың ықпалына да соғұрлым тез жығыламыз.

Топтың ерекшеліктері де маңызды болады. Егер топтың құрамына кем дегенде үш адам кірсе әрі олардың ауызбіршілігі мен беделі жоғары болса, конформизмнің деңгейі күшейе түседі. Сонымен қатар алдын ала міндеттемелерсіз көпшілік алдында жауап беру керек болған жағдайда да конформизм жоғары деңгейге жетеді.

ТОП КӨЛЕМІ

Зертханалық эксперименттерде керемет нәтижеге қол жеткізу үшін топ құрамында көп адамның болуы міндетті емес. С. Аш және өзге де зерттеушілер 1–2 адамға қарағанда 3–5 адамнан құралған топта конформизмнің айтарлықтай артатынын көрсетті. Ал егер топтағы адам саны 5-тен асса, конформизм деңгейі азаяды (Gerard et al., 1968; Rosenberg, 1961). Милгрэм мен оның әріптестері жүргізген табиғи экспериментте (1969) 1, 2, 3, 5, 10 және 15 адамнан тұратын топтар Нью-Йорктің абыр-сабыр көшелерінің бірінде кенет тоқтай қалып, бастарын көтеріп, аспанға қарайды. 6-суретте көрсетілгендей, топтағы адамдардың саны 1 адамнан 5 адамға дейін көбейгенде, көшедегі жүргіншілердің біразы бастарын көтеріп, аспанға қарай бастаған. Осы тәжірибені өз университетіңіздің кампусында қайталап көріңіз. Достарыңызды ертіп шығып, бәріңіз бірдей жоғары қарап тұрыңыз, сонда сіз әрлі-берлі жүргендердің көпшілігі сіздерге ілесіп, аспанға қарайтынын байқайсыз. Мен [ДТ] Мичиган университетінде оқытушы-ассистент болған кезімде студенттеріммен бірге осындай тәжірибе жасаған едім. Бір-екі волонтер оқу ғимаратынан шығып жоғары қарап тұрғанда маңайындағылар оларға көз қиығын салғанмен, ешқайсысы жоғары қарай қойған жоқ. Ал 4–5 студент есік алдына шығып аспанға қарап тұрғанда ғимараттан шыққан әрбір студент бірден топқа ілесіп, аспанға қарай бастады. Сол сәтте біз студенттерімізбен бірге күлкіге қарық болған едік.

Топқа бөлінудің маңызы зор. Ратгерс университетінің психологі Дэвид Уайлдер (1977) студенттеріне сот ісін беріп, оны жан-жақты талқылауын сұрады. Өз ойын ортаға салмас бұрын студенттерге төрт көмекшінің пікірі жазылған бейнетаспалар көрсетілді. Көмекшілердің төртеуі бір топқа біріккен кезге қарағанда екі-екіден бөлініп, екі тәуелсіз топ ретінде өз пікірлерін айтқан кезде қатысушылардың конформизм деңгейі ұлғайған. Сол секілді үш адамнан құрылған екі топта да конформизм деңгейі жоғары болды. Ал екі адамнан құралған үш топта конформизм деңгейі әлдеқайда жоғары болды. Әрине, бірнеше шағын топтың көзқарасы бір жерден шықса, онда олардың позициясы сенім тудырады.



6-СУРЕТ

Топтың сандық құрамы және конформизм

Топтың сандық құрамы 5 адамға дейін көбейгенде оларға еріп жоғары қараған жүргіншілердің саны да соған сәйкес ұлғайған

Дереккөз: Milgram, Bickman & Berkowitz, 1969

ТОП ҚҰРАМЫНЫҢ ПІКІРЛЕСТІГІ

Өзіңізді конформизм экспериментіне қатысқандай елестетіп көріңізші. Сізге дейін жауап берген сыналушылардың біреуінен басқасы қате жауап берді делік. Осы бір нонконформист-көмекшінің берген жауабы сыналушыларға Милгрэмнің бағыну құбылысы бойынша жүргізілген эксперименттерінде байқалғандай ықпал ете ала ма? Бірнеше эксперименттің нәтижелері топтың біртұтастығын бұзатын адам әлеуметтік ықпалдың күшін де әлсірететінін көрсетеді (Allen et al., 1955; Morris & Miller, 1975). 7-суретте көрсетілгендей, егер кем дегенде бір адам өз пікірін білдіруге тырысса, онда сыналушылар әрдайым өз пікірлерін айтуға дайын болады. Мұндай эксперименттерге қатысқандар өздерінің нонконформистік одақтастарына жылы және достық сезіммен қарайтынын айтады, алайда олардың ықпалын жоққа шығарып: «Ол болмаса да, мен дәл осылай жауап берер едім», – дейді.

Көпшіліктен бөлектену қиын. Сол себепті қазылар алқасының құрамындағы бір адамның пікірі өзгеше болса, қалғандары бірауыздан шешім қабылдай алмай, жиі әбігерге түсіп жатады. XX ғасырдың аяғында АҚШ Жоғарғы Соты қабылдаған 10 шешімнің біреуіне ғана теріс пікір айтылыпты. Көп жағдайда бірауыздан шешім қабылданған немесе 4–5 топқа бөлінген екен (Granberg & Bartels, 2005).

Конформизм эксперименттерінің қатысушылар үшін маңызы зор болды, осындай тәжірибелер негізінде олар өз одақтасын тапса, ойын ашық ортаға салуға болатынын түсінді. Бұл көптеген діни топтарға таныс болуы мүмкін. Өз ілімдерін тарату үшін апостолдарын екі-екіден бөлген Иса пайғамбар секілді, мормондар да халық арасына миссионерлерін екі-екіден жібереді. Достарыңыздың арасында да біреуден қолдау тапсаңыз, өзіңізге деген сенімділігіңіз арта түседі.

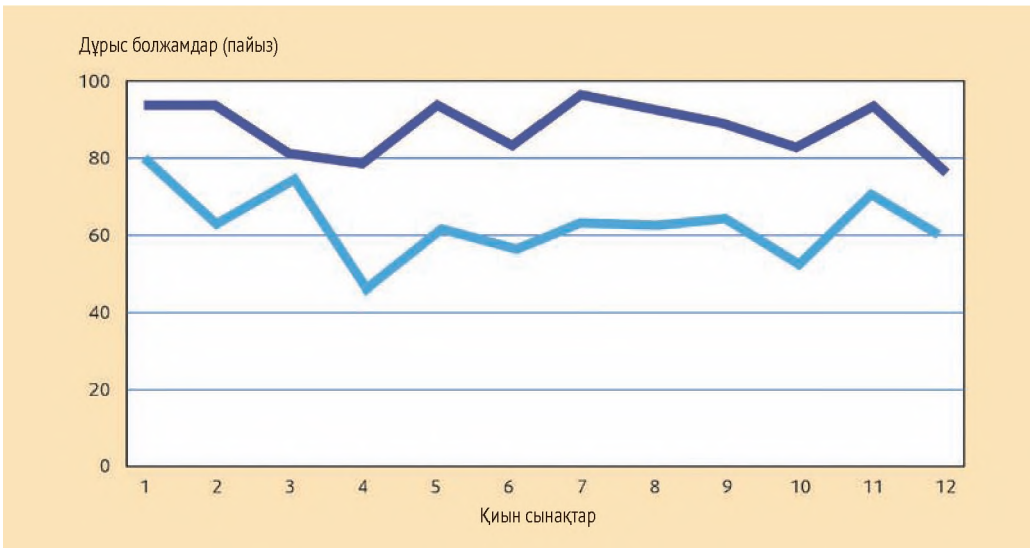
Біреудің көзқарасы басқалардан өзгеше (қате болған күннің өзінде) екенін көргенде, біздің де өз-өзімізге деген сеніміміз нығая түседі. Мұны төрт адамнан құрылған топ мүшелерінің арасындағы бір адамның көк түсті «жасыл» деп қате айтуын сыналушылардың естіп, көруі барысында Чарлан Немет пен Синтия Чилес (1988) осындай пікірге келді. Ол қате жауап беріп отырғанын білсе де, оны бақылап отырған сыналушылар барынша тәуелсіз екенін көрсетуге тырысқан. Сыналушылардың 76%-ы қызыл түсті «қызыл» деп айтса, қалғандары «қызғылт сары» деп жауап берген. Ал бойында батылдық қасиеті жоқ сыналушылардың 70%-ы басқалардың жауаптарына еріп кеткен.

Менің көзқарасымның күші, жетістігі мен менің сенімімді басқалар мойындағанда танымалдығым өседі.

Novalis, Fragment

АУЫЗБІРЛІК

Басқа колледж студенттері мен өзге дін өкілдері сияқты басқа топтағы азшылықтың өзіміздікіне ұқсайтын пікірі – өз тобымыздағы азшылықтың пікіріне қарағанда әсерлірек көрінеді (Clark & Maass, 1988). Гомосексуалдар құқығын қорғау барысында олардың өз арасындағы бір гомосексуалдың пікірінен гөрі гетеросексуалдың дәлелі әлдеқайда тиімді әсер етеді. Өзінің туған күнін, аты-жөнін немесе саусақ іздерінің ерекшеліктерін айтып, өз ойларын ашық айтатын индивидтердің өтініштерімен басқа адамдар анағұрлым көбірек келіседі (Burger et al., 2004; Silvia, 2005).



7-СУРЕТ
Топ біртұтастығының конформизмге әсері
Біреу дұрыс жауап берген кезде топтың бірауыздылығын бұзады, сыналушылар арасындағы конформаторлардың саны 4 есе азаяды
Дереккөз: From Asch, 1955



Жалғыз адамның көпке қарсы тұруы қиын. Алайда 1957 жылы экранға жол тартып, 1997 жылы қайта түсірілген «12 ызалы ер адам» *(12 Angry Men)* фильміндегі қазылар алқасының бірі секілді кейде мұндай әрекет адамды батырлыққа бастайды

Ұйымшылдық – «Біз» сезімі; топ мүшелерінің арасындағы бауырмалдық секілді жақын қарым-қатынас.

Топ неғұрлым ұйымшыл болса, өз мүшелеріне соғұрлым күшті ықпал ете алады. Басқаша айтқанда, сізге аса жақындығы жоқ таныстарыңызға қарағанда жақын достарыңыздың ықпалы әлдеқайда күшті болып келеді. Мысалы, университеттегі әйелдер клубы мүшелерінің арасындағы өзара жақындық артқан сайын олардың киім киісі, жүріс-тұрысы, іс-әрекеті, талғамы – бәрі бір-біріне ұқсап кетеді (Crandall, 1988). Жоғары мектептің ұйымшыл топтарындағы студенттер өз қатарластарының арасында танымал болу (немесе танымалдығын одан сайын арттыру) үшін көбінесе ішімдік ішуге әуес болады (Balsa et al., 2010). Этникалық топ жетекшілері топ мүшелерін «топ ережесіне сәйкес» жүріп-тұруға және киінуге мәжбүрлеуі мүмкін. Шындығында, ақ нәсілділерге еліктейтін афро-американдықтар мен афро-американдықтарға ұқсағысы келетін ақ нәсілділерді замандастары жиі әжуалайды (Contrada et al., 2000).

Эксперимент нәтижелері – бір-біріне бауырмалдықпен қарайтын топ мүшелері қасындағылардың ығына жығылғыш әрі көнгіш болып келетінін көрсетті (Berkowitz, 1954; Lott & Lott, 1961; Sakurai, 1975). Кей адамдар өздеріне ұнайтын топ мүшелерінің теріс айналып кетуінен қорқып, кейде олардың билеп-төстеуіне жол береді (Hogg, 2001). Он жетінші ғасырда өмір сүрген философ Джон Локк «Адам ақыл-ойының тәжірибесі» атты еңбегінде: «Он мың адамның арасында ұдайы ұнатпау мен айыптауға төзімділікпен, бейжай қарайтын бірде-бір адам жоқ», – деп жазған.

Топ құрамында бір бағытқа қарау мен пікірлердің бір арнаға тоғысуына деген ұмтылысты экспериментке қатысқан адамдардың жанына жақын әуеннің туыстарына да ұнайтынын айтқанынан-ақ көруге болады (бірақ музыканы өз тобынан басқа біреу жақсы көрсе, бұл музыка енді бұрынғыдай ұнамды болмай қалады [Hilmert et al., 2006]). Сол сияқты университет студенттері өздерін ішімдікке құмар бөгде адамдармен салыстырғанын естісе, ішімдік ішуге деген әуестіктері әлдеқайда азаюы мүмкін (Lane et al., 2011). Келесі бір эксперименте сыналушылар оқитын университеттің таңбалы жеңіл жейдесін киіп алған бөтен адамды көргенде өтірік сөйлейтін студенттердің саны артқан. Ал, керісінше, өз студентінің бәсекелес университетке тән таңбалы жеңіл жейдесін киіп алғанын көргенде кері әсер туындап, экспериментке қатысушылар адалдық танытқан (Gino et al., 2009). Жатақханада бірге тұратын студенттер уақыт өте келе ұйымшыл болып, бір-біріне ұқсап кетеді. Бұл да конформизм құбылысының бір түрі болып есептеледі (Cullum & Harton, 2007).

Өкінішке қарай, жаппай қырып-жою да ұйымдасқан әрекет саналады. Адамдар жақын достарынан бөлектене алмайды, тіпті топтан бөлек әрекет ету жайлы ойланбайды. Тарихшы Кристофер Браунингтің айтуынша (1992), 1942 жылы шілде айында командир Польшадағы немістің резервтегі 101-полиция батальонына келіп, 500-ге жуық жауынгерді таң атпай, ұйқыларынан оятады. Командир жауынгерлерге 1800 еврей азаматын жақын маңда орналасқан елді мекендегі еңбек лагеріне аттандырып, әйелдер мен балаларды, сондай-ақ қарттарды ату керектігі жөнінде бұйрық береді. Бұл өте қатал бұйрық екенін ескер-

ген командир егде тартқан адамдар бұл міндетті орындаудан бас тарта алатынын айтады. 500 адамның ішінен тек он шақты жауынгер ғана өз еркімен бас тартады. Қалғандарының бәрі бұйрықты орындайды. Алайда, тәжірибе көрсеткендей, олардың көпшілігі осы әрекеттерінен шошып, кейін психологиялық ауруға шалдыққан көрінеді. Ал соғыстан кейін сол оқиғаның куәсі болған 125 ер адам не себепті антисемиттік әрекетке барғанын түсіндіре алмады. Браунинг: «Олардың бұл әрекетке баруына ұйымшылдықтың тікелей ықпалы бар, яғни олар қатарынан қалғысы келген жоқ», – деп ұйғарым жасады. Адам «қатарынан қалып қалмас үшін топтық ықпалға түсуге бейім болады» (p.71).

МӘРТЕБЕ

Әлеуметтік мәртебесі жоғары адамдардың ықпалы да зор боларына ешкім күмәндана қоймас (Driskell & Mullen, 1990). Психологтер ересектердің тобына қарағанда жасөспірімдердің тобы әлдеқайда конформды болатынын байқаған (Jetten et al., 2006). Бірде 24 000 жаяу жүргіншіге (алайда олар ештеңеден хабарсыз) зерттеу жүргізілді. Әдетте жол ережесін бұзу көрсеткіші 25%-ды құрайтын болса, қатарға, тәртіпке бағынатын жүргінші қосылғанда, жол тәртібін бұзу көрсеткіші 17%-ға дейін азайған, ал егер біреу жол ережесін бұзса, жол тәртібін бұзу көрсеткіші 44%-ға дейін көбейген. Тәртіпке бағынудан бөлек, бағалы киім киген жүргіншіні көргенде жол ережесін бұзушылардың саны мүлдем азайған. Жолдан өткенде тәртіп сақтайтын жүргіншінің киімі оңды болса, ереже бұзу көрсеткіші одан сайын азайған (Mullen et al., 1990). Өз мықтылығына сенімді қытайлық тұтынушылар танымал өнімдерді сатып алуға асықпайды, сондықтан бірегейлікке көбірек бағытталған жарнамалық ұрандарға аса мән береді (Zou et al., 2014). Тіпті шимпанзелер де жоғары дәрежелі топ мүшелерінің мінез-құлқына көбірек еліктейді (Horner et al., 2010). Адамдар мен басқа да приматтардың арасында әлеуметтік мәртебе ерекше рөл атқарады.

Милгрэмнің (1974) бағыну құбылысы жайындағы зерттеулері мәртебесі төмен адамдар дәрежесі жоғары жандарға қарағанда эксперименттшінің бұйрықтарына көп қарсылық білдірмегенін көрсетеді. Мысалы, 37 жастағы дәнекерлеуші соққыны 450 вольтқа жеткізгеннен кейін мәртебесі жоғары эксперименттшіден «Профессор, бұдан әрі не істейміз?» деп сұраған (p. 46). Ал келесі сыналушы, діни мектептің профессоры, 150 вольттік соққы беру туралы нұсқауды орындаудан бас тартып: «Эксперимент үшін адамның өмірімен ойнауға бола ма?» деп сұраған. Одан кейін эксперименттшіге этика жайлы ақыл айтып кеткен (p. 48).

ҚОҒАМДЫҚ ПІКІР

Конформизмді зерттеушілерді мазалаған сұрақтардың бірі мынау еді: Адамдар дербес пікір білдіргеннен гөрі, көпшілік алдында жауап беруде әлдеқайда көп конформизм таныта ма? Немесе олар дербес пікір білдіру барысында көбірек тосылып қала ма? Сондай-ақ «тұрақсыз адам» деген атқа қалмас үшін өз ұстанымына мықты болып, қоғамдық пікірге ермей, конформизм танытпай ма?

Өз айтқанынан қайтпайтындар ақиқаттан гөрі, өздерін көбірек жақсы көреді.

Joubert, Pensees

Қазіргі кезде бұл сұрақтардың жауабы белгілі. Эксперимент барысында адамдар дербес пікірін жазбаша білдіргеннен гөрі өзгелердің алдында жауап беру сәтінде көбірек конформизм танытады. Аш зерттеулеріне қатысқан сыналушыларға жауабын жазбаша түрде ұсыну мүмкіндігі берілгенде әрі бұл жауаптармен эксперименттшіден басқа ешкім таныспайтынын білгенде топтық қысым мейілінше аз ықпал еткен. Сол секілді, колледж оқытушыларының ситуациялық сұрақтарына студенттер қолдарын көтеріп жауап бергеннен гөрі анонимді жауап бергенді дұрысырақ көреді (Stowell et al., 2010). Топ алдына шығып пікіріңді ортаға салғанша, дауыс беру кабинасында өз көзқарасыңды қорғағаннан жеңілі жоқ-ау, сірә.

АЛДЫН АЛА МІНДЕТТЕМЕ

Нағыз тәуекел *(Genuine Risk)* атты тұлпар 1980 жылы «Кентукки Дерби» бәйгесінде мәре сызығына екінші болып жетті. Одан кейін «Прикнесс» ат жарысы ұйымдастырылды. Бұл бәйгенің соңғы айналымында Нағыз тәуекел Кодекс деген арғымақты базып озады. Бұрылыстан қатарласа шапқан Кодекс пен Нағыз тәуекел бір-біріне тақала бергенде, Нағыз тәуекел сәл кідіріп, жеңісті Кодекске берді. Кодекс жанай өтіп, Нағыз тәуекелдің жолын бөгеді ме, әлде Кодекстің үстінде отырған шабандоз Нағыз тәуекелдің басынан қамшымен тартып жіберді ме екен? Жарыс төрешілері абдырап қалды. Олар біраз талқылап, жарыс тәртібінде ешкімнің ереже бұзбағанын жариялап, Кодексті жеңімпаз деп хабарлады. Бұл шешімге келіспеген жанкүйерлер шу шығарды. Жарыс сәтін теледидардан қайталап көрсеткенде, Кодекстің, шынымен де, Нағыз тәуекелді жанап өткені анық көрінген. Көпшіліктің нара-



Алдын ала міндеттеме: адамдар өздеріне міндеттеме алғаннан кейін әлеуметтік қысымның ықпалына ұшырауын азайтады. Ішкі жақта алдыңғы қатарда келе жатқан Кодекс Нағыз тәуекелдің жолын бөгей алды ма? Қазылар алқасының шешімі жарияланып қойған соң аттарды қайта жарыстырса да, бәрібір ештеңе өзгермейді

зылығы елеусіз қалмады. Қазылар алқасы қайтадан жиналыс жасады, алайда ештеңе өзгерген жоқ.

Төрешілер дереу шешім шығарып, бірден жариялаған мәлімдемесі кейінгі шешімді қабылдауға әсер етті ме? Әлбетте, адамдар ешқашан мұндайға бармайды (Deutsch & Gerard, 1955). Адамдар қоғам алдында өз пікірін жариялағаннан кейін оны өзгертпей, сол қалпында ұстанады. Тек біраз уақыт өткеннен кейін ғана белгілі бір себептерге байланысты өз ұстанымдарын өзгертеді (Saltzstein & Sandberg, 1979). Мысалы, дайвинг немесе гимнастика спортынан өтетін жарыстарда бір төреші өзге төрешілердің бағалауын көрсе де, өзі қойған ұпайларды өзгерте қоймайды. Десе де одан кейінгі жарыстарда өткен жағдайды ескеріп, спортшыларды басқаша бағалауы мүмкін.

Қазылар алқасының жұмысын эксперимент ретінде қарастырсақ, төрешілер көбіне жасырын дауыспен емес, қол көтеру арқылы алдыңғы ұйғарымдарының негізінде шешім қабылдайтыны анықталған (Kerr & MacCoun, 1985). Адамдар өз пікірін көпшілікке жариялап жіберген соң оны өзгертуге батылдары жете бермейді.

Негізгі міндеті адамдарды иландырып, сендіруге бағытталған сала қызметкерлері мұндайды жақсы біледі. Мәселен, сатушылар тұтынушыларға тауарларын өткізу үшін неше түрлі қызықты сұрақтар қояды. Экологтер бұқарадан қалдықтарды қайта өңдеуге, энергияны үнемдеуге немесе автобуспен жүруге қатысты міндеттемелердің жай-жапсарын сұрайды. Себебі қоршаған ортаны қорғауға қатысты үндеу тастап ұрандағаннан гөрі әр адамнан алдын ала міндеттемелер туралы сұрап алған дұрыс (Katzev & Wang, 1994). 14–17 жас аралығындағы жасөспірімдер некеге дейін өздерінің пәктігін сақтауды ашық түрде жарияласа, мұндай мәлімдеме жасамаған жасөспірімдерге қарағанда олар сексуалдық қатынас туралы мүлдем ойламауға тырысады (Bearman & Bruckner, 2001; Brückner & Bearman, 2005; Uecker, 2008). (Алайда олар уәдесінде тұрмаса, сақтану амалдарын қолданбауы әбден ықтимал.)

ҚОРЫТЫНДЫ Конформизмнің алғышарттары

- Тексеру процедураларының көмегімен экспериментшілер конформизмнің пайда болуына әсер ететін жағдайларды зерттеді. Кейбір жағдайлардың ықпалы тіпті күшті болады екен. Атап айтқанда, конформизм топтың ерекшеліктеріне байланысты: үш немесе одан да көп адам мінез-құлық немесе наным-сенімнің үлгісін көрсетсе, адамдар әлдеқайда көбірек конформдық танытады.
- Басқалар үлгісін көрсеткен мінез-құлық немесе наным-сенім бірауыздан қабылданбаса, конформизм деңгейі азаяды.
- Ұйымшыл топ конформизмді арттыра түседі.
- Мінез-құлық немесе наным-сенімнің үлгісін көрсететін адамдардың әлеуметтік мәртебесі неғұрлым жоғары болса, конформизм, сәйкесінше, артуы мүмкін.
- Сондай-ақ адамдардың пікірлері көпшілікке жария болса (топ алдында), бұл да конформизм танытуға ықпал етеді.
- Белгілі бір ситуацияға қатысты көпшілік алдында жарияланған алғашқы пікір конформизм ықтималдығын азайтады.

КОНФОРМИЗМ НЕЛІКТЕН ПАЙДА БОЛАДЫ?

Адамдардың басқаларға конформдылық танытуын негіздейтін әлеуметтік ықпалдың екі түрін анықтаңыз және түсіндіріңіз

Гамлет: – Сонау аспандағы түйе сияқты бұлтты көрдіңіз бе?
Полоний: – Иә, айнымаған түйе.
Гамлет: – Меніңше, қарлығашқа ұқсап бара жатқан сияқты.
Полоний: – Рас, арқа жотасына қарасаң, қарлығаштың анық өзі.
Гамлет: – Әлде кит сияқты ма?
Полоний: – Иә, тура кит сияқты.

Сұрақ: Гамлет пікірін өзгерткен сайын неге Полоний онымен оңай келісе береді?

Немесе келесі жайтқа назар салайық: бұл оқиға мен [DM] Неміс университетіне ұзақ мерзімге келіп, алғашқы дәріске қатысқан кезімде болды. Оқытушы дәрісін аяқтауға жақын қалғанда мен өзгелермен бірге қол шапалақтауға ыңғайлана бердім. Алайда залдағы адамдар қол шапалақтап, қошемет көрсетудің орнына, бүгілген саусақтарының сыртымен үстелдерін тоқылдата ұрып, тарсылдата бастады. Бұл нені білдіреді? Бұл қылық олардың дәрісті ұнатпай, қабылдамағаны ма? Әрине, олардың барлығы бірдей танымал шетелдікке, осылайша, ашық түрде дөрекілік танытқаны ма? Дегенмен олардың бет әлпеттерінен наразылықтың белгісі байқалмады. Жоқ, менің түсінуімше, бұл «немісше» қол шапалақтау болу керек. Сондықтан мен де маңайымдағы адамдардың қылықтарына қосыла кеттім.

Нормативтік әсер – айналасына жағу, өзгенің ойынан шығу, өзін қабылдатып, түсінуіне тырысудан пайда болатын конформизм.

Сонда конформизм танытуға не себеп болды? Басқалары тарсылдата берсе де, мен неге қол шапалақтай бермедім? Полоний неліктен Гамлеттің сөздерін іліп әкетіп, келіскенін білдірді? Оған екі себеп бар? Адам топқа бағынышты болуы мүмкін: а) топқа қабылдануы және одан шеттеп қалмауы үшін; b) маңызды ақпарат алу үшін. Мортон Дойч және Гарольд Джерард (1955) бұл екі себепті, сәйкесінше, нормативтік әсер мен ақпараттық әсер деп атады. Нормативтік әсер бізді өзгелердің жақсы көруін қалап тұруымызды көрсетсе керек. Ал ақпараттық әсер басқалардың арасында дұрыс мінез-құлық танытып, дұрыс әрекет етуге деген ұмтылысымызды айқындайды.

Ақпараттық әсер – өзгелердің шындыққа қатысты дәлелдемелерін қабылдауы арқылы пайда болатын конформизм.

Нормативтік әсер – топтан шеттеп қалмай, адамдардың сый-құрметіне бөлену үшін немесе олардың құптап-қолдауын күшейту үшін «көппен бірге болуды» білдіреді. Мүмкін, Полонийдің келісе беруі жоғары статусқа ие Дания ханзадасы Гамлетке жағымпазданғанынан шығар? Ақпараттық әсер – адамдар арасында наным-сенімнің қаншалықты таралғанын көрсетеді.

Өзіңде қайықтың жоқтығы жаныңа батса, «Титаникті» есіңе ал.

Anonymous

Күнделікті өмірде ой-өрісі өзгелерден айрықшаланатын, басқаларға ұқсаңқырамайтын «біртүрлі» адамды топқа қабылдай қоймайды (Miller & Anderson, 1979; Schachter, 1951). «Қаһармандар қаласы» атты онлайн ойынға қатысқаны үшін өз ортасынан шеттетіліп қалған бір профессордың бұл тәжірибесі басқаларға жақсы сабақ болды (Vargas, 2009). Менімен [DM] аттас профессор Дэвид Майерстің ойындары ережеге сәйкес болса да, салт-санамызға сай келген жоқ. Себебі Майерс: «Сенің анаң қатерлі ісікпен ауырып қалады деп ұмыттенемін», «СЕНІ БӘРІ ЖЕК КӨРЕДІ», «Егер мені тағы да өлтірсең, онда мен, шынымен, сені іздеп табамын да, көзіңді құртамын... Бұл әзіл емес» деген секілді «өзіне күлкілі» хабарламаларды жазуды әдетке айналдырды.

Әлеуметтік шеттетудің ауыр болатынын көпшілігіміз білеміз. Топтық нормаларды сақтамай, одан ауытқып кетсек, бұл бізге эмоциялық тұрғыдан «қымбатқа» түседі. Джерардтың (1999) комформизм бойынша өткізген эксперименттерінің бірінде, бастапқыда ашық-жарқын сияқты көрінген бір сыналушы кенет мазасызданып, сұранып бөлмеден шығып кетеді. Джерард сыналушы қайтып келгенде науқастанып қалған адамдай, өң-түсі қашып, діріл-деп тұрғанын еске алады.

> «Мен алаңдап, эксперименттік сеансты тоқтатуды ұсындым. Ол сынақты тоқтатудан үзілді-кесілді бас тартып, басқа сыналушылардың бірде-бірінің пікірімен келіспей, барлық 36 сынаққа қатысып шықты. Мен эксперимент аяқталғаннан кейін оған сеанстардағы мәжбүрлі айла-тәсілдерді толық түсіндіріп бердім. Сол-ақ екен, ол өз-өзіне келіп, жеңілдеп қалғандай терең дем алды. Бетіне қан жүгіріп, реңі кіріп, шырайланып сала берді. Мен

одан бөлмеден не себепті шығып кеткенін сұрағанымда жүрегі айныған айтты. Ол өзгелерге ермеді, ақырына дейін тек өз пікірін ұстанды. Алайда мұның құны қаншаға түсті? Оған басқалардың өзін жақсы көріп, қабылдағаны ауадай қажет еді. Бірақ өзгелерге қарсы шыққаны үшін, бұл тілегі орындалмай қала ма деп қорықты. Міне, мұнда нормативтік қысымның эмоциялық жай-күйді өзгерту арқылы «кек алуы» аңғарылады».

Кейде кейбір жандар шеттетіліп қалудан қорқып, іштей сенімсіз болса да, өзгенің ұстанымын қолдауға мәжбүр болады. Бір эксперимент барысында шеттетуге ұшыраған сыналушылар экспериментшінің аязды күні далаға шығып, 39 фото түсіру туралы бұйрығын орындау жағдайында басқалардан гөрі әлдеқайда бағынышты екенін көрсеткен (Riva et al., 2014). Топтан бөлектеніп қалсақ немесе шеттетіліп қалудан қорқатын болсақ, біз еріксіз басқаларға еріп, оларға бағынышты боламыз. Бір неміс офицері жаппай қырып-жою операциясына қатысуды қаламағанын былайша түсіндірген: «Ледеритц пен басқалар мені «сұңғүрек» демесе екен деп қорқатынмын» (Waller, 2002). Нормативтік әсер әдетте көнуге, бағынышты болуға мәжбүрлейді. Нормативтік әсерге әсіресе өзге жандардың мазақ болып, күлкіге қалғанын көргендер немесе дәрежесін жоғарылатуға тырысатын адамдар ұрынады (Hollander, 1958; Janes & Olson, 2000). Джон Кеннеди (1956) бір сұхбатында: «Конгреске алғаш келгенімде, осындағы бір кісі маған «жоғары көтерілемін десең, қашанда басқалардың пікірімен келісіп, қатарда жүр» деп еді», – деген болатын.

Нормативтік әсер саналы түрде аңғарыла бермейді. Солтүстік Иллинойс университетінің әкімшілігі студенттердің бас қосу кезінде ішімдікке әуестену зиянды екенін насихаттап, оларға ой салуды көздеді. Сабақ, алдымен, дұрыс тамақтанудың пайдасы жайлы әңгімеден басталды, одан кейін ішімдіктің зияны айтыла бастады. Алайда студенттердің ішімдік ішуге деген ынтасы өзгеріссіз қала берді. Нәтиже көңіл көншітпегеннен кейін оларға норма туралы ақпарат таратылды. Түсіндіру жұмыстары барысында «студенттердің ішімдікті нормаға сай, шектен шықпай, шамалап ішуі керектігі» айтылды. Нәтижесінде 10 жылдың ішінде ішімдікке әуес жандардың саны екі есе азайған (Haines, 1996). Адамдар тамақтану барысында да өзгелерге еліктейді. Арнайы зерттеу жүргізгендер ыдыстың айналасына 20 орама кәмпит қалдырып, сынақ жүргізгенде ұннан жасалатын тағамдарды көбірек тұтынатын тұтынушылар шоколадты едәуір көп жеген (Prinsen et al., 2013).

Екінші жағынан, ақпараттық әсер адамдарды өзгелердің ықпалын өздігінен қабылдауға әкеледі. Мысалы, Гамлет көмектеспесе де, Полонийдің өзі-ақ бұл бұлт пішініндегі өзгерістерді байқауы мүмкін. Автокинетикалық жағдайдағы сыналушылар көргендей, кейде шындық ашық айтылмаса, онда басқа адамдар құнды ақпарат көзі бола алады. Кез келген адам баласы, мысалы: «Мен жарық көзінің қаншалықты алыста қозғалып тұрғанын айта алмаймын. Бірақ мына жігіт білетін болар» деп айтуы ықтимал. «Yelp» веб-сайтындағы мейрамханаларға шолу арқылы немесе «TripAdvisor» веб-сайтынан қонақүйге қатысты пікірлерді оқу арқылы бұрын болмаған жерлер туралы басқа адамдардың тәжірибесінен маңызды ақпарат алуға болады. Өзге жандардың тәжірибесімен танысу ақпараттық әсердің жақсы мысалы бола алады.

Достарыңыз да сізге ақпараттық, сондай-ақ нормативтік негізде қосымша ықпал етеді (Denrell, 2008; Denrell & Le Mens, 2007). Бірде досыңыз өзіне ұнамды маркадағы автокөлік сатып алып, сізді белгілі бір мейрамханаға жеткізіп тастасын. Тіпті досыңыздың талғамы сіз үшін маңызды болмаса да, ол жақсы көретін нәрселерден хабардар болған сәттен бастап, ақпарат пайда болады. Әдетте достар бағдар туралы мәлімет беріп қана қоймай, барша іс-әрекеттерімізге ықпалын тигізуі мүмкін. Алайда бұл ықпал ұзаққа бармайтынын естен шығармаған жөн. Бір зерттеудің нәтижесі өзгелердің ой-пікіріне конформизм таныту үш күннен әрі аспайтынын дәлелдеген (Huang et al., 2014).

Аш зерттеулері секілді конформизм тақырыбына арналған бір экспериментте Эмори университетінің бір топ нейробиологтері функционалды магниттік-резонанстық томография (ФМРТ) қолданған. Олар бас миын сканерге түсіру арқылы өзгелердің ойын тыңдаған соң сыналушылардың жауабы негізінде ми қызметін анықтаған (Berns et al., 2005). Сыналушылар сұраққа дұрыс жауап бермеген кезде мидың қабылдауға қатысты аймақтары белсенді болды. Сыналушылар басқалармен келіспей, топ пікіріне қарсы шыққанда, эмоцияға байланысты мидың аймақтары белсенділік көрсеткен. Өзге де эксперименттерде адамдар конформдық танытқанда істі өнімді орындауға, білім алуға және марапаттауға қатысы бар ми аймақтары да белсенді болған (Hodgson et al., 2012; Shestakova et al., 2013). Зерттеудің осындай нәтижелері конформизмнің қабылдауды қалыптастыруын көрсетеді. Себебі адамдар қателесуден қорыққандықтан, конформды болады. ФМРТ арқылы кейін жүргізілген зерттеулерден нормативтік әсерге де (адамдардың әлеуметтік шеттетуге алаңдауына қатысты ми аймағындағы белсенділік), ақпараттық әсерге де (басқа бір пікірдің пайда болу стимулына қатысты ми аймағындағы белсенділік) байланысты нейрондар белсенділігі анықталды (Zaki et al., 2011).

Сондай-ақ әлеуметтік имиджге алаңдаушылық танытқанда, нормативтік әсер пайда болады. Дұрыс жүріп-тұру, әрекет етуге ұмтылу, тырысу ақпараттық тұрғыда әсер етеді. Күнделікті өмірде нормативтік және ақпараттық әсерлер көбіне өзара байланысып отырады. Неміс дәрісханасында бір өзім [DM] қол шапалақтағым келмеді (нормативтік әсер). Сонымен қатар маған басқалардың іс-әрекеті оқытушының дәрісіне құрмет білдірудің тағы бір жарамды әдісін көрсетті (ақпараттық әсер).

Конформизм бойынша эксперименттер кейде нормативтік әсер мен ақпараттық әсерді бір-бірінен бөліп қарастырады. Адамдар топ алдында жауап беріп, көпшілікке пікірін жариялау сәтінде конформизмге жол береді. Әрине, мұнда нормативтік әсер байқалатын болады (себебі адамдар өз ұстанымдарын көпшілікке жарияласа да, еппен жасырып қалса да, бірдей ақпарат алады). Екінші жағынан, адамда ақпараттық әсердің белгілері байқалғанда – сыналушылар құзыретіне шек келтірсе, тапсырма күрделі болса және көпшіліктің алдында әрқашан «дұрыс» ой-пікір айтуға алаңдаса – конформизм артады.

ҚОРЫТЫНДЫ Конформизм неліктен пайда болды?

- Жүргізілген эксперименттер барысында адамдардың екі себепке байланысты конформизм танытатыны анықталды. Нормативтік әсердің нәтижелері басқалардың алдында адам өзін ұнамды етіп көрсетіп, жағымды жағынан қабылдаса деген ұмтылысынан пайда болады. Көпшілік алдында пікір білдіруде нормативтік әсер бейнеленсе, конформизм үрдісі әлдеқайда көбірек байқалады.
- Ақпараттық әсер нәтижесі өзге адамдардың шындықты айқындайтын дәлелдемелер беруіне байланысты өрбиді. Күрделі шешімдер қабылдау кезіндегі біздің «дұрыс» ой-пікір айтуға деген ұмтылысымызда ақпараттық әсер бейнеленсе, онда конформизм үрдісі әлдеқайда көбірек байқалады.

КОНФОРМИЗМДІ КІМ ТАНЫТАДЫ?

> Конформизмнің жағдайға ғана емес, адамдардың жеке қасиеттеріне де байланысты өзгеретінін сипаттаңыз. Бұл қасиеттердің қандай әлеуметтік контексте айқын көрінетінін талқылаңыз

Кейбір адамдарды әлеуметтік ықпалға тез берілгіш (немесе ашық) деуге бола ма? Достарыңыздың арасында «конформист» немесе олардан өзгеше «тәуелсіз нонконформист» деген сипаттамаға сай келетіндері бар ма? Конформизмді зерттеу барысында ғалымдар үш түрлі анықтамаға: тұлғалық ерекшеліктерге, мәдениетке және әлеуметтік рөлдерге назар аударды.

ТҰЛҒА

Милгрэм зерттеу жүргізген уақытта тұлға факторына қатысты конформизмнің көптеген қырлары белгісіз болды. Ол өз естеліктерінде: «Мен адамға бағыну және бағынбаудың күрделі принципі бар екеніне сенімдімін. Алайда біз оны анықтай алмадық», – деп жазған (1974, p.205). Дегенмен сол уақытта да жеке-дара айырмашылықтар анық аңғарылған екен. Еске түсірсек, Милгрэмнің зерттеуіне қатысқан сыналушыларының бәрі бірдей соңына дейін экспериментшіге бағынған жоқ. Жалпы айтқанда, бойында көнгіштік (басқалармен өзара түсінісуге тырысатын) және адал ниеттілік (ұқыпты және тиянақты болуға қатысты әлеуметтік нормаларды ұстанатын) қасиеттері бар адамдар әлдеқайда жиірек конформизм танытуы мүмкін (DeYoung et al., 2002; Furst et al., 2014; Roccas et al., 2002). Біреудің кәмпит жеп отырғанын көрген кейбіреулер әлгі адамға жағу үшін кәмпитті уыстап жеп, онымен қоймай, маңайындағыларға кәмпитті ыдысымен ұсынып отырады. Ол адамдарға кәмпит ұсыну арқылы олардың өздерін жайлы сезінуіне көмектескісі келген болар (Exline et al., 2012). Басқаша айтқанда: «Жағынғың келген адамды қонаққа шақырғанда гамбургер мен



«Американдық төбешік» аттракционына мінген мына қыздың қуанышында шек жоқ, ал қасындағы адамның зәре-құты қашып, көзін аша алмай отыр. Екеуі қатар отырғанымен, аттракцион екеуіне екі түрлі әсер етті. Міне, тұлғалық ерекшелік дегеніміз – осы

қуырылған картопты артығымен дайындап қой» (Griffith, 2012). Кез келген тәжірибеде ашықтықты жоғары қоятын адамдар шығармашылыққа жақын әрі әлеуметтік прогрессивті ойлау қабілетінің арқасында тұлғалық қасиетке ие. Мұндай тұлғалық қасиет адамдардың конформды болу ықтималдығын төмендетеді (Jugert et al., 2009). Сондай-ақ жаңашыл істерге жаны құмар адамдарда да конформизм деңгейі әлдеқайда төмен болады (Athota & O'Connor, 2014). Жүргізілген екі бірдей зерттеу нәтижесінде студенттердің өз еркіндігі мен тұлғалық қасиеттерін бақылауда ұстай алатынына сенімді болса, топта конформдық таныту ықтималдығы едәуір төмен болатыны анықталды (Alquist et al., 2013; Fennis & Aarts, 2012). Сол себепті қақтығыстан гөрі жайлы әлеуметтік жағдайды биік қойсаңыз, тәртіпке бағынсаңыз, салт-дәстүрді ұстансаңыз әрі еркін өмір сүруге күмән келтірсеңіз, онда сіздің конформды болуыңыз мүмкін.

Абу-Грейб түрмесіндегі Америка армиясының бассыздығы туралы баяндамада ешбір қоқан-лоққыға, мазаққа және әскери сотқа қарамастан, жолдастарына ермей, өзге қырынан танылған үш адамға жоғары баға берілді (O'Connor, 2004). Лейтенант Дэвид Саттон бір қақтығысқа қатысудан бас тартып, оны тоқтату үшін осы жайды командирлеріне жеткізген. «Мен ешкімді сөкпеймін. Алайда кез келген нәрсенің шегі болады, сол үшін ол жайлы бас-шылыққа баяндадым», – деді Саттон. Әскери-теңіз флотындағы иттерді үйретуші Уильям Кимбро әскерлердің тұтқындарға жасаған зорлығын көріп, дереу оған тоқтау салды. Ал маман Джозеф Дарби әскерлердің тұтқындарға көрсеткен азабын әскери полицияға дәлелдеп берді. Осы әрекеті үшін қатарластары Дарбиді «егеуқұйрық» деп атайды, ал кейбіреулері оны өлтіреміз деп қорқытады. Сондықтан ол әскери қорғауға алынды. Ал үйіне оралғанда анасы өзгелермен бірге қол шапалақтап қарсы алды. Сонда анасы: «Балам, мен сені мақтан тұтамын. Себебі сен жақсылық жасадың, ал жақсылық әрдайым жамандықты жеңеді. Сонымен қатар шындық сені әрқашан еркіндікке жеткізеді», – деді (ABC News, December, 2004). Жалпы, мінез-құлықтың қалыптасуына адамның жеке қасиеттерімен қоса, жағдай да әсер етеді.

МӘДЕНИЕТ

Австралия, Австрия, Германия, Италия, Иордания, Оңтүстік Африка, Испания және Құрама Штаттардың зерттеушілері бағыну эксперименттерін қайталап көрді. Кезіндегі американдық сыналушылармен салыстырғанда нәтиже қандай болды деп ойлайсыз? Қызық болғанда, бағыну көрсеткіштері американдық сыналушылардың нәтижелерімен бірдей болған. Тіпті кейде асып кеткен, мәселен, Мюнхенде 85%-ды көрсеткен (Blass, 2000). Алдыңғы бөлімде айтылғандай, ұжымшылдықты басшылыққа алатын елдерде 1950 жылдардағы секілді конформизм деңгейі өте жоғары дәрежеде (Bond & Smith, 1996).

Батыстық бақылаушылар онсыз да ұжымшылдығына қызығатын Жапонияда 2011 жылы болған жер сілкінісі мен цунамиден кейін тонаушылық пен заңсыздықтың болмауы, жапондардың әлеуметтік нормаларды ерекше құрметтеуі батыс халқын одан әрі таңғалдырды (Cafferty, 2011). Ал индивидуализмді негіздейтін елдердегі университет студенттері саяси жағдай бойынша көзқарасын білдірерде басқалардың ықпалына көне қоймайды (Pronin et al., 2007).

Конформизмдегі мәдени айырмашылықтардың биологиялық негізі болуы мүмкін. Нонконформизм креативті мәселені шешуде маңызды болса да, топтардың дамуы мен қауіп-қатерге тойтарыс беру әрекеттерін үйлестіруге жақын. Дамиан Мюррей мен оның әріптестері (2011) безгек, сүзек және туберкулез сияқты аурулардың таралу қаупі жоғары елдерде конформизм деңгейінің жоғары болатынына назар аударды. Сол сияқты АҚШ-та патогендердің таралу деңгейі жоғары штаттарда тұратын азаматтардың сырт жақтан келген кандидаттарға дауыс беру ықтималдығы өте төмен (Varnum, 2013). Зерттеушілер конформизм арқылы тамақ дайындауға, гигиенаға, денсаулық сақтауға және таныс емес адамдармен қарым-қатынасқа қажетті әлеуметтік нормаларды сақтаудың маңыздылығын ескертеді. Патогендер туралы ойдың өзі-ақ, шын мәнінде, конформизмнің пайда болуын айқындаса керек. Студенттердің бір тобы патогендермен байланысты суреттерді көруге немесе өз тәжірибесінен микробтарға осалдықты сезінген кездерін әңгімелеуге; ал екінші тобы жазатайым оқиғалардың суреттерін көруге немесе өздерінің физикалық жағдайларына төнетін қауіп-қатер туралы баяндауға кездейсоқ тәсілмен қатысады. Сонда бірінші топтың студенттерінде екінші топтағы қатарластарына қарағанда көпшіліктің пікіріне конформдық таныту ықтималдығы әлдеқайда жоғары болған (Murray & Schaller, 2012; Wu & Chang, 2012). Оқыстан науқастанып қалу туралы ой келгенде қауіпсіздікті топпен бірге сезініп, қиындықты жеңіл қабылдаймыз.

Әлеуметтік таптарда да мәдени айырмашылықтар болады. Мысалы, Николь Стивенс пен оның әріптестері (2007) бес бірдей зерттеу жүргізіп, нәтижесінде жұмысшылар табынан шыққан өкілдердің басқаларға еліктеуге тырысатынын анықтаған. Ал орташа таптан шыққан өкілдер өздерін қайталанбас, бірегей адам ретінде танытуды қалайды екен. Эксперимент кезінде сыналушыларға бес жасыл және бес қызғылт сары түсті қаламдар ұсынылады. Сыналушылар әр түсті үш немесе төрт қалам таңдауы керек. Бірінші түсті жұмысшылар табынан шыққан университет студенттерінің – 72 пайызы, ал екінші түсті орташа таптан шыққан студенттердің 44 пайызы таңдаған. Жұмысшылар табынан шыққандар басқа біреудің таңдауына қарап, содан кейін ғана соның қаламдарының түсіне сәйкесін таңдайды. Бұл таптың кез келген өкілі, достары дәл өзінікіндей автокөлік сатып алса, қуана қарайды. Олар өзгелердің талғамына сай өмір сүруге тырысады.

ӘЛЕУМЕТТІК РӨЛДЕР

Күллі әлем – театр!
Ер, әйел – бәрі актер ондағы.
Бірі кетіп, ал бірі кеп жатыр,
Әрқайсы түрлі рөл сомдаған...
Уильям Шекспир

Уильям Шекспирдің «Бұл сізге ұнайтындай» комедиясындағы Жак атты кейіпкер айтқандай, әлеуметтік өмір – театр сахнасындағы қойылым сияқты, әркімнің өзі жазған сценарийі бар, әркім өз бетпердесімен жүреді. Сондай-ақ бұл рөлдердің конформизммен ортақ тұстары көп. Әлеуметтік рөлдерді жүзеге асыруда кейбір әрекеттер өздігінен жүзеге асады. Бірақ кез келген кейіпкер өз рөлін тамаша алып шығуға тырысқаны абзал. Емтиханға келген студенттің тым болмаса, орташа баға алуға тырысқаны жөн.

Әлеуметтік санатқа байланысты нормалардың кейбірін (мысалы, эскалатормен көтеріліп-түскенде, асығыс жолаушылардың оң жақта немесе сол жақпен жүруін) әлеуметтік рөл ретінде қарастырмаймыз. Рөлдерді анықтау үшін нормалардың кластері керек болады. Өз басым [DM] жұмыста – профессор, ал үйде әке рөлін атқарамын. Ал менің тарапымнан өз рөлдерімнің аса маңызды нормалары сақталмаса (мысалы, тиісті дәрежеде біліктілік таныта алмау; балаларға қатыгездікпен қарау), онда мені жұмыстан шығаруы ықтимал немесе балаларыма қамқорлық көрсетуден шеттетілуім мүмкін.

Рөлдердің әсері қуатты болады. Алғашқы кездесуде немесе жаңа жұмыс орнында сіз өз рөліңізді саналы түрде орындайсыз. Рөліңізді терең меңгерген сайын оған қатысы бар сана-сезімнің белсенділігі баяулай береді. Рөлді алғаш меңгеруде икемсіздік байқалса, сәлден кейін рөлдерді шынайылықпен орындай бастайсыз.

О, Ұлы рух, көршімнің аяққиімін киіп, Айға барып келмегенімше, оны сынауыма жол берме!

Американдықтардың дұғасы

Көптеген иммигранттардың, Бейбітшілік корпусы қызметкерлерінің, шетелдік студенттердің тәжірибелерінде мұндай жағдайлар жиі кездеседі. Басқа елге келген соң сол жердің тілі мен өмір сүру салтын үйрену үшін біраз уақыт қажет. Себебі өзім де [DM] алғашында саусақтарын бүгіп алып, үстел бетін тарсылдатып ұрғылаған немістерге еріп, конформдық таныттым. Ал өз еліне қайтып оралған адамдар жиі дистреске ұшырайды (Sussman, 2000). Қоршаған ортаның ықпалына бейім адам, қай жерге көшіп кетсе де, бойындағы конформизмнен құтыла алмайды. Ал адамның бұрын жасаған іс-әрекеттерін еске түсіруі «реконформизм» деп аталады.

Жоғарыда айтқанымыздай, біздің іс-әрекеттеріміз жағдайдың ықпалына ғана емес, тұлғалық ерекшеліктерімізге де байланысты өзгереді. Конформизмге себепші болатын әлеуметтік қысымның өзі әркімге әртүрлі ықпал етеді. Әлеуметтік қысым кей жағдайда адамдардың дұрыс жолға түсуіне көмектеседі, ал кейде, керісінше, теріс жолға итермелейді. Бұл жақсылық пен жамандықтың аражігін ажыратуға үйрететін эксперименттерден анық байқалады.

РӨЛДЕРДІҢ АЛМАСУЫ

Рөл ойнаудың да позитивті ықпалы болуы мүмкін. Адамдар кейде әдейі жаңа рөл ойнап, оның жаңа қырларын меңгеру арқылы өздерін өзгертеді немесе өзгелердің жай-күйіне эмпатиялық қатынас танытады. Рөлдер көбінесе ата-ана мен бала, оқытушы мен студент, дәрігер мен науқас, жұмыс беруші мен қызметкер арасындағы белгілі бір қатынастармен жұптасып, қатар жүреді. Рөлдердің алмасуы арқылы адамдар бір-бірін түсіне алады. Сондықтан келіссөз жүргізуші немесе топ көшбасшысы даулы мәселе туындағанда әділ шешім қабылдау үшін өздерін қарсылас екі тараптың орнына қойып көру керек немесе екі тараптың өкілдері жауап бермес бұрын олардан өздерін қарсыластарының орнына қойып көруін сұрау керек. Досыңызбен немесе ата-анаңызбен қарым-қатынасыңыз шиеленісіп бара жатса, мәселені одан ары ушықтырмай, алдымен оларды түсінуге тырысып көріңіз. Бұл уақытша конформизм сіздің қарым-қатынасыңызды жақсартуы мүмкін.

Бұған дейін біз конформизм мен бағынудың классикалық зерттеулерін талқыладық, конформизмнің пайда болу факторларын анықтап, кімдердің не себепті конформдық танытатынын қарастырдық. Біздің әлеуметтік психологиядағы басты міндетіміз – мінез-құлықтағы айырмашылықтардың тізімін жасау емес, мінез-құлықтың жалпы қағидаларын анықтау екенін есте ұстаған жөн.

Әлеуметтік рөлдер үнемі мәдениетке байланысты өзгеріп отырады. Алайда рөлдердің мінез-құлыққа әсер етуін қамтамасыз ететін процестер әлдеқайда аз. Нигерия мен Жапониядағы жеткіншектер және Еуропа мен Солтүстік Американың жасөспірімдері арасындағы айырмашылық жер мен көктей. Бірақ қай елді алып қарасақ та, әрқайсысында әлеуметтік қатынастарға негіз болатын өзіндік конформизм қалыптасқан.

ҚОРЫТЫНДЫ Конформизмді кім танытады?

- Әдетте басқаларға жағымды болып көрінуге тырысатын және әлеуметтік нормалардың ыңғайымен жүретін адамдар конформды болуы мүмкін.
- Конформизм мен бағыну құбылыстары жалпыға бірдей болғанымен, әр елдің мәдениеті әртүрлі болады.
- Конформизм белгілі бір дәрежеде әлеуметтік рөлдермен байланысты; әрі конформизм жаңа әлеуметтік рөлді меңгеру жолында алдына маңызды міндет қояды.

БАСҚАЛАРДАН ӨЗГЕШЕ БОЛҒЫМЫЗ КЕЛЕ МЕ?

Адамдардың әлеуметтік қысымға белсенді түрде қарсы тұруын, яғни А-ның орнына Z-ті орындауға ұмтылысын түсіндіріңіз

Бұл бөлімде әлеуметтік ықпалдың күшіне баса назар аударамыз. Сондықтан ықпал ету мүмкіндігі туралы қорытынды жасаймыз. Біз – итерген жаққа домалай жөнелетін бильярд шары емеспіз. Біз өзімізге ықпал ететін күштерден тәуелсіз түрде өз құндылықтарымызға сәйкес әрекет ете аламыз. Біреулер бізді мәжбүрлеуге тырысса, біз керісінше әрекет етуіміз мүмкін.

Бәрін керісінше жасау да еліктеудің бір түрі болып саналады.
Lichtenberg, Aphorismen, 1764–1799

ҚАРСЫЛЫҚ РЕАКЦИЯСЫ

Адамдар өз еркіндігі мен дербестігін жоғары бағалайды. Сондықтан әлеуметтік қысым күшейіп, олардың жеке басының бостандығын шектей бастағанда олар наразылықтарын білдіре бастайды. Ромео мен Джульеттаны еске түсірсеңіз, олардың арасындағы сүйіспеншілік сезім екі әулеттің арасында бір-біріне деген дұшпандық барын білгенде одан бетер өрши түсті. Өздерінің еркіндігі мен тәуелсіздігін көрсету үшін әке-шешесінің тілін алмайтын балаларды есіңізге түсіріңіз. Мұндай жағдайларда бала тәрбиесінен хабары бар ата-ана балаларына бұйыра сөйлеудің орнына олардың таңдау жасауына мүмкіндік береді. Мысалы, «Жуынатын уақыт болды: ваннаға түсесің бе, әлде душқа ма?» деп сұрайды.

Қарсылық реакциясы – еркіндік сезімін қорғау немесе қалпына келтірудің негізі. Біреу біздің еркіндігімізді шектегенде қарсы шығу.

Адамдардың еркіндік сезімін қорғауына байланысты қарсылық реакциясы мен психологиялық теориясы бостандықты шектеуге деген талпыныстың «бумеранг әсеріне» әкелуін зерттейтін эксперименттер арқылы дәлелденеді (Brehm & Brehm, 1981; Nail et al., 2000; Rains, 2013). Бір эксперимент барысында сәнқой студенттер білектеріне әдемі бау таға бастағанда көптеген өзге студенттердің қолдарындағы «Livestrong» білезігін шешкені байқалған (Berger & Heath, 2008). Сондай-ақ «Burberry» фирмасының калпақтарын футбол бұзақылары кие бастағанда, британдық зиялы қауым өкілдерінің көбі ондай қалпақты киюден бас тартқан (Clevstrom & Passariello, 2006).

Кәмелетке толмаған жасөспірімдердің ішімдікке әуестігі таңданыс сезімін оятуы мүмкін. Канаданың психоактивті заттарға құмарлық мәселесімен айналысатын орталығы (1997) 18–24 жас аралығындағы жастар арасында сауалнама жүргізген. Сауалнама нәтижесінде 21–24 жас аралығындағы жастардың 69%-ы ішімдікке әуес екені анықталса, 21 жасқа толмаған жасөспірімдердің 77%-ы ішімдікке үйір екені белгілі болған. Америка Құрама Штаттарындағы 56 жоғары оқу орнының студенттеріне сауалнама жүргізілгенде, жастары 21-ден асқан студенттердің арасында ішімдік ішпейтіндердің қатары 25%-ды құраса, 21 жасқа толмаған жастардың 19%-ы ішімдікке жаны қас екенін айтқан (Engs & Hanson, 1989). Ішімдіктің зияны туралы айтылатын іс-шаралардың оларға әсер етпеуі мүмкін. Себебі ішімдікке тәуелді адамдар зиянды әдеттен арылтуға бағытталған бағдарламаларға илігіп, ере қоймайды. Мұндай жағдайда олардың реактивті қарсылық көрсетуі ықтимал (Noguchi et al., 2007). Сонымен қатар адамдардың дұрыс тамақтану мен физикалық жаттығу жасауға үйрене алмауын да реактивті қарсылыққа жатқызуға болады. Мысалы, халықтың 78%-ы күнделікті жаттығу жасауға әдеттенбеген. Сеппо Исо-Ахола (2013): «Жаттығу – фитнес пен еркіндік арасында қақтығыс тудыратын «қажеттілік» әрі «міндет», – деп жазды (p.100). Балаларға жеміс-жидектің денсаулыққа пайдалы екені түсіндірілсе де, олар бәрібір жемісті аз мөлшерде тұтынады. Алайда басқа балалардың жемісті көп мөлшерде жеуге ниетті екенін естісе, олар жеміс-жидекті көбірек жей бастайды (Stok et al., 2013). Егер



Бұл – наразылық акциясы ма? Кәмелетке жасы толмаған студенттер жасы үлкен студенттерге қарағанда көбірек ішімдік қолданады

санамызда «бірдеңе істеу керек» деген ой тұрса, ол істі орындауға асықпаймыз, себебі «керек» деген сөз бостандығымызға шектеу келтіріп тұрғандай көрінеді. Алайда басқа адамдардың бұл істі орындап жатқанын көрсек, онда біз де конформизмнің әсер етуі арқылы бұл іске кірісеміз. Бұдан түйетініміз: «Менің айтқанымды емес, істегенімді істегендерің дұрыс болады».

ДАРАЛЫҚТЫ АЙҚЫНДАУ

Барлық адамдар бірдей ойлап, бірдей әрекет ететін «таза» конформизм әлемін елестетіп көріңіз. Мұндай әлемді бақытты деуге бола ма? Егер нонкомформизм ыңғайсыздық тудырса, онда біркелкіліктің біз үшін жайлы болғаны ма?

Егер адам басқалардан ерекшеленіп тұрса, өзін жайсыз сезінеді. Алайда индивидуализмге бағытталған Батыс елдерінде адамдар өздерінің басқалармен ұқсастығын аңғарса, керісінше, өздерін ыңғайсыз сезінеді. Бұл – нонконформизмнің жоғары статуспен байланысты болуынан деген пайым бар. Бизнес-кеңесші Том Сирси «CBS Moneywatch» арнасына берген сұхбатында (2011): «Менің Силикон алқабындағы клиенттерім өте ауқатты тұрады. Олар үнемі жыртық-жыртық шалбар, «Vans» аяққиімі мен жеңсіз көйлек киіп жүреді. Ол киімдерінің бағасы шамамен жүз миллиондай болуы мүмкін. Олар іскерлік кездесулерге де тура солай (қаңғыбас сияқты) киініп барады. Сөйтсем, мұндай киім кию стилі олардың мәртебесінің жоғарылығын білдіреді екен», – деген еді. Сильвиа Беллезза мен оның әріптестері жүргізген бірнеше эксперименттің нәтижесінде қызыл түсті кроссовка секілді нонконформистік киім кигендерді басқалар статусы жоғары адамдар ретінде қабылдайтыны анықталған (2014). Ал енді біреулер дәл біз сияқты киінсе немесе өзіндік талғамымызды айшықтап тұратын ерекшеліктерімізді дәлме-дәл қайталаса, ызамызды тудыруы әбден мүмкін (Reysen et al., 2012).

Татуировка – бірегейліктің белгісі емес. Егер оның конформизм құбылысы екені анықталса, татуировка жасатуға қызығушылық танытатындардың саны азаяр ма еді?

Америкада мен өзімнің еврей екеніме еш күмән келтірмеймін, алайда өзімді Америка азаматы ретінде сезінбеймін. Ал Израильге келсем бітті, өзімнің нағыз американдық екенім есіме түседі, бірақ ол жерде еврей екенімді ұмытып кетемін.

Leslie Fiedler,
Fiedler on the Roof, 1991

Жалпы алғанда, адамдар басқалардың оларды бірегей деп санағанын қалайды және өздерінің даралығын дәлелдеу үшін тырысып бағады. Мысалы, бір зерттеуде студенттер өз есімдерінің құрдастарының атына қарағанда әлдеқайда азырақ кездесетініне сенімді болған. Демек, есімі көп кездесетін адамдар өз есімдерін ерекше деп есептеп, өзін әлдеқайда бірегей тұлға ретінде санайды. Есімдерін өзгерту мүмкіндіктерін қарастырған студенттер, көбінесе бірегей есімдерді таңдайды (Kulig, 2012).

Снайдер (1980) Пердью университетінің студенттеріне эксперимент жасаған кезінде олардың «мінез-құлқы» басқа 10 000 студенттің мінез-құлқынан не өзгеше, не олармен бірдей болуы мүмкін екенін айтады. Кейінірек олар конформизм бойынша экспериментке қатысқан кезде, тәжірибеші «бірегей емессің» деп айтқан студенттер өздерінің даралығын дәлелдеу үшін өздерін нонконформистер секілді ұстаған. «Бірегейлікке ұмтылатын» адамдарда конформизм деңгейі әлдеқайда төмен екені анықталған (Imhoff & Erb, 2009).



Біз бірегей стильді қолдаймыз. Көпшілігіміз «тым сәнқой» болып көрінгіміз келмейді, бірақ өз талғамымыз бойынша киіну арқылы даралығымызды танытамыз

Адамдар қарапайым есімнен гөрі ерекше есім іздестіргенде, көп жағдайда көпке танымал аттарды таңдайды. 2013 жылы АҚШ-тағы қыздарға жиі қойылатын 10 есімнің арасында Эмма, Изабелла, Эмили деген аттар жиі кездескен. Ал 1960 жылы туған қыздардың көбінің есімі Ребекка болды (Peggy Orenstein, 2003). 1980 жылдардың соңы мен 1990 жылдардың басында қыздарға «Хиллари» деген есім өте жиі қойылған екен. Бірақ Хиллари Клинтонның танымалдығы артқан соң бұл есім әлдеқайда сирек кездесетін есімге айналды. Жалпы, кейбір танымал есімдер белгілі бір уақыттан кейін жоғалып кетсе де, уақыт өте келе қайта танымалдыққа ие болатынын Оренштейн байқаған. Макс, Роуз, Софи сынды есімдерді қарттар үйінен және бастауыш мектептерден жиі естиміз. Яғни кезінде танымал болған аттар арада қаншама жыл өткен соң қайтадан оралды. АҚШ пен Францияда бірегей есімдер тез танымалдыққа ие болса, соншалық тез өшетін болған. Көпке бірден танымал болатын айрықша есімдерді көпшілік «жиі қойғандықтан», беделі төмендеп кетеді (Berger & Le Mens, 2009).

Өзін бірегей тұлға ретінде қабылдау «Мен-тұжырымдамасында» да кезігеді. Уильям Макгуайр

мен оның Йель университетіндегі әріптестері (McGuire et al., 1979; McGuire & Padawer-Singer, 1978) балалардан өздері туралы айтып беруді сұрағанда, олар көбінесе өздерінің ерекше қасиеттері туралы айтуға тырысқан. Шетелде туылған балалар басқаларға қарағанда өздерінің туған жері туралы көбірек айтқан. Қара шашты немесе сары шашты балаларға қарағанда, жирен шашты балалар ешкімнің нұсқауынсыз-ақ шаштарының түсіне көбірек тоқталған. Ал арық немесе денелі балалар өз салмақтары жайлы жиі сөз қозғаған. Аз ұлттарға жататын балалар, ең әуелі, өз ұлты мен нәсілі туралы айтуға ықылас білдірген.

Басқа жынысты адамдардың арасында отырғанда өз жынысымыздың ерекшеліктерін әлдеқайда тереңірек сезінеміз (Cota & Dion, 1986). Мен [DM] Американдық психологтер ассоциациясы ұйымдастырған конференцияға қатысқан кезімде шамамен әрбір 11 адамның 10-ы әйел екенін көргенде бірден өзімнің басқа жыныс өкілі екенім ойға келді. Конференцияның екінші күнінің соңғы үзілісінде мен әзілдеп, ер адамдардың дәретханасына кезек болмайтынын айтқанымда қасымда отырған әйел таңғалып, бұған дейін конференцияға қатысушылардың гендерлік құрамына назар аудармағанын айтты.

Макгуайр: «Кез келген адам өзінің жұрттан қандай ерекшелігі бар екенін біледі, – деп айтты. – Егер мен ақ нәсілді әйелдердің ортасындағы жалғыз қара нәсілді әйел болсам, онда мен бірден афро-американдық екеніме мән бере бастаймын; ал егер қара нәсілді ер адамдардың арасында отырсам, онда терімнің түсін былай ығыстырып, өзімнің әйел екеніме мән бере бастаймын» (McGuire et al., 1978). Бұл түсінік арқылы неліктен қоршаған ортаның назары бірден азшылыққа түсетінін білуімізге болады. Мәселен, егер ақ нәсілді адам қара нәсілді халықтың арасында өсіп-өнсе, ол ылғи халықтың назарында болады; гетеросексуалдарға қарағанда гомосексуалдардың танымалдығы тез артады; аз ұлтты халықтың өкіліне оның шығу тегі жайлы сұрақ көп қойылады (Knowles & Peng, 2005). «Мен [DM] Шотландияға барған сайын жұрт менің американдық акцентімнен шетелдік екенімді байқап қойса, маған қалай қарар екен деген ой» мені жиі мазалайды.

Екі мәдениет өкілдері бір-біріне қатты ұқсағанның өзінде олардың арасында қандай да бір айырмашылық болады. Кейде ұлттар арасындағы болмашы айырмашылықтар мазақ пен қақтығысқа себеп болуы мүмкін. Бұл құбылысты Джонатан Свифт «Гулливердің саяхаттары» атты романында «доғал бастылар» мен «сүйір бастылар» арасындағы соғыс арқылы келеке етіп көрсеткен. Олардың арасындағы айырмашылық – біріншілері жұмыртқаны сүйір жағынан жарса, екіншілері оны доғал жағынан жарады екен. Ал сүнниттер мен шииттердің арасында болмашы ғана айырмашылық бар. Өкінішке қарай, осы болмашы айырмашылықтың соңы үлкен қақтығыстарға әкеліп соғуда (Rothbard & Taylor, 1992). Топтардың өзара ұқсастығы көбейген сайын бәсекелестік те едәуір арта түседі. Сондықтан «біртүрлі» деген атқа қалғымыз келмесе де, басқалардан ерекше болуға ұмтылмаймыз. (Егер сіз өзіңізді өзгелерден ерекше көрсеңіз, демек, сіз басқаларға ұқсайсыз.) Өзгеден ерекше болуға ұмтылудың орнына, жан-жақты дамуда болудың жолдарын іздестіргеніміз жөн.

Өзін-өзі тану, яғни адамның өзін «Мен» ретінде түсінуі, өзіне қатысы жоқ «басқамен» қарама-қарсы қою арқылы ғана мүмкін болады [басқаша мүмкін емес].
C. S. Lewis, The Problem of Pain, 1940

ҚОРЫТЫНДЫ Басқалардан өзгеше болғымыз келе ме?

- Әлеуметтік психология әлеуметтік қысымға қоса, тұлға ықпалына да баса назар аударуы керек. Біз қуыршақ емеспіз. Әлеуметтік мәжбүрлеу тым қауіпті көрінгенде, адамдар көбінесе қарсы реакцияны қолданады. Бұл оларға еркіндік сезімін сақтауға, мәжбүрлеуге қарсы тұруға мотивация бола алады.
- Біз өзгелерден қатты ерекшеленгенде, өзімізді ыңғайсыз сезінеміз, алайда «бәріне бірдей ұқсағымыз» да келмейді. Сондықтан бойымыздағы бірегей сезім мен даралықты сақтап қалуға тырысамыз. Топта біз өзіміздің басқалардан қандай айырмашылығымыз барын жақсы білеміз.

ПОСТКРИПТУМ: қоғам мүшесі бола тұра, жеке тұлға болып қалыптасу

Өз ойыңызды іске асырыңыз. Билікке көзсіз сенбеңіз. Өзіңізге ұнаған іспен айналысыңыз. Бақытыңызды бағалаңыз. Өзгелерге еліктемеңіз. Өзіңізге көңіл бөліңіз. Өзіңізді түсіне біліңіз. Өзіңізге адал болыңыз.

Батыс Еуропа, Австралия, Жаңа Зеландия, Канада және АҚШ сияқты дарашылдықты алдыңғы орынға қоятын елдерде өмір сүрсек, осындай сөздерді жиі естір едік. Кино әлемінің ойдан шығарылған кейіпкерлері – Шерлок Холмс, Люк Скайуокер, «Матрица» трилогиясындағы Нео – бәрі институционалдық ережелерге қарсы тұрады. Индивидуалистер тұлға құқығының басымдығына аса мән беріп, топқа қарсы тұра алатын адамды жоғары бағалайды.

1831 жылы француз жазушысы Алексис де Токвиль Америкаға барған сапарынан кейін «индивидуализм» терминін ойлап тапты. Ол: «Индивидуалистер ешқашан ешкімге міндетті болмайды әрі ешкімге сенім артпайды. Олар әркез оқшауланып жүреді және өз тағдырын тек өз қолымда деп есептейді», – деп жазды.

Оған психолог Карл Роджерс (1985) қолдау танытты. Бір ғана сұрақтың маңызы бар: «Өзіме-өзім толық қанағаттанатындай және барлық қабілеттерімді жүзеге асыру мүмкіндігін пайдаланып, өмір сүріп жатырмын ба?».

Алайда Орта Азия, Оңтүстік Америка мен Африка халқы бұл мәселеге аса мән бермейді. Ұйымшылдық жоғары бағаланатын елдерде конформизм қалыпты құбылыс ретінде қабылданады. Біркелкі мектеп формасын киетін оқушылар мен жұмыс орнында бірдей киінетін қызметкерлер біркелкі киім кию арқылы ынтымақтастықты көрсетеді. Үйлесімділікті сақтау барысында келіспеушіліктерге жол берілмейді, өзгеше ойлауға тыйым салынады. Жапондықтар айтқандай, «шығып тұрған шегені ұрып кіргізеді». Оңтүстік Африкада адамдардың арасындағы байланысты анықтайтын сөздер бар. Мысалы, Десмонд Туту (1999) «Убунту» сөзін «менің адам болып, жер басып жүруім – тікелей сіздің арқаңыз» деген идеяны білдіреді деп түсіндіреді. Зулудағы «умунту нгумунту нгабанту» деген сөз тіркесі «Адам басқа адамдар арқылы ғана тұлға бола алады» дегенді білдіреді.

Американдық әлеуметтану ассоциациясының бұрынғы президенті Амитай Этциони (1993) нонконформистік индивидуализм ұғымын қауымдастық рухпен теңестіретін коммуналық индивидуализмге үндейді. Оның пікірін әріптесі, әлеуметтанушы Роберт Белла (1995/1996) да құптайды. Ол: «Коммунитаризм ұғымы адамгершілік қасиеттерге негізделген... сонымен қатар ол коммунитаризмдегі «басты құндылық – ынтымақтастық... және біздің басқа адамдармен қарым-қатынасымыздың қалыптасуына тікелей әсер етеді», – дейді.

Осы кітаппен танысқан оқырмандардың көпшілігі әртүрлі елдерде тұратын Батыс мәдениетінің өкілдері ретінде нонконформистік индивидуализмнің артықшылықтарын қолданады. Дегенмен коммунитаризм жақтаушысы ретінде топқа ұмтылу арқылы әлеуметтік тіршілік иесі екенімізді еске салады. Конформизмді «жаман» не «жақсы» деп кесіп айту қиын. Сол себепті «мен» және «біз» түсініктеріне сай орынды әрекет жасап, тәуелсіз әрі бауырмал болуға қажетті қасиеттер мен даралығымызды, сондай-ақ әлеуметтік идентификацияны өзара теңестіре білу керек.

Иландыру

7
ТАРАУ



«Ескі доктриналарға немесе жаңа үндеу-насихаттарға елігіп, оларға еріп кету әлі де болса, адамның ақыл-ойын дәрменсіздіктің билеп тұрғанын көрсетеді».

Charlotte Perkins Gilman, Human Work, 1904

«Есіңде ұста: өз ойыңды өзгерте білсең және шындыққа көзіңді жеткізетін адамдарға ерсең ғана сен тәуелсіз адам бола аласың».

Marcus Aurelius Antoninus, Meditations, viii. 16, 121–180

Күнделікті өміріміздегі міндеттемелер біздің жағдайымызды жақсартуға септесуі де, зиянын тигізуі де мүмкін. Атом қуаты үйлерге жарық та береді, қалаларды да қирата алады. Құштарлық сүйіспеншілікті білдірумен қатар, жан рахатын сезінуге де көмектеседі. Сол сияқты иландырудың әсерінен біз денсаулықты жақсартуға немесе бір нәрсеге тәуелді болуға, бейбітшілікті қолдауға немесе араздықты қоздыруға, білмегенді білуге, я болмаса жалғандыққа жақын болуға мәжбүр боламыз. Олай болса, иландырудың айтарлықтай қуатты күш екеніне шүбә болмаса керек. Енді төмендегі жағдайларға назар аударайық.

- *Біржақты түсініктің таралуы.* Әр 4 американдықтың бірі және әр 3 еуропалықтың біреуі Күн Жерді айналып қозғалады деп ойлайды екен (Grossman, 2014). Әр 5 американдықтың шамамен біреуі Барак Обаманы мұсылман деп санаса, 3 американдықтың біреуі Обаманың Америка Құрама Штаттарынан тыс жерде дүниеге келгеніне сенімді (Blanton, 2011; Pew, 2010d; Jagel, 2014). Қайсыбір адамдар ғарышкерлердің айға қонғанын және Холокосттағы нәубетті жоққа шығарады.
- *Триллион доллар шығын әкелген соғыс.* «Нақты» ақпараттарға иланып қалған американдықтардың жартысы Америка Құрама Штаттары Иракқа басып кіргенде, Ирак диктаторы Саддам Хусейннің 11 қыркүйектегі шабуылдарға қатысы бар дегенге және 5 американдықтың төртеуі оның жаппай қырып-жою қаруын қолдануы мүмкін екеніне

Иландырудың жолдары қандай?

Иландырудың қандай тетіктері бар?

Иландыруға не кедергі болуы мүмкін?

Постскриптум: ашық, бірақ аңқау болмау

Иландыру – хабар арқылы көзқарас пен мінез-құлықтағы нанымның өзгеру үдерісі.

сенген екен (Duffy, 2003; Gallup Organization, 2003; Newport et al., 2003). Бұлардың екеуі де біржақты түсінік болатын. Осы соғыстың алдында әрбір екінші американдық өз көшбасшыларының және бұқаралық ақпарат құралдарының ықпалымен Ирактағы әскери әрекеттерге қарсы еді. Әрі сол кезде Ирактағы соғысқа еуропалықтар да дәл осындай сандық қатынаспен қарсы шыққан (Burkholder, 2003, Moore, 2003; Pew Research Center, 2003). Тұрған жерлеріне байланысты әртүрлі ақпарат алған адамдар оны сол аяда талқылады және соған сенді. Сол себепті иландырудың маңызы қашанда зор.

Тіл қуатты болады. Сөз ізсіз жоғалып кетпейді. Не дыбыспен бастасаң, сол іс-әрекетке ұласады.
Rabbi Abraham Heschel, 1961

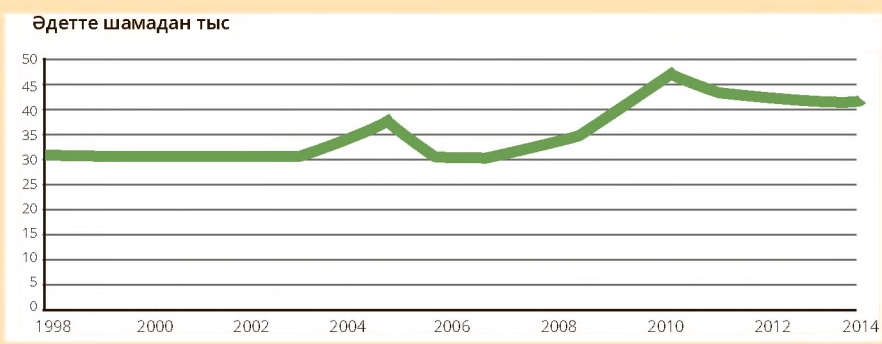
- *Климат өзгерісіне қатысты скептицизм.* Ұлттық ғылым академиялары мен климаттың өзгеруі жөніндегі үкіметаралық комиссия ұсынған үш жайт бойынша әртүрлі ғылыми қауымдастық арасында виртуалды консенсус бар: 1) атмосфераға жердің жылулық тепе-теңдігіне әсер ететін газдар таралуда; 2) теңіз мұздықтарының еруі және температураның көтерілуі жаһандық жылынуды растайды; 3) климаттағы осындай өзгерістер теңіз деңгейінің көтерілуіне және су тасқыны, торнадо, құрғақшылық пен температураның жоғарылауы сияқты ауа райының экстремалды өзгеруіне себеп болады. Соған қарамастан, климаттың өзгеруіне қатысты скептицизм артып келеді (1-сурет). 2008 жылы американдықтардың – 75 пайызы, ал 2014 жылы 65 пайызы жаһандық жылынудың байқалғанын айтқан. Сауалнамаға қатысушылардың тек 36 пайызы ғана жаһандық жылынуды елеулі қатерге жатқызады (Jones, 2014). Ұлыбританияда 2005 жылдан 2013 жылға дейінгі аралықта климаттың өзгеруін жоққа шығаратын адамдардың саны 4 есе өсіп, 4 пайыздан 19 пайызға дейін артқан (Poortinga, 2013). Жаһандық жылынудан қауіптенетін немістердің саны 2006 жылғы 62 пайыздан 39 пайызға кеміген (Morano, 2013). Зерттеушілердің ғылыми тұрғыда негіздеген консенсусының халықты иландыра алмауы мен осыған байланысты әрекеттерде мотивтің кемшіндігі ойландырады. Ендеше, не істеу керек?
- *Саламатты өмір салтын насихаттау.* Жоғарыда аталған мәселенің шешімі белгілі бір дәрежеде денсаулықты нығайту шараларымен тығыз байланысты. Ауруды бақылау және алдын алу жөніндегі орталықтардың хабарлауынша, американдықтардың 18 пайызы темекі шегетін көрінеді. Бұл – осыдан 40 жыл бұрынғы көрсеткіштің жартысы. Канаданың статистика қызметі де темекі шегушілердің азайғанын мәлімдейді. Колледжге түскен студенттердің жауаптарына сәйкес, ешқашан сыра ішпейтіндер саны 1982 жылғы 26 пайыздан 2014 жылы 66 пайызға дейін артқан (Eagan et al., 2015; Pryor et al., 2007).

Алдында атап өткеніміздей, иландыруға тырысу әрекеттері кейде бөгде ниетпен жасалады; кейде дау-жанжал туғызады; енді бірде, керісінше, пайда да келтіреді. Иландыру түптеп келгенде бірыңғай пайдалы да, зиянды да емес. Ақпараттың мақсаты мен мазмұнына байланысты пайдалы немесе зиянды пікірлер пайда болады. Біз «насихат» дегенді пайдасыз әрекет деп білеміз. Ал «білім» дегенді пайдалы деп бағалаймыз. Білім беру насихаттан гөрі нақты жайттар арқылы дәлелденіп, негізделеді және адамды осыншама мәжбүрлікке түсірмейді. Біз неге сенсек, оны «білім» деп атаймыз да, ал неге иланбасақ, оған «насихат» деп қараймыз (Lumsden et al., 1980).

1-СУРЕТ

Жаһандық жылынуға американдықтардың көзқарасы 1998–2014

1990 жылдардың соңы, 2000 жылдардың алғашқы жылдарымен салыстырғанда қазіргі кезде американдықтардың көбі жаһандық жылынудың қауіптілігі «әдеттегідей асыра айтылады» деп санайды



Білім арқылы болса да, насихат арқылы болса да, барлық жерде – саясаттың, маркетингтің, танысып-білісудің, тәрбиенің, келіссөздердің, діндердің және сот шешімдерінің негізінде иландыру бар. Сондықтан да әлеуметтік психологтерді бағдардың тиімді және ұзақ мерзімді өзгеру себептері қызықтырады. Иландыруға қандай факторлар ықпал етеді? Басқаларды әлдеқайда тиімді «ағарту» үшін оларды қалай иландыра аламыз?

Өзіңізді маркетингпен немесе жарнамамен айналысатын менеджер ретінде елестетіп көріңіз. Немесе ізгілік пен қайырымдылықты дәріптейтін насихатшының рөліне қойып көріңіз. Я болмаса ғаламдық климаттың өзгерісін азайтуға үндеуші, нәрестені ана сүтімен табиғи қоректендіруді қолдаушы, әлде саяси кандидатқа арналған науқанның белсендісі сияқты көптеген рөлдердің бірінде өзіңізді сезініп көріңіз. Сіз өзіңіздің және ақпаратыңыздың иланымды болуы үшін не істер едіңіз? Егер біреулердің ықпал етуінен қауіптенсеңіз, онда қандай сақтық тактикаларын қолдана алар едіңіз?



Қай жерде болмасын иландыру бар. Біз құптасақ, оны «білім» деп атай аламыз

Әдетте мұндай сұрақтарға жауап беру үшін кейбір геологтердің эрозияны зерттегені сияқты әлеуметтік психологтер иландыруды зерттеуде әртүрлі факторлардың ықпалын қысқа мерзімді эксперименттер арқылы бақылап, анықтайды.

ИЛАНДЫРУДЫҢ ЖОЛДАРЫ ҚАНДАЙ?

Иландыруға ықпал ететін екі жолды анықтаңыз. Олардың әрқайсысының когнитивтік негізде өңделу типтері мен оның ықпалын сипаттаңыз

Анықтама бойынша жарнама насихатты білдіреді. Біз иландыру бизнесіндеміз, насихаттық бизнестеміз.
A U.S. Presidential Candidate's Staff Executive, 2011 (Quoted by Edsall, 2011)

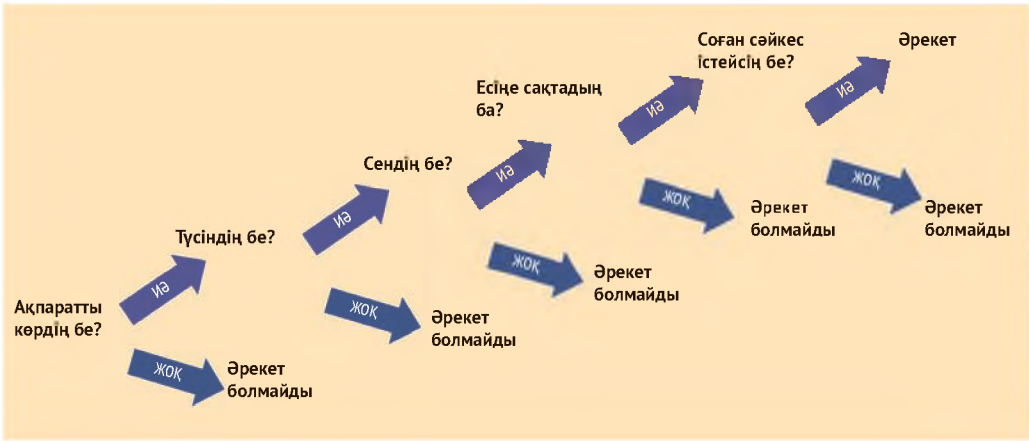
Иландыру бірнеше кедергілерден өтеді (2-сурет). Иландыру үдерісінде кедергілерден өтуге көмектесетін факторлардың барлығы иландыруды одан сайын нығайта түседі. Мысалы, бір ақпараттың дереккөзі сізді қызықтырса, онда ақпаратқа сенудің ықтималдығы да жоғарылайды.

ИЛАНДЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ ЖОЛЫ

Ричард Петти мен Джон Касиоппо (Cass-ee-OH-poh, 1986; Petty et al., 2009), сондай-ақ Элис Игли мен Шелли Чейкен (1993, 1998) өз зерттеулерінде маңызды нәтижелерге қол жеткізді. Олар екі тәсілдің бірін қолдану арқылы иландырудың жүзеге асуын түсіндіретін теория құр-

Фанат – өз ой-пікірін өзгертуге қабілеті жеткіліксіз және тақырыпты өзгертуге ниеті жоқ адам.
Winston Churchill, 1954

Иландырудың негізгі тәсілі – қызығушылық танытқан адамдар дәлелдерге назар аударып, оны ой-пікір айтады.



2-СУРЕТ

Иландыру процесінің кедергілері

Әрекеттің пайда болуы үшін сендіретін ақпарат бірнеше кедергілерден өтуі керек. Алайда ақпараттың өзін еске сақтау емес, оған жауап ретінде пайда болатын ойларды еске сақтау шешуші маңызға ие болады

Дереккөз: W.J. McGuire. «An Information-Processing Model of Advertising Effectiveness», Behavioral and Management Sciences in Marketing, H.L. Davis&A.J. Silk, 1978. Eds. Copyright©1978. John Wiley&Sons рұқсатымен басылып шықты

DU



Жанама тәсіл. Имплицитті бағдарларға ықпал ету үшін тауарды теледидарда және фильмдерге «орналастыру»

ды. Адамдарда мотивация пайда болып, олар белгілі бір мәселе туралы ойлауға жеткілікті қабілет танытса, онда иландыруда негізгі тәсілді қабылдауы мүмкін. Осы тұста бұлтартпайтын және уәжді дәлелдер келтірілсе, иландырудың да ықтималдығы артады.

ИЛАНДЫРУДЫҢ ҚОСАЛҚЫ ЖОЛЫ

Кейде дәлелдердің күші маңызын жоғалтса, енді бірде бізге мотивация жетіспей немесе байыппен ойлау кемшін соғып жатады. Ақпаратқа қызықпау яки толықтай зейін аудармау оның мазмұнына ой жіберуге мұрша бермейді. Осыдан барып, дәлелдердің нанымдылығын талдап-тексерудің орнына, біз иландырудың жанама жолына мойынсұнамыз. Яғни ой жүгіртпестен, автоматты түрде құптап, келісуге мүмкіндік беретін жайларға зейініміз шоғырланады. Мұндай жағдайларда мазмұны бірдей болғанымен, жаңаша, бірегей тұжырымдардан гөрі бұрыннан үйреншікті, түсінікті пікірлер әлдеқайда иланымды болып келеді. Сондықтан көп нәрсеге бас қатыра қоймайтын немесе алаңғасар адамдар үшін «барлық қаржыны бір кәсіпорынға салып, тәуекел жасамаңыз» дегеннің орнына, «барлық жұмыртқаларды бір себетке салмаңыз» деген сөздің әсері әлдеқайда күштірек болады (Howard, 1997).

Иландырудың қосалқы жолы адамдарға кездейсоқ сигналдар әсер еткен кезде пайда болады (айталық, сөйлеп тұрған адамның тартымдылығы т.б.).

Кез келген тиімді насихат өте аз сәттермен ғана шектелуі керек және қоғамдағы ең соңғы адам түсінгенше үндеуді жаңғырта беру керек.

Adolf Hitler, Mein Kampf, 1926

Тапқыр жарнамашылар жарнамаларын өз тұтынушыларының ой-өрісіне қарай бейімдейді. Олардың мұнысы бекерден-бекер емес. Тұтынушылардың көбі ойланбай әрекет етеді. Мысалы, адам спонтанды түрде шешім қабылдап, бір белгілі брендтік балмұздақты сатып ала салуы мүмкін (Dijksterhuis et al., 2005). Болымсыз ғана нәрселер түрлі әрекеттерге бағыттайды. Мысалы, неміс музыкасы тұтынушыларды – неміс шарабын, ал француз музыкасы тыңдармандарын француз шарабын сатып алуға әсер етуі мүмкін (North et al., 1997). Тұтынушылардың қысқа мерзімде қабылдауына арналған билбордтар мен теледидардағы жарнамалар иландырудың қосалқы тәсіліне негізделеді. Ал визуалды бейнелер жанама белгілер ретінде қолданылады. Темекі шегуді қуаттаудың дәлелдерін шарқ ұрып іздеудің орнына, көбіне-көп темекі өнімдері сұлулық пен рахаттанудың визуалды бейнелерімен байланыстырылып жарнамаланады. Ал «Ғажайып Америка» деп ұрандайтын салқын сусындар жарнамасы, негізінен, бақытты адамдардың бейнелері мен таза ауадағы көңілді дем алу көріністері арқылы беріледі. Журналдар мен интернеттегі рецепт бойынша сатылатын дәрі-дәрмек жарнамалары (мүдделі, қажеттігі бар тұтынушылар іздестіруге біраз уақыт кетіруі мүмкін) Голливуд жұлдыздарының немесе танымал спортшылардың бейнелерін сирек пайдаланады. Оның орнына олар тұтынушыларға тауардың артықшылықтары мен тиімді жақтары туралы қосымша ақпарат ұсынады.

Бірі – эксплицитті және рефлексивті, екіншісі имплицитті және автоматты түрде ықпал ететін иландырудың екі жолы адамзат ақыл-ойының қазіргі кездегі «екі жақты өңдеу» моделіне негіз болды. Иландыру негізгі жолмен өңделсе, эксплицитті бағдарлар жиі және жылдам өзгереді. Қосалқы жол арқылы баяу қалыптасатын имплицитті бағдарлар белгілі нысан мен эмоция арасындағы қайталанбалы байланыс арқылы жүзеге асады (Jones et al., 2009, Petty & Brinōl, 2008, Walther et al., 2011).

ӘР МАҚСАТҚА ЖЕТЕЛЕЙТІН ЖОЛ БӨЛЕК

Жарнамашының, уағызшының, тіпті оқытушының да түпкі мақсаты өздері ұсынатын ақпаратқа адамдардың назарын аударумен шектелмейді. Олар, негізінен, мінез-құлықты өзгертуді (тауарды сатып алу, адамдарға қайырымдылық көрсету немесе оқу әрекетінің әлдеқайда тиімді болуы) көздейді. Ендеше, осы мақсатқа иландырудың екі жолы тең дәрежеде жеткізе ала ма? Петти мен оның әріптестері (1995, 2009) негізгі жол қосалқы жолға қарағанда әлдеқайда ұзақ мерзімді әрі түбегейлі өзгерістерге әкелу ықтималдығы да мол болатынын пайымдайды. Егер байыппен ойласа, адамдар үндеулерге бас шұлғып қана қоймай, үндеулердің ықпалына жауап ретіндегі өз ой-пікірлеріне де сүйенер еді. Адамда нанымның пайда болуы ақпарат берушілердің келтіретін дәлелдерінің салдары емес. Наным адамның өз ой-пікірінен ғана пайда болады. Адамдар үстірт емес, терең ойланғанда ғана әрбір өзгеріске ұшыраған көзқарас сақталып қалады, қарсылыққа төтеп бере алады және мінез-құлыққа ықпал етеді (Petty et al., 1995, 2009; Verplanken, 1991). Бірақ барлық мәселелерді жан-жақты талдап отыруға уақыт жете бермейді.

Сондықтан біз көбінесе ақпаратты қосалқы жолмен қабылдаймыз. Мұндайда «эксперт пікірі нанымды болады» немесе «көлемді ақпарат иланымды» деген сияқты әрі жеңіл, әрі қарапайым эвристика қолданылады (Chaiken & Maeswaran, 1994). Бірде өзім [DM] тұратын аудандағы тұрғындар біздің жергілікті аурухананың иелік құқығына қатысты күрделі мәселе бойынша дауыс берді. Өзімнің осы мәселенің байыбына жетуге не уақытым, не қызығушылығым болмады (сол кезде осы кітапты жазып жүрген едім). Бірақ референдумды өзім сыйлайтын, эксперт ретінде бағалайтын адамдар қолдайтынын байқадым. Содан мен «достар мен эксперттерге сенуге болады» деген қарапайым эвристикаға сүйене отырып, басқалармен бірге дауыс бердім. Сонымен қатар біз тағы бір эвристиканы қолдану арқылы асығыс шешімге келеміз: сөйлеп тұрған адамның сөзі анық және орынды сияқты көрініп, пікірінен пайда келтірерлік мотив байқалса және ол бірнеше дәлелдер келтірсе (дәлелдердің дереккөзі әртүрлі болса, тіптен жақсы), әдетте жеңілдеу қосалқы жолды таңдап, берілген ақпаратты ойланбастан қабылдай саламыз.

Соңғы жылдары иландырудың негізгі жолына назар көп аударылмай жүрген тәрізді. Бұған, бәлкім, жарнамашылардың түрлі тауарларды сатуда эмоцияға негізделген қосалқы жолды қолдануының әлдеқайда тиімді болуы себеп болған шығар. Бір экспериментте зерттеушілер теледидардан жаңа жарнамалар көрген кездегі адамдардың бет әлпетіндегі экспрессияны бақылап, тіркеу жүргізген. Тәжірибе көрсеткеніндей, көрермендерге ақпараттың қаншалықты нанымды болғанын, жарнамаланған тауардың брендке қаншалықты қатысты екенін және жарнама брендтің негізін бере алған-алмағанын зерттеуде бет әлпетте бейнеленген экспрессия тауар сатылымын болжаудағы ең жақсы көрсеткіш болған (Wood, 2012). Осылайша, тауар сатылымы ақыл-оймен ғана емес, эмоциямен де біте қабысып отыр.

ҚОРЫТЫНДЫ Иландырудың жолдары қандай?

- Кейде адамдар дәлелдерге зейін қойып, оларды ой елегінен өткізіп, мақұлдаса, наным пайда болады. Әрине, бұл үшін адам берілген ақпаратты аналитикалық жолмен ойлап, оған қызығуы керек. Сонда ғана нанымның мұндай жүйелі әрі негізгі жолының өзектілігі артады.
- Мәселелерге қатысты жүйелі ойлау болмаса, адамдар бірден шешім қабылдау үшін эвристиканы қолданып немесе кездейсоқ белгілерге назар аударып, әлдеқайда тезірек ықпал ететін қосалқы жол негізінде наным қалыптастырады.
- Үстірт қарауға емес, терең ойластыруға негізделген нанымның негізгі тәсілі мінез-құлыққа ықпал ете алады.

ИЛАНДЫРУДЫҢ ҚАНДАЙ ТЕТІКТЕРІ БАР?

Иландырудың негізгі немесе қосалқы жолының бірін таңдауға ықпал ететін элементтерін сипаттаңыз

Әлеуметтік психологтер иландырудың құрамдас бөліктері ретінде: 1) ақпарат берушіні (коммуникатор); 2) ақпаратты; 3) ақпараттың берілу тәсілін және 4) аудиторияны зерттейді. Басқаша айтқанда, кім, нені, қандай тәсілмен, кімге айтып жеткізеді?

КІМ АЙТТЫ? ТІЛШІ АЙТТЫ

Мынадай бір көріністі елестетіп көріңіз: орта жастағы американдық И.М. Райт теледидардан кешкі жаңалықтарды көріп отыр. Жаңалық бастала салысымен Американың туын өртеп тұрған радикалдардың шағын тобы көрсетіледі. Олардың арасындағы біреуі мегафоннан «Кез келген үкімет үстемдік танытып, қысым жасаушыға айналса, «мұндай үкіметті халықтың тезге салуына, биліктен тайдыруға құқы бар... Мұндай үкіметті құлату – олардың құқы, олардың міндеті!» деп айқайлап тұр. Райт мырза әйеліне қарап: «Осындай коммунистік сандырақтарды тыңдағанда, зығырданым қайнайды», – дейді ашулы кейіппен. Келесі көріністе президенттікке үміткер адамның салық саясатына қарсы митингіге жиналғандардың алдында сөйлеген сөзі беріледі: «Біздің мемлекеттік шығындарымыздың басты қағида-



Мен сізді қалай ауқатты адам етуге болатынын білгендіктен, көтеріңкі көңіл күйде тұрмын, Боллинг мырза!

сы – үнемдеу болуы тиіс. Сыбайлас жемқорлық пен ысырапшылдықтың қатаң жазаланатын қылмыс екенін мемлекеттік қызметкерлердің барлығы анық білуі қажет». Бұған: «Міне, бәрінен бұрын бізге осындай жоғары сана керек. Бұл жігіт жарады», – деп Мистер Райт риза болғаннан жадырап сала берді. Олай болса, иландыру қолынан келетін адамдар ақпаратты тиімді жеткізуді де біледі.

Ал осы көріністерді керісінше ауыстырып қараңыз. Райт мырза «халықтың құқы» туралы революциялық сөздерді Тәуелсіздік Декларациясы атап өтілетін 4 шілде күні бір коммунист спикердің Төраға Мао Цзэдунның үнемдеу туралы ойларына (анық осыдан алынған) сілтеме жасап, айтқандарын тыңдаған болсын дейік. Енді ол не айтар екен?

Әлеуметтік психологтер аудиторияның қабылдауы ақпарат беретін адамның ықпал ете алуына байланысты болатынын анықтаған. Бір эксперимент барысында Нидерланды парламентіндегі социалистер мен либералдардың көшбасшылары бірдей сөздерді пайдаланып, бірдей позицияларды қорғаған кезде олардың әрқайсысы өз партияластарының арасында әлдеқайда жоғары нәтижеге ие болды (Wiegman, 1985). Әдетте адамдар өздері жақтайтын саяси партия көшбасшыларының айтқандарына барынша келіседі (Verkuyten & Maliepaard, 2013). Жалпы, ақпарат қана емес, осы ақпаратты кім айтатыны да маңызды. Басқаларға қарағанда, кейбір ақпарат берушілердің иландыра білудегі артықшылықтары неге байланысты екен?

СЕНІМ

Сенім шындыққа ұқсастық ретінде қабылданады. Сенімді коммуникатор құзыретті, білгір адам ретінде қабылданады.

Кез келгеніміз жаттығудың пайдасы туралы ақпаратты сарыжағал басылымдардан гөрі Корольдік қоғам немесе Ұлттық ғылым академиясы шығарған әдебиеттерден оқысақ, оған сенім арта аламыз. Бірақ бір айдай уақыт өткен соң сенімнің негізі (ақпараттың дереккөзін біліктілік пен шынайылық бойынша қабылдау) бастапқыдан әлдеқайда әлсірей бастайды. Сенім білдіруге тұрарлық адамның ақпараты нанымды болса да, ақпараттың дереккөзі ұмыт қалғанда немесе дереккөздің ақпаратпен байланысы әлсіregенде оның ықпалы болмай қалуы да мүмкін. Ал адамға сенімсіздік танытудың себебі емес, ақпараттың өзі есте жақсы сақталса, адам сенімсіз болса да, оның ықпалы уақыт өте келе ұлғаюы ықтимал (Kumkale & Albarracin, 2004; Pratkanis et al., 1988). Адамдар ақпараттың дереккөзін немесе оның ақпаратпен байланысын ұмытып кеткенімен, кешігіп пайда болатын наным «ұйқыдағы әсер» деп аталады.

Ұйқыдағы әсер – бастапқыда төмен бағаланған ақпараттың уақыт өте келе тиімділігі байқалып, кешіктіріле ықпал ете бастауы. Мысалы, ақпараттың құнсыздану себебі ұмытылып, ақпарат берген адамдардың ықпалы күшейе бастайды.

Білететін адамға сен!

Virgil, Aeneid, 19 b.c.

БІЛІКТІЛІКТІҢ БАСЫМДЫЛЫҒЫ. Зор беделге ие «эксперт» болудың құпиясы қандай? Оның бір тәсілі – аудитория келісетін тақырыптарды сөз ете отырып, парасатты ақыл-ой иесі ретінде танылу. Осы тұрғыдан климаттың өзгеруі туралы ғылыми негізделген консенсустың иланымды болмауының себебі де анықталады. Бұл себепке адамдар өздерінің бұрыннан келе жатқан құндылықтары мен көзқарастарына біреудің пікірі сәйкес келсе ғана оны «эксперт» ретінде қарастыруы жатады. Зерттеушілер климаттың өзгеруі, ядролық қалдықтардан бастап, қару-жарақ туралы заңдарға дейінгі тақырыптардан «ой-пікірлердің өзара жақындығы және біліктілікті барынша таныту» феноменін байқаған (Kahan et al., 2010). Сондай-ақ бұл белгілі бір сала бойынша білімді тұлға ретінде танылуға да көмектеседі. Тіс тазалау туралы сыныптастарымен бірге тіс гигиенасы бойынша жоба дайындаған «жергілікті орта мектеп оқушысы Джим Рандл» берген ақпараттан, онымен мазмұны бірдей болса да, «Канада стоматологиялық ассоциациясының мүшесі, доктор Джеймс Рандл» ұсынған ақпарат әлдеқайда иланымды болады (Olson & Cal, 1984). Танымал коммуникаторлар бір өнімнің білікті пайдаланушылары ретінде қабылданса, оларға деген сенім әлдеқайда артады. Егер орта оларды білікті пайдаланушылар ретінде қабылдамаса, онда ұрандар мен үндеулердің тиімділігі өте төмен болады (Rossiter & Smidts, 2012).

СӨЙЛЕУ СТИЛІ. Сенімді болып көрінудің тағы бір тәсілі – сенімді және еркін сөйлеу. Харизмамен, жігермен және өзіне сенімді сияқты көрінетін тұлға еркін сөйлесе алса («былай ғой» немесе «мм» деген қыстырмаларсыз), оның ұсынған бизнес-жоспары да, берген ақыл-кеңесі де әлдеқайда сенімді шығады (Moore & Swift, 2011; Pentland, 2010). Сөздерді түсініксіз айтып немесе «былай ғой», «мм» деген қыстырмалармен сөйлейтін адамдардың берген ақпараты көбінесе сенімсіздікпен қабылданады; содан кейін берілген ақпаратқа

қатысты күмән пайда болады. Бұдан кейін коммуникатордың айтқандарын аудиторияның қабылдау ықтималдығы азаяды (Carpenter, 2012). Бонни Эриксон мен оның әріптестері (1978) Солтүстік Каролина университетінің студенттеріне сот мәжілісіндегі куәлардың нақты, еркін және көбінде күмілжіп, жасқана берген жауаптарына баға беруді тапсырады. Мысалы:

Сұрақ: Жедел жәрдемнің келуін шамамен қанша уақыт күттіңіз?
Жауап: [турасын айтып] Жиырма минут. Бұл Миссис Дэвидтің бетін бері қаратуға тым көп уақыт.
[Екіұштылау] Мм, шамамен 20 минуттай өткен шығар. Білесіз бе, құрбым Дэвид ханымға көмектесу үшін бұл – кәдімгідей ұзақ уақыт қой.

Студенттер турасын айтатын куәлардың әлдеқайда құзыретті және сенімді адам ретінде танылатынын аңғарды.

Екінші жағынан, тым көп сөйлеу мен сөйлеп тұрған адамды тыңдай алмау жақсы емес. Бұл тұрғыда жұмыс істейтін телемаркетингтің табысы аз болады. Ал ең дұрысы қандай әдіс екен? Әрине, сөйлеу мен тыңдаудың өзара тепе-теңдігі сақталғаны жөн (Grant, 2013).

СЕНІМ БІЛДІРУ. Біз өзіміз сенім артқан адамның айтқандарын ерекше ықыласпен тыңдаймыз. Елестетіп көріңіз: сіз кір жуатын ұнтақ таңдауға кірістіңіз дейік. Әуелі ғаламтор арқылы тұтынушыларды қорғау қоғамының кір жуатын ұнтаққа қатысты ақпараттар бағанынан өнімнің сапасы мен қолжетімділігі туралы жазылған сипаттамасымен танысасыз. Сондай-ақ тауар кері қайтарылып алғаннан кейін бренд атауын өзгерткен кір жуғыш ұнтақ өндіретін компанияның берген сипаттамасын да оқисыз. Сауалнамаға тікелей жауаптарда да, имплицитті пікірлерде де, сыналушылар ақпарат дереккөзі сенімді болса ғана кір жуғыш ұнтақ көбірек таңдалады екен (Smith et al., 2013). Сенім ұялататын сөздер қолданылған енді бір экспериментте сыналушылардың құбыр суын азырақ пайдалану туралы коммуникатор нұсқауына сенімділік таныту ықтималдығы жоғары болған (Légal et al., 2012). Ал ғаламтордағы ақпараттардағы, мысалы, практикалық қолданбалы қажеттігі бар фото, бейнекамералар сияқты тауарларға берілген теріс пікірлерге адамдар әлдеқайда сенімділік танытады (Hang & Park, 2012; Sen & Lerman, 2007). Жалпы, біз теріс ұйғарымдарды позитивті пікірлерге қарағанда шындық ретінде қабылдап, сенуге дайын тұратын сияқтымыз.

Коммуникатордың бар мақсаты аудиторияны иландыру ғана болса, онда оған деген сенімділік те азая түседі. Зерттеушілер британдық ересектерге көптеген ғалымдардың тек қана қоғамды климаттың өзгеруі туралы хабардар етуді жөн көретіні немесе көптеген ғалымдардың жұртшылық пен үкіметті климаттың өзгеруіне тосқауыл болатын шараларды жүзеге асыру үшін иландыруға бағдарланғаны туралы газеттегі жалған мақаланы көрсетеді. Ғалымдардың тек қана ақпарат беруге ниеттенгені жайлы естігендердің көпшілігі оларға көбірек сенімділік білдірген. Нәтижесінде адамдар қоршаған ортаны қорғау үшін түрлі шаралар қолданатынын, мысалы, суды ысырапсыз пайдалануды қолға алатынын немесе табиғатты қорғау қоғамының іс-әрекеттеріне араласатынын айтады (Rabinovich et al., 2012). Олай болса, біреуді иландыру үшін сөзіңізді дәлелдерден емес, ақпараттан бастаңыз.

Сондай-ақ өз тәжірибеңізбен бөлісу де сенімділік үшін тиімді бір стратегия болады. Бір зерттеуде жылжымайтын мүлік агенттігінің клиенттеріне «Питермен таныстырып, оның сізге көмектесуін сұраймын. Ол біздің сату бөлімінің басшысы және осы жылжымайтын мүлік сатылымы саласында 20 жылдық тәжірибесі бар» деген шынайы мәлімет беріледі. Сонда клиенттерді басқа маманға жай ғана нұсқап жібере салғаннан гөрі, тәжірибелі маманмен жеке кездесуге 20 пайызға артық клиент келген және 15 пайызы осы агенттіктің қызметін пайдалануға шешім қабылдаған (Martin et al., 2014).

Кейбір теледидар жарнамаларында коммуникаторды әрі сарапшы, әрі сенімді тұлға ретінде көрсету ойластырылған. Фармацевтикалық компания өздерінің ауыруды басатын дәрілерін коммуникаторға ақ халат кигізу және дәрігерлердің дені дәл осы өнімнің негізгі ингредиентін (ол – әдеттегі аспирин) алуға ұсыныс жасайтынын айтқызу арқылы тиімді сата алады. Сенімнің мұндай жанама белгілерінің ықпалынан адамдар дәлелдемелерді талдауға жеткілікті түрде көңіл бөлместен, автоматты түрде тауарды ерекше құнды екен деп қабылдайды.

Олай болса, аудитория – эксперт, сенімді маман ретінде қабылдайтын коммуникаторлар нанымды болады (Pornriptakpan, 2004). Дереккөздің сенімділігі туралы алдын ала хабардар болсақ, алған ақпаратқа қатысты бізде жағымды ойлар пайда болады. Ал ақпаратта жағымды ойлар пайда болған соң енді дереккөз туралы білсек, сенімді ойлар нығая түсіп, ақпараттың нанымдылығы артады (Briñol et al., 2002, 2004; Tormala et al., 2006).

Коммуникаторларға адамдар сенімсіздік білдірсе, олардың қарсылығын жеңудің тәсілі бар ма? Бір зерттеуде студенттерге супермаркеттер жүйесіндегі тек пайда табуды ғана ойлайтын менеджердің жоспарында оларға электронды хаттар мен мәтіндер жіберу бар екені ескертіледі. Әрине, студенттердің мұндай сенімсіз дереккөзден ештеңе білгілері келмейтіні таңданарлық емес. Бірақ олар осы менеджерден кейін әзілмен жазылған 15 мәтін алған соң студенттер де сенімсіз брендке деген теріс көзқарастан арылған (Strick et al., 2012). Әзіл сенімсіздікті сейілтуі мүмкін.

Бір таңданарлық жайт – коммуникатордың аудиториядағы адамдардың көзіне тура қарап, байланыс жасауы сенімді арттырмайды. Неміс студенттері пікірталасқа қатысқандардың көзқарастарына келіспесе де, олардың сөйлегендерін бейнероликтерден көріп, тыңдайды. Студенттерге сөйлеп тұрған адамның көзіне немесе аузына көз алмай қарау тапсырылады. Көзге қарап тұрғандардың сөйлеп тұрған адамға қатысты өз пікірлері өзгеріссіз қалды. Мұндай нәтиже корреляциялық зерттеуде де анықталған: сөйлеп тұрған адамның көзіне тура қарап отырған студенттердің оның дәлелдеріне деген сенімі аз болды (Chen et al., 2013).

ТАРТЫМДЫЛЫҚ ПЕН СҮЙКІМ

Арамыздағы көптеген адамдар спортшылар мен әртістердің көзқарастарының бізге тегеурінді ықпал ететінін теріске шығарады. Бізге жарнамалайтын тауар туралы жұлдыздардың өздерінің де жете білетіні сирек екені мәлім. Сонымен қатар олардың бізді иландыруға деген ниеттерін де білеміз. Біздің Тейлор Свифттің киім-кешек немесе иіссулар туралы айтқандарын естуіміз де кездейсоқтық емес. Мұндай жарнамалар әсерлі коммуникатордың өзгеше сипаттарына – сыртқы тартымдылығына негізделеді.

Тартымдылық – тыңдаушыға жағымды қасиеттерге ие болу. Ұнатып отырған тыңдаушы қашан да көнуге бейім болады.

Тартымдылық пен сүйкім бізге ықпал ете қоймайды деп ойлауымыз мүмкін. Бірақ зерттеушілер басқаша жайтты анықтады. Бәрінен бұрын біз өзімізге ұнайтын адамдардың іс-әрекетіне көңіл қоямыз. Бұл феномен, мысалы, қайырымдылық шараларын және тәттілердің сауда-саттығын ұйымдастырушы адамдарға жақсы таныс. Сөз жоқ, «Girl Scout» печеньесі дәмді, алайда оны кішкентай сүйкімді қыздар емес, тұрпаты келіңкіремейтін орта жастағы ер адамдар сатып тұрса, сатып алатын адамдар да әлдеқайда аз болар еді. Тіпті кейде біреумен бір-екі ауыз тілдескеннің өзі оны ұнатуға және оның ықпалына түсуге жетіп жатады (Burger et al., 2001). Біздің бір коммуникаторды ұнатуымыздың өзі оның дәлелдерінің ықпалына түсуге (нанымның негізгі тәсілі) немесе уақыт өте келе ол жарнамалайтын тауарды көргенде оң ассоциацияларға (нанымның жанама тәсілі) себеп болуы мүмкін. Осылайша, сенім мәселесіндегі сияқты «ұнату-түрткі-наным» қағидасы іске асады (1-кесте).

1-КЕСТЕ. Нанымның алты қағидасы

Наным мәселесін зерттеуші Роберт Чалдини (2008) өзінің *Influence: Science and Practice* атты кітабында адам қатынастары мен адамның ықпал етуіне негізделген алты қағиданы сипаттайды (бұл тарауда соның алғашқы екеуі қарастырылады)

Қағида	Қолданылуы
Бедел: Адамдар құзыретті мамандарға сенімділік білдіреді	Өзіңіздің құзыреттілік дәреженізді нақтылаңыз; өзіңіз шешетін мәселелерді және қызмет көрсететін адамдарды танып-біліп алыңыз
Сүйкім: Адамдар өздеріне ұнайтын адамдарды көбірек мақұлдап, құптайды	Өзіңізге дос болатын адамдарды көптеп табыңыз, адамдарға ықпал етіңіз. Адамдармен ортақ қызығушылыққа негізделген байланыстар құрыңыз. Адамдарды ашық түрде мақтап, алғыс айтыңыз
Әлеуметтік мойындау: Адамдар басқалардың үлгі-өнегесімен ойлауға, сезінуге және әрекет етуге бейімділік танытады	Дұрыс жол көрсететін, басқалар құрметтейтін «құрдастар ықпалын» пайдаланыңыз
Өзара қатынас: Адамдар басқалардан не қабылдаса да, оны кезі келгенде қайтарудың міндет екенін сезеді	Басқалар сізге жақсылық жасаса, олар үшін де өзіңіздегі уақыт пен ресурстарға жомарт болыңыз. «Не ексең, соны орарсың»
Сыпайылық: Адамдар өздерінің қоғам алдындағы міндеттерін абыроймен атқара алады	Мейрамханаға келушілер өздеріне орын ұстап тұруға сұраныс берсе, оларға «Егер жоспарларыңыз өзгерсе, қоңырау шалыңыз» деп айтқанның орнына, «Жоспарларыңыз өзгерсе, қоңырау шаласыз ба?» деп сұрасаңыз, ешқандай түсініспеушілік болмайды
Жетіспеушілік: Адамдар жоқ дүниені бағалайды	Шынайы эксклюзивті ақпаратты немесе мүмкіндіктерді ажырата біліңіз

Тартымдылық әртүрлі формада байқалады. Біріншіден, физикалық тартымдылық болады. Дәлелдерді, әсіресе эмоциялық реңдегі дәлелдерді өзімізге әдемі көрінетін адамдар келтірсе, олар бізге әлдеқайда нанымды болып, айтарлықтай ықпал етеді (Chaiken, 1979; Dion & Stein, 1978; Pallak et al., 1983). Адамдардың көпшілігі үстірт шешім қабылдаған кезде барып тартымдылықтың маңызын түсінеді. Эксперименттерде тартымды коммуникаторлардың ықпалынан аудиторияның аналитикалық ойлауға бейімдігі төмендеп кететіні анықталған (Vogel et al., 2010).



Парфюмді жарнамалайтын Рианна сияқты тартымды коммуникаторлар ықпалынан көбінесе жанама тәсілмен наным пайда болады. Біз олар берген ақпаратты немесе тауарды коммуникаторға қатысты жағымды сезіммен байланыстырамыз және оларды мақұлдап, құптаймыз әрі оларға сенеміз

Ұқсастық жағдайы да тартымды көрінуге себепші болады. Әлбетте, біз өзімізге ұқсайтын адамдарды ұнатамыз. Сондай-ақ біз өзімізге ұқсас адамдардың ықпалына да тезірек түсеміз. Бұл жағдай бірде темекі шегуге қарсылық білдіру науқанында қолданылған. Мұнда басқа жастарға тартымды болып көрінетін өзге жастар темекі индустриясының тигізетін зияны мен оның маркетингтік тәжірибесі туралы наразылық білдіретін хабарлама жібереді (Krisberg, 2004). Сонымен қатар біздің жүріп-тұру қалпымызды, қимыл-қозғалысымызды еппен имитациялап, әрекет ететін адамдар да әлдеқайда ықпалды болады. Сондықтан «егер тұтынушы қолдарын немесе аяқтарын айқастырып тұрса, сіз де айқастырыңыз»; «егер тұтынушы күлімсіресе, сіз де күлімсіреп жауап беріңіз» деген сияқты сөздермен кейде сатушылар «еліктеуге һәм бейнелеуге» үйретіледі (қараңыз: Зерттеу түйіні. «Виртуалды әлеуметтік шындық эксперименттері»).

Кейбір тұтынушылар жасаған жарнамаларды ғаламтор немесе теледидардан көрген шығарсыз. Мысалы, 2006 жылдан бастап «Doritos» тұтынушыларға қытырлақ картоптың 30 секундтық жарнамаларын жасауды ұсынып келеді. Мұнда жеңімпаз болған жарнама «Super Bowl» – футболдан финалдық ойын кезінде көрсетіледі. Мұндай жарнама түрлерінің ықпалы бар ма? Егер адамдар жарнама жасаушыны өздері сияқты «кәдімгі жігіт» ретінде көретін болса, онда оның жарнамасы тиімді болады. Тағы бір эксперименттен жарнама жасаушы адамның өзі сол жарнамаға қатысатын болса, онда мұндай жарнамалар әлдеқайда тиімді болатыны айқындалған (Thompson & Malawi, 2013).



«Doritos» үшін жасалған жарнамалар сияқты тұтынушылардың өздері жасайтын жарнамалар әлдеқайда нанымды бола ма? Егер жарнаманы көргендер оны жасаған адамды өздеріне сәйкестендіріп, ұқсатса, жарнама нанымды болады

НЕ ЖӨНІНДЕ АЙТЫЛҒАН? МАЗМҰННЫҢ МАҢЫЗЫ

Ақпараттың иланымдылығы оны жеткізуші тұлғаға ғана байланысты емес, сондай-ақ оның мазмұнына да байланысты. Егер сіз шылым шегуді тоқтатуға я болмаса дүниежүзіндегі аштықпен күреске қаражат бөлуге үндеу жасар болсаңыз, онда адамдарды барынша иландыру жағдайын да ойластырасыз.

- Логикаға негізделген ақпараттар мен эмоцияға бағытталған ақпараттардың қайсысы әлдеқайда нанымды келеді?
- Ақпаратты қалай ұсыну керек?
- Ақпарат тек сіздің ұстанымыңызды білдіре ме, әлде қарсы көзқарастар құпталуы немесе терістелуі қажет пе?
- Айталық, қауымдастық жиналысына немесе саяси пікірталасқа қатысқан екі тараптың қайсысы артықшылыққа ие: біріншісі ме, әлде екіншісі ме?
- Хабарламаңызға қанша ақпарат қосуыңыз керек?

Осы сұрақтарды ретімен қарастырайық.

АҚЫЛ МЕН ЭМОЦИЯ

Ақиқат қашанда нақты дәлел.

Sophocles, Phaedra, 496–406 b.c.

Пікір ақылға емес, сезімге негізделеді.

Herbert Spencer, Social Statics, 1851

Дүниежүзілік аштықпен күреске қолдау көрсету үшін науқан бастадыңыз делік. Өз дәлелдеріңізді дәйекті түрде сипаттай аласыз ба? Сонымен бірге әсерлі статистикалық деректерді молынан келтіре аласыз ба? Әлде сіз бір аш баланың аянышты жағдайын сипаттап, эмоциялық көңіл ауанын әлдекайда тиімді пайдаланар ма едіңіз? Менің [DM] қауымдастығымдағы гомосексуалистерді қорғауға қатысты антидискриминациялық қаулы жақтаушыларын қызықтырған бір сұрақ болды: жыныстық бағытқа қатысты пікірлер мен дәйектемелерден соң көзқарас айырмашылығы қаншалықты өзгермек? Ал эмоция әсерінен көзқарас қаншалықты өзгереді? Адам үшін өз білгені маңызды ма, әлде жақын адамдарына қатысты сезімдері маңызды ма? Әрине, кез келген дәлел ақылға қонымды болуы да мүмкін, эмоциялық ауан да әсер етуі мүмкін. Сіз эмоция мен логиканы біріктіре аласыз. Дегенмен аудиторияға қайсысы көбірек ықпал етеді – ақыл-ойдың нәтижесі ме, әлде эмоция ма? «Адамның еркі ақыл-ойға бағынышты» деп, Шекспирдің Лизандры дұрыс айтқан ба? Я болмаса «Ең алдымен сезімге, жүрекке және адамзаттың әлсіз жақтарына назар аударыңдар, бірақ ақыл-ойға сирек жағдайларда ғана иек сүйеңдер!» деген лорд Честерфилдтің ақыл-кеңесі әлдекайда ақылға қонымды ма?

Зерттеу түйіні

Виртуалды әлеуметтік шындық эксперименттері

Санта-Барбарадағы Калифорния университетінің әлеуметтік психологі Джим Бласкович әріптесінің виртуалды шындық зертханасына барғаннан кейін көп ұзамай онда жаңа қызығушылық пайда болды. Басына арнайы шлемофон киген кезде Бласковичтің көзіне жұқа тақтайдан көпір салынған терең шұңқыр көрінді. Ол бөлмеде шұңқырдың жоқ екенін білсе де, қорқынышын баса алмай, тақтайшаның үстімен жүруге дәті бармады.

Бұл эксперименттен туындаған ой: әлеуметтік психологтер виртуалды ортаны қолдана ала ма? Эксперименттік ықпал арқылы адамдардың өзара виртуалды әрекеттестігі Бласковичтің бұрынғы әріптесі Джереми Бейленсон мен магистрант Ник Еи екеуі бірге жүргізген экспериментте көрсетілген. Стэнфорд университетіндегі адамдардың өзара виртуалды әрекеттесу зертханасында 69 студент ерікті түрде бастарына нағыз виртуал шынайы әлемді көрсететін 3D шлемофон киіп, экспериментке қатысады. Шлемофон киген кезде қатысушылардың қарсы алдында, үстел басында отырған виртуалды адам – компьютер арқылы жасалған ер адам немесе әйел пайда болады. Олар студенттердің әрқашан кіруге рұқсат карточкасын өздерімен алып жүруін талап ететін университеттің қауіпсіздік саясаты ережесін 3 минуттың ішінде жеткізеді.

Диджитал-адамның кәдімгі шынайы адамдікі сияқты қимылдайтын еріндері; ашып-жұматын көздері, сондай-ақ шайқалып, қозғалатын басы бар. Бұл қимыл-қозғалыстар қатысушылардың жартысының қимыл-қозғалыстарын қайталау нәтижесінде көрсетіледі. Басқаша айтқанда, виртуал адамдар студенттердің қимыл-қозғалыстарын 4 секундтық кідіріспен қайталады. Егер студент басын көтеріп, жоғары қараса, диджитал-хамелеон да солай істейді. Бұрынғы шынайы адамдармен жүргізілген эксперименттерде мұндай еліктеу қимыл-қозғалыстары ұнамды болып көрінуге, эмпатия мен өзара сенімге негіз болатыны анықталған еді. Бейленсон мен Еи (2005) экспериментінде де студенттер еліктей алмайтын диджитал серіктестіктен гөрі еліктеуші серіктесті көбірек ұнатты. Сондай-ақ оларға еліктеуші серіктестері әлдекайда қызықты, шынайы және нанымды болып көрінді. Студенттер сандық серіктестеріне көбірек зейін бөліп, жан-жағына әлдекайда сирек назар аударды және олар бұл хабарламаның әлдекайда ұнамды болғанын айтты.

Бласкович пен Бейленсонға (2011) мұндай зерттеулер виртуалды әлеуметтік шынайылықтың әлеуетін көрсетті. Сыналушылар санын азайтатын мұндай стимулдарды жасап пайдаланғанда, экспериментке қатысатын адамдарға жұмсалатын шығын да азаяды; жұмыс та көп болмай, күш азырақ жұмсалады және басқалардың қатысуына стимул жасағанша, эксперименттік бақылауды әлдекайда жетілдіріп, қамтамасыз етуге болады. Адамдарды, тіпті үйретілген серіктестерді де бақылау қиын. Ал диджитал-адамдар тамаша бақыланады. Әрі оларда іс-қимылды дәлме-дәл қайталау мүмкіндігі бар.



Виртуалды әлеуметтік шынайылық эксперименті. Джереми Бейленсон мен Ник Еидің экспериментінде қатысушылар үшін диджитал адамның экспрессиялар мен қимыл-қозғалыстарды қайталауы ұнамды және нанымды болды

Жауабы: Барлығы аудиторияға байланысты. Терең білімді немесе аналитикалық ойлауға қабілетті адамдар рационалды үндеулерге жауап береді (Cacioppo et al., 1983, 1996, Hovland et al., 1949). Ойлана алатын, қызығушылығы басым аудиторияларда көбінесе иландырудың негізгі жолы тиімді болады. Олар негізделген дәлелдерді қабылдауға әлдеқайда сезімтал келеді. Қызығушылық танытпаған аудиторияларда көбінесе иландырудың қосалқы жолына жүгінген жөн. Оларға коммуникатордың ұнамдылығы әлдеқайда көбірек ықпал етеді (Chaiken, 1980, Petty et al., 1981).



Көтеріңкі көңіл күй позитивті ұстанымды қалыптастыруға ықпал етеді

Ірі сайлау алдында жүргізілген сұхбаттар көптеген сайлаушылардың дауыс беруге енжар болатынын анықтады. Сондықтан сұхбат кезінде америкалықтардың сайлауға түскен кандидаттардың тұлғалық қасиеттері мен ықтимал мінез-құлықтарына қатысты пікірлеріне қарағанда, олардың үміткерлерге деген эмоциялық реакцияларынан дауыс берудегі таңдауларын болжап білуге болады (Abelson et al., 1982). Мұнда кандидаттардың позициясы (қай кандидат сіздің ойыңызды іске асырады) емес, олардың ұнамдылығы (кімге уақыт бөлгіңіз келеді) маңызға ие екен.

Сонымен қатар адамдарда ұстанымның қалай қалыптасатыны да маңызды рөл атқарады. Адамдарда бастапқы ұстаным, негізінен, қосалқы жол арқылы қалыптасса, онда кейінгі ұстанымдар да жанама жол мен эмоцияға байланысты нанымның пайда болуына әкеледі. Ал бастапқы ұстанымның қалыптасуы негізгі жол арқылы жүзеге асса, онда кейінгі ұстанымдар негізгі тәсілдің дәлелдеріне негізделген ақпаратқа байланысты нанымның пайда болуын айқындайды (Edwards, 1990; Fabrigar & Petty, 1999). Жаңа эмоциялар көңіл күйге негізделген алдыңғы ұстанымдарға ықпал етуі мүмкін. Ал ақпаратқа негізделген ұстанымды өзгерту үшін қосымша ақпаратқа деген сұраныс тууы мүмкін.

КӨТЕРІҢКІ КӨҢІЛ КҮЙДІҢ ЫҚПАЛЫ. Сондай-ақ ақпарат көтеріңкі көңіл күй кезінде, айталық, тамақ жеп отырғанда немесе ұнамды музыканы тыңдаған сәтте әлдеқайда сенімді болады. Ақша немесе бір тегін зат қолына тие қалған адамдар әдетте біреуге көмек көрсетуге я болмаса бір нәрсе сатып алуға бейім келеді (Cialdini, 2008). Көптеген қайырымдылық жасау ұйымдарының пошталарынан жіберілетін хабарларда олардың мекенжайы көрсетілетіні, түрлі жапсырмалар, кейде тіпті монеталардың да болатыны содан болса керек.

Көтеріңкі көңіл күй белгілі бір дәрежеде позитивті ойлауды жетілдіріп, жағымды сезімдерді ақпаратпен байланыстыру арқылы нанымды арттыра түседі (Petty et al., 1993). Көтеріңкі көңіл күйде жүретін адамдар маңайының барлығын тек жақсы жағынан көре алады. Бірақ олар көбінесе жылдам, импульсивті шешімдер қабылдайды. Олар ақпараттың жанама белгілеріне тым жиі мән береді (Bodenhausen, 1993; Braverman, 2005; Moons & Mackie, 2007). Қуана алмайтын адамдар ықпалға ойланып-толғанып барып жауап береді. Сондықтан олар әлсіз дәлелдерге соншама мән бермейді (сондай-ақ олардың өздері де көбіне негізделген нанымды ақпараттар ұсынады [Forgas, 2007]). Осылайша, егер бұлтартпас дәйектер келтіре алмасаңыз, аудиторияда көтеріңкі көңіл күй қалыптасатын жағдай жасаңыз. Сонда тыңдармандар көп ойланбай-ақ, сіз беретін ақпаратқа оң қабақ танытуы мүмкін.

Әзіл көңіл күйді жақсартатынын білгендіктен, Мэделин Стрик бастаған голландиялық зерттеу тобы (Strick et al., 2009) адамдарға жарнамалармен қатар, қызықты мультфильмдер (3-сурет) мен ол мультфильмдердің байсалды нұсқаларын көруді ұсынады. Осыдан кейін ұстанымды имплицитті тестпен зерттегенде, әзілмен байланысты тауар ұнамдырақ болып, жиірек таңдалатыны анықталған.

ҚОРҚЫНЫШТЫ ҮДЕТУ ЭФФЕКТІСІ. Сондай-ақ жағымсыз эмоциялардың пайда болуына себепкер ақпараттар да тиімді болуы мүмкін. Адамдардың шылым шегуін азайтуға, сіреспеге қарсы екпе салдыруына немесе жол жүру ережесін сақтауға көндіру үшін қорқынышты үдететін ақпараттар пәрменді әсер етуі мүмкін (de Hoog et al., 2007; Muller & Johnson, 1990).



3-СУРЕТ

Неймеген қаласындағы Радбоуд университетінде жүргізілген эксперименттерде пайдаланылған әзіл адамдарға мынадай тауарлардың ұнамдылығын арттырған

Темекі өнімдерін шығарушылардан әрбір шылым қорабының сыртына шылым шегудің зиянын графикалық бейнелеу талап етіледі. Отыздан астам мемлекет шылым шегушілерге темекінің зардабынан болатын сұмдық жағдайларды көрсету арқылы иланудың арта түсетінін бағамдайды және бұл бағамдау дұрыс та сияқты (O'Hegarty et al., 2007; Peters et al., 2007; Stark et al., 2008). Канада жастарының сегіз пайызы шылым шегуге әуестікті графикалық ескертулер әлдеқайда азайтады деп санайды (Environics Research Group, 2006). 2012 жылы Австралияда шылым қораптарына науқастар мен өлім аузында жатқан шылым шегушілердің графикалық бейнелері салынған кезден бастап, шылым шегу деңгейі шамамен 5 пайызға төмендеді (Innis, 2014). Ал қазіргі кезде сот арқылы Америка Құрама Штаттарында шылым қораптарының сыртына графикалық ескертулерді бейнелеуге тыйым салынған (AP, 2012).

Осы бір қорқыныш ұялатудың деңгейі қай шамада болғаны дұрыс? Сіздің тым қорқынышты ақпаратыңыз адамдарды қатты үрейлендірмес үшін сәл ғана сескендіріп қою жеткілікті ме? Әлде оларды көзі шарасынан шығардай, қимылдауға да мүршасы болмайтындай етіп қорқытуға тырысу керек пе? Адамдар неғұрлым қорқыныш пен қорғансыздықты сезінсе, олардың ықпалға жауап реакциялары да соғұрлым белсенді болатынын эксперименттер көрсеткен (De Hoog et al., 2007; Robberson & Rogers, 1988, Tannenbaum, 2013). Алайда барлық жағдай бірдей емес: жаһандық жылыну туралы апокалипсистің ескертулерін оқыған адамдар жаһандық жылынудың бар екенін теріске шығарып, қорғану позициясын ұстанды. Зерттеушілердің пікірінше, апокалипсис туралы ақпараттар әлемнің тұрақтылығына, ықпалдастығына және әділ екеніне қатысты тыңдармандардың сенімінен тым алыс сияқты (Feinberg & Willer, 2011).

Қорқыныш ұялататын ақпараттардың әсері шылым шегуге ғана емес, сондай-ақ қауіпті сексуалдық мінез-құлық пен көлікті мас күйде жүргізуге қарсы жарнамаларда да қолданылады. Клод Леви-Лебойер (1988) қорқынышты үдететін суреттердің көмегімен француз жастарында ішімдік ішу сияқты жағымсыз әдеттерге деген көзқарастың өзгергенін анықтаған соң француз үкіметі мұндай суреттерді мемлекеттік телеарналарға енгізген.

Темекіге қарсы бір тиімді жарнамалық науқан графикалық «шынайы» жарнамаларымен есте қалды. Ол бойынша атауы көрсетілмеген бір темекі корпорациясы кеңсесінің ауласынан автофургондар шығады. Жеткіншектер қаланың екі орамын алатын аумаққа 1200 мәйіттің қабын түсіріп, оларды тізіп қоя бастайды. Корпорацияда істейтін бір топ қызметкерлер жоғары қабаттағы терезеден қызықтап қарап тұрса, жеткіншектердің бірі дауыс зорайтқыштан: «Темекінің күн сайын қанша адам өлтіретінін білесіздер ме? Біз мына қаптарды әдейі осында қалдырып кетеміз, сонда сіздер 1200 адамның нақты кейпін көре аласыздар», – деп айқайлайды (Nicholson, 2007).

Драмаға толы, жан ауыртатын жарнаманы көретіндермен салыстырғанда, жеткіншектердің темекіге қарсы жарнамасы мен Филип Морристің интеллект деңгейі туралы жарнаманы (Ойлан! Шылым шекпе! [Think. Don't Smoke] лекциясы) қатар қарағандар шылымды едәуір аз шегеді екен (Farrelly et al., 2002, 2008). Қорқынышты үдететін коммуникациялар, сондай-ақ сүт безіндегі қатерлі ісікті анықтауға байланысты әрекеттер жасауға да (мысалы, маммографиялық немесе сүт безін өз бетімен тексертуге түрткі болу үшін) қолданылады. Сара Бэнкс, Питер Саловей мен олардың әріптестері (1995) бұрын маммографиялық тексеруден өтіп көрмеген 40–66 жас аралығындағы әйелдерге маммография туралы танымдық фильм көрсетеді. Одан кейінгі 12 ай ішінде позитивті ақпарат алған («маммограмма қатерлі ісікті ертерек анықтап, сіздің өміріңізді сақтап қалуы мүмкін» деп баса көрсетсе) әйелдердің жартысы маммографиялық тексеруден өтеді. Сондай-ақ 12 айдың ішінде үрей аралас ақпаратпен бетпе-бет келген әйелдердің («маммограмма жасату арқылы сіз өз өміріңізді сақтап қала аласыз» деп екпін сала көрсетсе) үштен екісі маммографиялық тексеруден өткен. Күн сәулесінен бет терісінің зақымдануы, яғни ультракүлгін ықпалы анық бейнеленген фотосуретті – ондағы егде тарта пайда болатын барлық секпілдер мен дақтарды көрген адамдар күн сәулесінен қорғайтын кремдерді әлдеқайда жиі қолданады. Адамдардың бұл жайтқа назар аударуы тек қатерлі ісікке шалдығу қорқынышына ғана емес, сонымен қатар ажарсыз болып көріну қаупіне де байланысты (Williams et al., 2013).

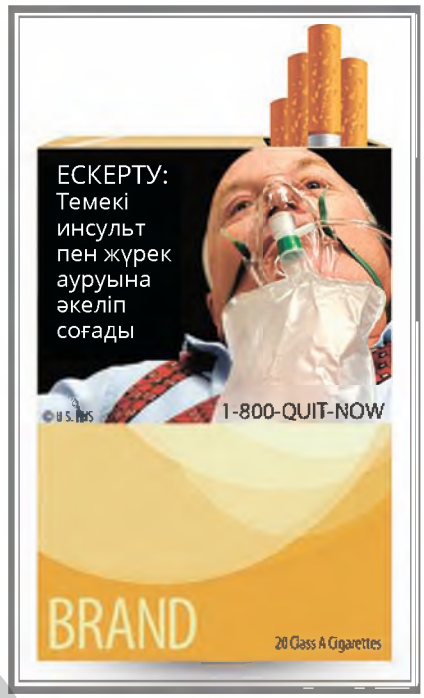
Үрейлі ақпарат жұртқа қауіпті оқиғалардың қиындығы мен салдарын жеткізіп, қорқытып қана қоймай, оған қатысты шешім қабылдауға және оны сезінуге мүмкіндік берсе ғана пайдалы болады (Devos Comby & Salovey, 2002; Maddux & Rogers, 1983; Ruiter et al., 2001). Сексуалдық тәуекелдерді азайтуға бағытталған көптеген «ЖИТС өлтіреді» тәріздес жарна-

малар қорқынышты күшейтуді көздейді. Сонымен қатар мұндай жарнамалар кәмелетке толмағандарға жыныстық қатынасқа бармау, мүшекаптарды пайдалану немесе некелі болғанға дейін жыныстық қатынастан тежеле тұру сияқты қорғану стратегиясын айқындауға мүмкіндік береді.

Үрейлі ақпаратпен дабыл қағуды көздейтін жарнаманың бұл түрлері адамдарды тек бір сәтке шошытып қана қоймай, әрі қарай олардың ұту, жеңу сезімдеріне қозғау салады, жедел әрекет етуге бағыттайды (Ruiter et al., 2014). Бірақ Андреа Моралес, Евгения Ву мен Гаван Фицсимонс (2012) қорқытудың әрқашан тиімді бола бермейтінін алға тартады. Себебі қорқынышты ақпарат шешімге ұйытқы болмайды. Керісінше қорқынышты ақпараттағы тітіркендіргіш элементтер ақпаратты үзілді-кесілді қабылдамауға, тіпті оны мақсатты түрде елемеуге себеп болады. Әрине, бұл зерттеушілер қарауға дәтің шыдамайтын әрі қорқынышты, әрі жиіркенішті суреттерді (мысалы, бетінде ашық ойық жарасы бар адамның суреті бейнеленген антижарнама сияқты) қолданатын жарнамалардың адамды сескендіріп қана қоятын жарнамалардан (мысалы, табыттың суреті) гөрі жақсы ықпал ететінін байқады.

Сонымен қатар ақпараттарда бардан айырылып қалу жағдайына (күн сәулесінен қорғайтын крем жақпасаңыз, сіздің бет әлпетіңіз тартымды болмайды) емес, қандай да бір қауіптің алдын алуға көмектесуіне (күн сәулесінен қорғайтын крем жақсаңыз, сіздің бет әлпетіңіз тартымды болады) сіздің назарыңызды аударту мүмкін (O'Keefe & Jensen, 2011). Жалпы, саламатты өмір салтына қатысты мінез-құлықтың артықшылықтарына (шылым шекпеу, спортпен шұғылдану, күн сәулесінен қорғайтын крем жағу) зейін аударатын тартымды ақпараттар бардан айырылып қалу көзқарасын көрсететін ақпараттардан әлдеқайда тиімді болады (Gallagher & Updegraff, 2012). Сондай-ақ бұл қағида басқа салаларда да қолданылады: жаһандық климаттың өзгеруіне қарсы ортақ шешім қабылдауды талқылайтын мақаланың нанымдылығы болашақ апаттың салдарын сипаттайтын ақпаратқа қарағанда әлдеқайда жоғары екен (Feinberg & Willer, 2010). Пайдалы мазмұндағы ақпараттар тұтынушылардың жеке-дара қажеттіліктеріне жұмсалған тұста оның тиімділігі одан сайын артады. Мысалы, ұялы телефон туралы «X phone зиянсыз және сенімді» деген хабарлама мазасыздық деңгейі жоғары адамдар үшін аса нанымды болады (Hirsh et al., 2012).

Сондай-ақ әзіл де үрейлі ақпаратты қолданудың кейбір теріс әсерлерін жеңілдетуі мүмкін. Күн сәулесінен қорғайтын кремнің жарнамасынан терідегі қатерлі ісікке жасалған отадан соң бетінде тыртық қалған жас жігітті және «бұл крем әрқашан жағажайларда, бассейндер мен саябақтарда өзіңізбен бірге жүрсін» деген мәтінді көріп отырсыз делік. Сонда бұл жарнама күн сәулесінен қорғайтын кремнің пайдасын емес, адам егде тартқан сайын сұрықсыз болатыны туралы сияқты. Экспериментте пайдаланған бұл ақпарат осыншама нанымды болмады. Ал енді бұл жарнамаға адамдар мәре-сәре болып, күн сәулесінен қорғайтын кремді бір-бірінің бетіне немесе аққалаға шашқан кадрлары бар мультипликациялық панельдер қосылса, қалай болар еді? Жарнамадағы әзіл терінің қатерлі ісігі туралы қорқынышты хабарламаны оқыған адамдарда пайда болған қорғану реакциясын азайтуға көмектеседі. Сондықтан қорқыныш пен әзілді біріктіретін жарнама әлдеқайда нанымды шығады (Mukherjee & Dube, 2012).



Мұнда АҚШ-да ұсынылған шылым шегу туралы ескертуде қорқынышты қоздырудың қолданылуы көрсетілген. 2011 жылы сот мұндай ескертулерді көрсету туралы талапты бұғаттады

ХАБАРЛАМАНЫҢ МАЗМҰНЫ

Сіз айтатын хабарламаның мазмұны әсіресе оның алдындағы айтылғанның нанымдылығына байланысты зор маңызға ие болуы мүмкін. Зерттеулердің бірінде серіктес адам Польшаның теміржол вокзалында бір жолаушыға жақындап, келіп: «Кешіріңіз... Сіз әмиянынызды жоғалтып алмадыңыз ба?» – деп сұрайды. Мұны естіп қалғандардың барлығы қалталарын, сөмкелерін ақтарып, әркім көңілдерін жайландыру үшін өз әмиянының орнында екенін тексере бастайды. Біздің серіктесіміз бұдан кейін өзінің рождестволық карточкаларды қайырымдылық көрсету үшін сатып жүргенін түсіндіреді де, «мүмкіндігі шектеулі адамдарға көмектесу – сауапты іс!» деп сөзін аяқтайды. Обалы нешік, мұны естіген адамдардың шамамен 40 пайызы карточкаларды сатып алды. Олармен салыстырғанда, бұл хабарламаны естісе де, әмияндары орнында жатқан, алайда көңілдің жайлануы дегенді сезінбеген адамдардың саны 10 пайызды құраған. Зерттеушілер бұл тиімділігі аса жоғары әдісті «қорқыныштан кейінгі көңілдің жайлануы» деп атады (Dolinski & Szcuka, 2012).

Сенімнің басқа әдістері сұраныс көлеміне байланысты болады. Адамдардың сізге аса үлкен көмек беруін қажет етсеңіз, онда алдымен олардың сізге болымсыз, кішігірім қызмет көрсетуін ойластыруыңыз керек екенін эксперименттер анықтаған. Еріктілер ретінде зерттеушілердің калифорниялықтардан айбақ-сайбақ әріптермен жазылған «Жолда абай

Аль Гор өзінің климаттың өзгеруі туралы фильмін көрсетушілерге былай деген: «Сіз жайсыз шындық емес, қатаң шындықты айтасыз және бұл тозақ сияқты өте қорқынышты болуы мүмкін. Сіз адамдарды қауіп-қатермен қорқытсаңыз, оларды артыңыздан еріп жүруге мәжбүрлей алмайсыз».

Quoted by Pooley (2007)



Күн сәулесінен, ультракүлгін сәуле әсерінен зақымданған тері бейнеленген фотосуреттерді көрген адамдардың күн сәулесінен қорғайтын кремдерді қолдану ықтималдығы жоғары болады

бол!» деген мәндайшаны олардың аулаларының алдыңғы жағына орнатуға рұқсат сұрауы осындай «талпыныс жасау» феноменінің ең айшықты көрінісі болады. Оған аула иелерінің 17 пайызы келіседі. Енді басқаларына, ең алдымен, «үш дюймдік «Қауіпсіз жүргізуші бол!» деген витриналық белгілерді қоя аласыз ба?» деген болмашы өтініш айтылады. Бұған барлығы дерлік келісе кетеді. Екі аптадан кейін олардың аулаларының алдыңғы жағына қалай болса солай, қате жазылған мәндайша жазуды орнатуды сұрағанда адамдардың 76 пайызы келісімін береді (Freedman & Fraser, 1966). Немесе Франция көшесіндегі бір жас әйелді елестетіңіз. Оған бейтаныс жас жігіт жақындап келді де, «Сәлеметсіз бе, сізді мазалағаным үшін кешірім сұраймын, бірақ мен сізден қазір қолыңыз бос па деп сұрайын деген едім. Егер бос болсаңыз, бірге отырып, ішімдік ішейік» деген ұсыныс білдіреді. Бұған әйелдердің тек 3 пайызы ғана келіседі. Ал енді ең алдымен шылым тұтатуға оттық сұрағанда немесе жол көрсетіп жіберуге өтініш білдіргенде ер адамның өтінішіне келіскен әйелдердің саны бес есеге (15%) артқан (Gueguen et al., 2008). Шағын сұраныстар үлкен көлемдегі таңдау жасауға жеткізуі мүмкін (иландырудың бұл тактикасын білген соң сіз енді басқалардың өтініш-сұраныстарына сын көзбен қарайсыз деп үміттенемін).

Төсбелгі тағу, жол сілтеп жіберу немесе петицияға қол қою сияқты 100-ден астам экспериментте «талпыныс жасау» феномені ерікті түрде болғанын атап өтуіміз керек (Burger & Guadagno, 2003). Адамдар қоғамдық іс-әрекетті өздеріне жауапкершілік ретінде алса және сол әрекеттерді өз ісі ретінде қабылдаса, олар өз жұмыстарын жақсы атқаратынына толығымен сенеді.

«Айтсаңыз – болды» феномені – соңынан үлкен сұранысты қанағаттандыру үшін алдымен кішігірім өтінішке келісетін адамдарға тән үрдіс.

Әлеуметтік психолог Роберт Чалдини өзін «аңқаумын» деп сипаттайды. Ол: «Мен ес білген кезімнен сатушылардың, қайырымдылық қорларына қаржы жинаушылардың және әр саладағы түрлі операторлардың оңай нысанасы болдым», – деп жазады. Ол бір адамның басқаларға неге «иә» деп келісе салатынын терең түсіну үшін үш жыл үйренуші ретінде сату бөлімінде, қайырымдылық қорларында және жарнама жасау мекемелерінде жұмыс істеп, «ықпал ету құралдарының» әсер ету ерекшеліктерін байқап, сараптайды. Ол сол «құралды» қарапайым эксперименттерде сынақтан өткізді. Чалдини мен оның әріптестері (1978) «талпыныс жасау» феноменінің өзгерген нұсқасын «арзан баға» техникасымен эксперимент жасау арқылы зерттеді. Тұтынушы тиімді бағасына бола жаңа автокөлік сатып алуға келіседі де, сатып алу формасын толтыра бастайды. Сол кезде сатушы тұтынушыға автокөліктің опциясы үшін қосымша төлем жасау керектігін немесе қожайынның «біз ақша жоғалтамыз» деген ескертпесін алға тартып, үстіне ақша қосудың қажеттігін ескертеді. Бұл қалтасы жұқа тұтынушыларға шынайы бағаны бірден ұсынғаннан гөрі, оларды әуелде төмендетілген бағаға келістіріп алу әлдеқайда тиімді болатынын көрсетіп отыр. Авиакомпаниялар мен қонақүйлер де бағасы арзан орындар мен бөлмелердің саны аз қалды деген арнайы ұсыныс жасап, артынша олар өтіп кетті десе, тұтынушы әлдеқайда қымбат

бағаға келіседі деп үміттенеді. Соңғы кездегі эксперименттер бұл тактиканың адамдар өз таңдауын тек ауызша жасағанда ғана жүзеге асатынын анықтады. Мысалы, студенттерді шақырып, оларға жағдайы төмен студенттерге арналған стипендия қорына 5$ көлемінде көмек көрсетуге өтініш айтылды делік. Бұған студенттердің қырық екі пайызы келіседі. Басқа студенттерге «арзан баға» әдісі қолданылды. Ол бойынша, көмек көрсететін студенттердің тегін смузи берілетін «Jamba Juice» желісі купонына ие болатыны айтылады. Егер олар бұған келіссе, қоңырау шалып, купон алатындарын ескертулері қажет еді. Бірақ олар қоңырау шалғанда оператор дәл сол сәтте купондардың бітіп қалғанын айтып, студенттен әлі де болса қайырымдылық көрсетуге деген ниеттерінен айнығанын-айнымағанын сұрайды. Оған олардың жетпіс сегіз пайызы келіскен екен. Ал купондардың өтіп кеткенін естіп алғаннан кейін де қайырымдылық көрсетуге дайын екенін айтқан студенттердің саны 16% ғана құраған (Burger & Cornelius, 2003).

«Арзан баға» техникасы – адамдардың бір нәрсеге келісімін алу үшін қолданылатын тактика. Бастапқы сұранысқа келісе кететін адамдар одан кейін сұраныс мөлшерін арттырса да, әдетте алдыңғы шешімдерін өзгерте қоймайды. Бастапқыда адамдарға қымбатқа түсетін сұраныс ұсынылса, олардың оған келісу ықтималдығы аз болады.

Маркетинг саласының зерттеушілері мен сатушылар «арзан баға» әдісінің, тіпті тұтынушылардың өздері басқалардың пайда табу мотивін сезіп, біліп тұрса да, жүзеге асатынын анықтады (Cialdini, 1988). Бастапқыдағы кішігірім – қосымша ақпарат бергені үшін ашық хат алу және инвестициялаудың мүмкіндіктерін тыңдауға келіскені үшін «тегін сыйлықтың» табысталуы сияқты міндеттемелер көбінесе бізге әлдеқайда үлкен жауапкершіліктің жүктелуіне түрткі болады. Сатушылар кейде кішігірім міндеттемелердің ықпалын қолданып, адамдарды сатып алу бойынша келісімдерге көндіреді. Сондықтан қазіргі кезде Америка Құрама Штаттарында тұтынушылар белгілі бір мерзім ішінде өздерінің жасайтын сауда-саттығы туралы ойлануға және алған тауарын қайтаруға мүмкіндік беретін заңдар бар. Осы заңдардың ықпалына қарсы тұру үшін бір компания «тұтынушылардың өздерінің келісім шарттарынан бас тартуына жол бергізбейтін өте маңызды психологиялық көмек» деп атаған сату тренингінің бағдарламасын көптеген компаниялар қолданады (Cialdini, 1988, 78б.). Мұнда сатушы емес, тұтынушы келісімшартты формаға сәйкес өзі толтырып береді. Әдетте адамдар өздері жазған міндеттемелерден бас тартпайды.

«Талпыныс жасау» феномені есте ұстайтындай сабақ болғаны жөн. Ақша, саясат немесе қылымсу арқылы азғыруға тырысатын адам аталмыш феноменді көбінесе жымысқы түрде іске асырып, біздің мойынсұнуымызға ықпалын тигізеді. Бұдан шығатын қорытынды: кішігірім өтінішке келіспес бұрын, оның ақыры неге әкелетінін ойлаңыз.

«Бет қайтару» техникасы – концессияға (мойынсұнуға) қол жеткізу стратегиясы. Адам үлкен сұраныстан бас тартқан (бірден бетке айтып) жағдайда, кейін оған әлдеқайда ақылға қонымды, қарапайым өтініш айтылады.

Сондай-ақ «бет қайтару» әдісі бойынша белгілі бір үлкен сұраныстан бас тартсаңыз, әрі қарай не істеуге болатынын ойлап көріңіз. Чалдини мен оның әріптестері (1975) Аризона штатындағы университет студенттерінің кейбіріне бұзақы балаларды хайуанаттар бағына саяхатқа шығаруды сұрайды. Сонда студенттердің тек 32 пайызы ғана бұған келіскен. Басқа студенттерден сауалнама алушылар бұзақы балаларға ерікті түрде тәрбиеші ретінде 2 жыл жұмыс істеуге келісімдерін сұрады. Сауалнамаға қатысқан барлық студенттер бұл ұсыныстан бас тартты (сатушының тура көз алдында есікті сарт еткізіп жауып тастайтын жағдайға тепе-тең). Содан кейін сауалнама алушылар бұл студенттерге қайтадан ұсыныс айтып, «Жақсы, мұны орындай алмасаңыз, сіз, мүмкін, мынаны ғана істерсіз?» деп, балаларды хайуанаттар бағына апаруды сұрайды. Бұл әдістің көмегімен алғашқы сыналушылардан екі еседей артық, яғни студенттердің 56 пайызы келісім берді. Студенттерден алдымен ұзақ мерзімді қан тапсырудың донорлық бағдарламасына қатысуларын сұрайды және одан кейін оларға сол күні қан тапсыруға өтініш айтылады. Студенттерден үнемі қан тапсырып тұруды сұрағаннан гөрі оларға алдымен қарапайым өтініш айту мойынсұну ықтималдығын әлдеқайда жоғарылатады (Guéguen, 2014). Немесе мейрамханада тамақтанып болған соң даяшы десерт ұсынды деп ойлаңыз. Сіз бұл ұсыныстан бас тартсаңыз, ол кофе немесе шай ұсынады. Алғашында ұсынылған десертті қабылдаған тұтынушылардың келесі ұсынысқа келісу ықтималдығы жоғары болады (Guéguen et al., 2011).

БІРЖАҚТЫ ЊӘМ ЕКІЖАҚТЫ ПІКІР

Мен [DM] білетін адамдардың арасындағы гомосексуалдардың құқығын қорғауды жақтаушылар стратегиялық бір мәселеге тап болды: олар қарсылас тарап келтірген дәлелдердің әрқайсысын мойындауы керек пе, әлде жоққа шығаруға тырысу керек пе? Әлде бір идеяларды басқаларға «жапсырғаннан» жағымсыз салдар туындап, дисконттаудың кемшіліктері адамдардың естерінде қала ма? Бұған да ақылға қонымды болатындай, нақты жауап беру қиын. Қарсы дәлелдерді мойындау аудиторияны шатастырып, іске кері әсерін тигізуі мүмкін. Екінші жағынан, қарсы жақтың келтіретін уәжі әлдеқайда бұлтартпастай әділ болып көрінуі ықтимал.

Кэрол Вернер мен оның әріптестері (2002) алюминий қалдықтарын қайта өңдеуге байланысты бір экспериментте қарапайым екіжақты хабарламаның бұлтартпайтын күші барлығына көз жеткізді. Мысалы, Юта штатындағы университеттің оқу ғимаратындағы қоқыс салатын жәшіктерге «Өтініш: мұнда алюминий құты салмаңыз! Бірінші қабаттағы

кіреберістің жанында орналасқан қайта өңдеу құрылғысын қолданыңыз!!!» деген белгілер орнатылды делік. Енді осыған «Бұл сізге ыңғайсыз болуы мүмкін. Бірақ бұл аса маңызды!!!» деген негізгі контраргумент келтірілгеннен кейін қайта өңдеу құрылғысын қолдану 80 пайызға артқан (бұл кез келген хабарламалардан екі есе артық және бұған дейінгі барлық басқа хабарлама нәтижесінен асып түскен жоғары көрсеткіш болды).

Сот отырысы практикасынан бір мысал: тергеушінің айыптауына дейін адвокаттың өзі айыпталушының кінәсі туралы дәлелдерді айтса, онда оның сөздері әлдеқайда сенімді болады (Williams et al., 1993). Осылайша, саяси дайындығы бар топ алдында сөйлейтін саясаткер үміткерге; гомосексуалдардың құқықтарын қорғаушыларға немесе оларға қарсы тұрушыларға оппозицияның ұстанымын ескеру тиімді болады. Сонымен, сіздің тыңдармандарыңыз қарама-қарсы пікірлердің ықпалында болса, онда екіжақты ақпарат ұсыныңыз.

Әр адам өз ұстанымын әртүрлі тәсілдер арқылы нанымды етеді. Оптимистерге позитивті мазмұндағы ақпараттар нанымды әрі бәрінен де тиімді болады (жаңа жоспар бойынша, оқуға төленетін ақы университеттегі жартылай жұмыс күні есебінен қысқартылады). Пессимистерге жағымсыз мазмұндағы ақпараттар тиімді ықпал етіп, әлдеқайда нанымды болады (барлық студенттер университетте жартылай жұмыс күніне орналасуы керек; әйтпесе мемлекеттік оқу ақысын өздері төлейтін болады; [Geers et al., 2003]). Біз наным айнымалыларының әсері қарапайым болғанын қалаймыз. (Бұл тараудың оқылуын да жеңілдетер еді.) Бірақ айнымалылардың көбіне Ричард Петти мен Дуэйн Вегенер (1998) айтқандай, «бір жағдайларда нанымды арттырса, басқа жағдайларда азайтатын кешенді әсер тән болады».

Оппоненттер бізге зейін бөлмей, өз пікірін қайталай бергендерін біздің ой-пікірді теріске шығарғандыққа балап, қиялдай береді.
Goethe, Maxims and Reflections, 1829

Біз де студенттер мен ғалымдар сияқты түсіндірудің барынша қарапайым әрі жеңіл қағидаларын іздестіруге мүмкіндік беретін «Оккам ұстарасы» принципін бағалаймыз. Бірақ адам өмірі күрделі болса, біздің қағидаларымыз да белгілі бір дәрежеде күрделі болады.

АЛҒАШҚЫ МА, СОҢҒЫСЫ МА?

Сіз бір саясаткердің кеңесшісі болдыңыз делік. Ол жақын уақытта екінші саясаткермен бірге билингвистік білім беру туралы жобаға дауыс беруді талқылауы керек. Дауыс беруден үш апта бұрын әр саясаткер түнгі жаңалықтарға шығып, дайындалған мәлімдемені ұсынуы тиіс. Монета лақтыру арқылы сіздің тарапыңыз бірінші немесе соңынан шығып сөйлеу мүмкіндігіне ие болады. Сіздің бұрын әлеуметтік психология бойынша білім алған студент екеніңізді білген адамдар сізден енді ақыл-кеңес алуды көздейді.

Сіз бұрынғы оқулықтарыңыз бен лекцияда жазған конспектілеріңізге ойша «скан» жасай бастайсыз. Бірінші болып сөйлеген дұрыс болар ма еді? Адамдардың біржақты түсінігі саясаткерлердің интерпретациясын «аңдып отырады». Сонымен қатар бір кездері қалыптасқан сенімді өзгертіп жіберу қиын. Сондықтан саясаткер өзінің алғашқы пікірі арқылы жиналған халыққа екінші ойды қоштауға және түсіндіруге оңтайлы болатын идеялар береді. Оған қоса, адамдар бірінші шығып сөз алған адамға анағұрлым көбірек назар аударуы мүмкін. Дегенмен де адамдар соңынан алынған ақпаратты естерінде жақсы сақтайды. Бәлкім, онда соңынан сөйлеу әлдеқайда тиімді болатын шығар?

Ол бастап сөйлегенде-ақ пікірлері қай мәселеде тұспа-тұс келетіні болжанады, оны бастапқы әсер деп атаймыз. Бірінші болып берілетін ақпарат әлдеқайда нанымды болады. Сондықтан бірінші берілетін түсініктер аса маңызды. Мысалы, сіз төменде келтірілген екі сипаттаманың арасындағы айырмашылықты сезесіз бе?

- Джон – ақылды, еңбекқор, импульсивті, сыншыл, қырсық және қызғаншақ.
- Джон – қызғаншақ, қырсық, сыншыл, импульсивті, еңбекқор және ақылды.

Соломон Аш (1946) Нью-Йорктегі колледж студенттеріне Джонға берілген сипаттамаларды оқуға ұсынады. «Ақылды-қызғаншақ» тізбегіндегі сын есімдерді оқығандар «қызғаншақ-ақылды» тізбегін оқығандарға қарағанда Джонды әлдеқайда позитивті тұрғыдан бағалады. Ақпараттың алдыңғы бөлігінен алғашқылық әсер пайда болып, бұл осыдан кейін студенттерге келесі ақпаратты тұжырымдауына негіз болды.

Бастапқы әсерге біраз мысал келтірейік:

- TripAdvisor.com сайтынан белгілі бір қонақүйге қатысты ең алдымен теріс пікірлерден бастап оқығандарға қарағанда, позитивті пікірлерден бастап шолу жасаған студенттерге қонақүй әлдеқайда ұнаған (Coker, 2012).
- Саясатқа қатысты әлеуметтік зерттеулерде келтірілетін тізімде және бастапқы дауыс беру барысында сайлануға үміткерлердің аты-жөні жазылған бюллетеньдегі тізімде бірінші тұрған тиімді (Moore, 2004b).
- «Супер Боул» көрермендері коммерциялық жарнамалар блогының бастапқы кезінде көрсетілген жарнамалардағы брендтерді естеріне түсіру ықтималдығы әлдеқайда жоғары болған (Li, 2010).
- Норман Миллер мен Дональд Кэмпбелл (1959) Солтүстік-Батыс университетінің студенттерін азаматтық сот ісінің қысқартылған стенограммасымен таныстырады. Олар барлық ақпаратты екіге бөлді: бір бөлікте – талапкерді айыптаушы куәліктер

мен дәлелдер, ал екіншісінде қорғау ақпараттары жинақталды. Студенттер ақпараттардың екі бөлігін де оқыды. Олар бір аптадан кейін келіп, өз пікірлерін ортаға салды. Сонда студенттердің көбі өздері ең алдымен бастап оқыған ақпарат бөлігін жақтайтыны белгілі болды.

Қарама-қарсы мүмкіндік туралы не айтуға болады? Есте жақсы сақталып қалған соңғы ақпарат соңғы әсер құбылысын тудыра ала ма? «Қарсы пікір айтатын біреу шықпайынша, бірінші сөйлеген адамның сөзі қашанда жөн саналады» деген мәтелдің рас екеніне бәріміз де көз жеткіздік. Сондай-ақ бүгінгі оқиғалардың өткен шақтағы маңызды оқиғалардан уақытша болсын артықшылығы болатынын өз тәжірибемізден (және ес үдерісіне қатысты эксперименттерден) білеміз. Бүгін қарлы боран соқса, ол ұзақ мерзімді жаһандық жылыну қаупін азайтады; ал бүгін шыжыған ыстық болса, ол жаһандық жылынуды әлдеқайда қауіпті етеді. Миллер мен Кэмпбелл соңғы әсердің пайда болу ықтималдығын тексеру үшін студенттердің басқа тобына куәлардың көрсетулері жинақталған ақпарат бөлігін береді. Бір аптадан кейін зерттеушілер студенттерге ақпараттың басқа бөлімін оқып шығып, бірден өз пікірлерін айтуды сұрайды. Бұл жолғы нәтижелер алдыңғы экспериментке кереғар нәтиже көрсетіп, бастапқы әсер емес, соңғы әсер әлдеқайда ықпалды болғаны байқалды. Сонда өткен аптадағы ақпараттар бөлігіндегі дәлелдер есте қалмаған сияқты.

Жаңашылдық әсер соңғы берілген ақпараттың кейде ықпалы әлдеқайда күшті болады. Жаңашылдық әсер алғашқылық әсерге қарағанда сирек кездеседі.

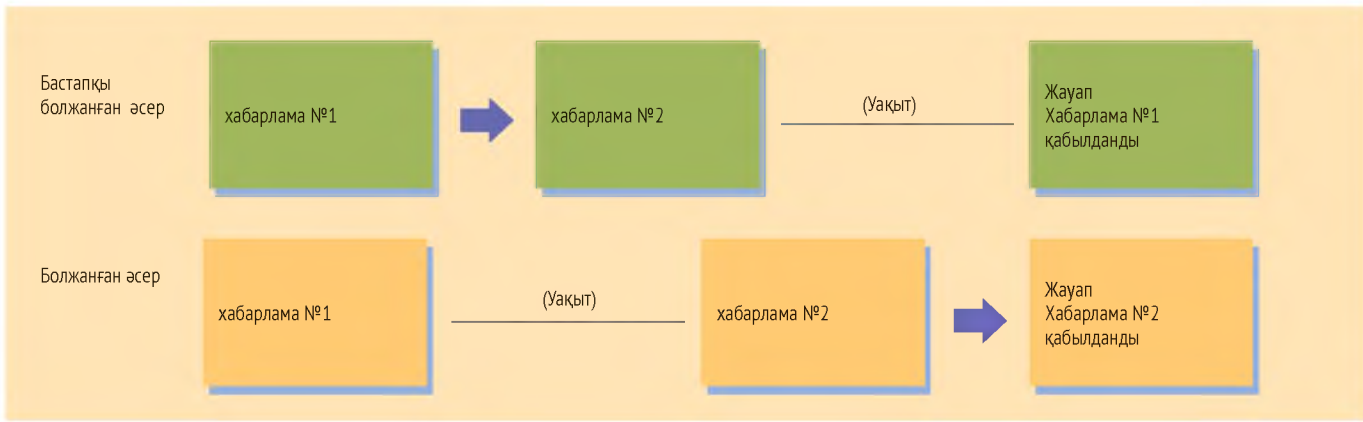
Екі хабарламаның арасына біраз уақыт салып барып, аудитория екінші хабарламадан кейін уақыт өткізбестен, бірден өз міндеттеріне сәйкес әрекет еткенде алдыңғы хабарлама ұмытылып, соңғы әсер құбылысы пайда болады. Ал егер екі хабарлама бірінен соң бірі үзіліссіз беріліп, араға біраз уақыт салынса, әлбетте, алғашқы әсер эффектісі алға шығады (4-сурет). Бұл әсіресе бірінші хабарлама ойлауға стимул бола алса, өзекті болады (Haugtvedt & Wegener, 1994). Ал енді сіз саяси пікірсайысқа түсетін адамға қандай ақыл-кеңес берген болар едіңіз?

Алғашқылық эффектісі – барлық жағдай тең болған кезде алғашқы болып берілген ақпарат әдетте ықпалдырақ болады.

Дэна Кэрни мен Мазарин Бэнаджи (2008) әсерлердің пайда болуындағы сияқты мұндай реттілік қарапайым таңдауларға да ықпал ететінін байқады. Әдетте адамдар ұсынылған екі заттың бірінші көрсетілгенін таңдайды. Мысалы, сырттай бір-бірінен еш айырмашылығы жоқ сияқты көрінетін сағыздың екі орамасын бірінен соң бірін ақ клипбордта көрсетіп, жылдам таңдап алу ұсынылады. Сонда сыналушылардың 62 пайызы бірінші ұсынылған сағызды таңдайды. Осылайша өткізілген төрт экспериментте де «біріншісі дұрыс» деген пікір басым болып шықты.

Сонымен тараудың басында берілген сұрақтарға жауап ретінде нанымға қатысты ең жақсы тұжырым мынадай болып шықты:

- Логика мен эмоцияны аудитория мен ақпараттың ретіне қарай пайдаланыңыз.
- Үлкен өтініш айтпас бұрын кішігірім көмек сұраңыз.
- Хабарламаңызға қарсы қолданылатын аргументтерге тойтарыс беру үшін екіжақты ақпарат ұсыныңыз.
- Жақсы нәтижеге қол жеткіземін десеңіз, ақпарат беруде я бірінші, я ең соңғы болыңыз.



4-СУРЕТ

Алғашқылық әсер және жаңашылдық әсер

Екі нанымды хабарламалар бірінен кейін бірі болғанда және одан соң біраз уақыт өткізіп, аудитория таңдау жасағанда бірінші хабарлама артықшылыққа ие болады (алғашқылық әсер). Екі хабарламаның берілуі арасында белгілі бір уақыт өткенде және екінші хабарламадан кейін аудитория бірден таңдау жасағанда екінші хабарлама артықшылыққа ие болады (жаңашылдық әсер)



2012 жылы АҚШ-ның республикалық партиясының конвенциясынан кейін бірден демократиялық партиялардың конвенциясы болды. Содан кейін 2 ай уақыт өтті. Егер алғашқылық және жаңашылдық әсерлерге қатысты эксперименттер қолданылса, сол уақытта бұл партиялардың қайсысы жеңіске жетер еді?

АҚПАРАТТЫҢ БЕРІЛУ ЖОЛДАРЫ

Адамның бірнәрсеге көзін жеткізу үшін ол жерде коммуникация болуы қажет. Әдетте коммуникация бетпе-бет пікірлесу, жазбаша белгі немесе құжат, я медиахабар есебінде жүзеге асады.

Байланыс желісі – бетпе-бет болсын, хатпен болсын, пленкада немесе басқа нәсілмен болсын хабарламаны жеткізу жолы.

Парасатты ақыл психологиясы жазылған сөздердің күшіне сенеді. Біз студенттерді кампустағы іс-шараға қалай тарта аламыз? Әлбетте, хабарландыру жазу арқылы. Жүргізушілерді жылдамдықты баяулатып, жолдан көз алмай отыруға қалай бейімдейміз? «Жолда абай бол!» деп жазылған билбордтар арқылы. Студенттердің кампус пен оның маңайында қоқыс шашпауын қалай тоқтатамыз? Кампустың хабарландыру тақталарына ластауға қарсы үндеулер жапсыру арқылы.

БЕЛСЕНДІ ТӘЖІРИБЕ НЕМЕСЕ ҚАБЫЛДАУДАҒЫ ЕНЖАРЛЫҚ

«Ең нанымдысы – ауызша айтылған хабарлама» дегенмен келісуге бола ма? Қайдам! Оқытушы немесе бөгде біреу сөйлегенде илана қоймайтын біздің көпшілігіміз көпшілік алдында сөйлегенде өз айтқанымызға өзіміз риза болатынымыз сонша – қабілет-қарымымызды асыра бағалап жібереміз. Сенбесеңіз, студенттерден оқу орнындағы өздері үшін ең пайдалы дүние не болғанын немесе бірінші оқу жылында естерінде ұмытылмастай қалған жайт жайлы айтып берулерін сұраңызшы. Қаптаған дәрістердің ішінен таңғажайып дәріс деп еске алатын студенттерді, өкінішке қарай, саусақпен санап қаласыз.

Жазбаша және визуалды ақпараттардың екеуінде де кері байланыс пассивті түрде өтеді. Сол себепті олардың кедергілері де ұқсас. Жазбаша және визуалды ақпараттардың көбі салыстырмалы түрде тиімсіз болатыны да осыдан. Мәселен, интернеттегі әрбір 1000 жарнаманың тек біреуін ғана сілтемесі бойынша бір адам ғана қарауы мүмкін. Дегенмен жарнамалардың әсері болмай қоймайды. Мысалы, вебсайтқа жасалған жарнама трафик көлемін бір аптада 65%-ға арттырған (Fulgoni & Mörn, 2009).

Егер БАҚ осындай күшті ықпалға ие болса, ол дәулетті саяси үміткерге сайлау кезінде көмектесе ала ма? Америка Құрама Штаттарында ақшасы мол үміткерлердің 91 пайызы әр уақытта жеңіске жетеді. Конгреске үміткерлер сайлауда өз оппоненттерінің 1,1$ миллион шығынымен салыстырғанда 2$ миллионнан 1–2,3$ миллионға көп ақша жұмсайды (Lowery, 2014). Жарнаманың ықпалымен халыққа бұрын таныс емес адам танымал тұлғаға айналады. Жай ғана көрсете берсе де, беймәлім адамдардың өзі ұнамды бола бастайды. Сонымен

қатар бір сюжетті қайталай беру де ақпараттарды құлаққа сіңісті етіп жібереді (Dechne et al., 2010; Moons et al., 2009).

Осындай жолмен алынатын нәтижелерді зерттеуші Хэл Аркес (1990) мұны «сұмдыққа» балайды. Кез келген шындық сияқты, жалғандық та қайталана келе ащы шындықты ығыстырып тастайтынын саяси манипуляторлар біледі. Жиі қайталанатын клишелер күрделі шындықты бүркеп, жауып тастауы мүмкін. Тіпті тұтынушылар талаптарының ескерілуі жалған деп сан рет ескертіліп, жеңілдіктер шынайы және жалған талаптар жағдайында іске асса да, егделеу адамдар бәрібір оны шындық ретінде естеріне сақтайды (Skurnik et al., 2005). Олар жеңілдіктердің қитұрқы астарын уақыт өте келе ұмытып кетеді. Ал тұтынушылар талаптарының ескерілуі туралы мәліметтерді ылғи естіп жүрген адам мұны бұлтартпас шындық ретінде қабылдайды. Саяси салада тіпті дұрыс ақпараттың өзі әдейілеп кіріктірілген жалған ақпараттың өтімділігіне байланысты сәтсіздікке ұшырауы мүмкін (Bullock, 2006; Nyhan & Reifler, 2008). Мысалы, 2012 жылғы АҚШ президенттік сайлауында Обаманың АҚШ-тан тыс жерде дүниеге келгені, Митт Ромнидің 10 жыл бойы салық төлемегені сияқты қаңқу сөздер кейде жалған ақпаратты нанымды шындық ретінде қабылдауға ықпал етті. Жалпы, бастапқыда тараған ақпаратты теріске шығару мүмкіндігі сирек болады. Себебі адамдар теріске шығарылған ақпаратты емес, бастапқы жағдайды есте берік сақтауға бейім келеді (Ecker et al., 2011; Lewandowsky et al., 2012). Романтикалық комедияда Гарри Саллиді кездестіргенде, Саллидің өзін ренжітуіне байланысты арызды қайтарып алатынын айтады. «Сіз оны қайтара алмайсыз, ол баратын жеріне барып қойған», – деп жауап береді Салли. Сот мәжілісіндегі қорғаушылар мұндайды түсінсе де, олар арыздың сот алқасының есінде бәрібір қалатынын біліп, оған қарсы шығып, тәуекелге бара алмайды. Зерттеу жұмыстары егер сіз жалғандыққа қарсы шығар болсаңыз, онда оған балама ретінде қарапайым бір жағдайды ұсынып және оны үнемі қайталай беру қажет екенін анықтаған (Ecker et al., 2011; Schwarz et al., 2007).

Сондай-ақ қайталап жазылған ақпараттың тілі жатық та жеңіл келеді, соған орай, мазмұны да шындыққа жанаса түседі (McGlone & Tofighbakhsh, 2000). Жазбаша ақпараттың тиімділігін арттыратын басқа факторлар да бар. Мысалы, ұйқастыра жазу оны бұрынғыдан да жатық қылады және шындыққа жанастыра түседі. Мысалы, «асығыс істелген дүние дұрыс болмайды» дегенді меңзейтін «Haste makes waste» және «Rushing causes mistakes» нақылдарының айтар ойы бір болғанымен, шындыққа алдыңғысы жақындау сияқты. Жазба ақпараттарды жатық ететін факторлардың барлығы (сауаты, ұйқасуы) олардың сенімділігін күшейтеді.

Енжар қабылданатын ақпараттардың пайда-зияны тең түсіп жатады. Осыған байланысты алдын ала аса нанымды болатын мәселелерді дәл анықтау мүмкін бе? Бір қарапайым ереже бар: адамдарға ақпарат неғұрлым маңызды көрініп, бұрыннан таныс болса, олардың нанымдылығын арттыру да соғұрлым күрделене түседі. Кішігірім мәселелер бойынша, мысалы, сатып алу үшін аспириннің белгілі бір брендін таңдауда БАҚ-тың ықпалы күшті болады. Ал белгілі және маңызды мәселелер бойынша, мысалы, ұзаққа созылған және шиеленіскен қақтығысқа байланысты адамдардың нанымын арттыру күйсандықты тауға итерумен барабар. Мұны мүлде мүмкін емес деуге келмейді, бірақ күшке салып, бір рет итергеннен ештеңе шықпайды.

Сонымен қатар белсенді тәжірибе ұстанымды нығайта түседі. Біз әрекет еткенде, әсіресе өз жауапкершілігімізді сезінгенде, нені болса да, іске асыру идеясын нығайта түсеміз. Ал жеке тәжірибе арқылы «суарылған» ұстаным мінез-құлқымызды қалыптастырып қана қоймай, оған ықпал етеді. Пассивті түрде қалыптасқан ұстанымға қарағанда тәжірибеге негізделген ұстаным әлдеқайда сенімді, әлдеқайда тұрақты және қарсылыққа да төтеп бере алады. Сондықтан көптеген компаниялардың тұтынушылардың өздері жасайтын жарнамалар мен вирустық видеобейнелерді, Facebook парақшалары мен Twitter арналарын һәм онлайн ойындарды жарнамалауға тырысуының бір себебі – брендтермен және өнімдермен интерактивті тәжірибесі бар тұтынушылар жарнаманы жай ғана көріп, тыңдайтындарға қарағанда әлдеқайда белсенді болады (Huang et al., 2013). Вирустық видеожазбаларды басқа адамдарға жіберіп, көпшілікпен бөлісетін адам теледидарда сол видеожазбаны жарнама ретінде көрген адамнан тәжірибені жадында әлдеқайда ұзақ уақыт сақтай алады. Бұл тұрғыда интерактивті веб-сайттар да едәуір тиімді сияқты. Бір зерттеуде голландиялық студенттер «Happy Bev» деген ойдан шығарылған компания үшін екі веб-сайттың бірін қарайды: біреуінде компанияның корпоративтік хабарламалары болса, екіншісінде пайдаланушылардың ақпараттарға қатысты пікір білдіру мүмкіндігі және сол берілген пікірлері көрінеді. Пікір беруді қолдайтын сайттың интерактивтілігін жоғары бағалағандар компанияны әлдеқайда сенімді деп тапқан (Eberle et al., 2013).

Қайран адамдар-ай, әрқашан осы ғой! Алғашында ештеңеге сене қоймайсыздар. Осылайша сенбестік танытсаңыздар да, қарапайым қайталау арқылы сіздерді сендіре қоюдан оңай еш нәрсе жоқ.
George MacDonald, Phantastes, 1858

ЖЕКЕ БАЙЛАНЫС ЖӘНЕ БҰҚАРАЛЫҚ АҚПАРАТ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ЫҚПАЛЫ

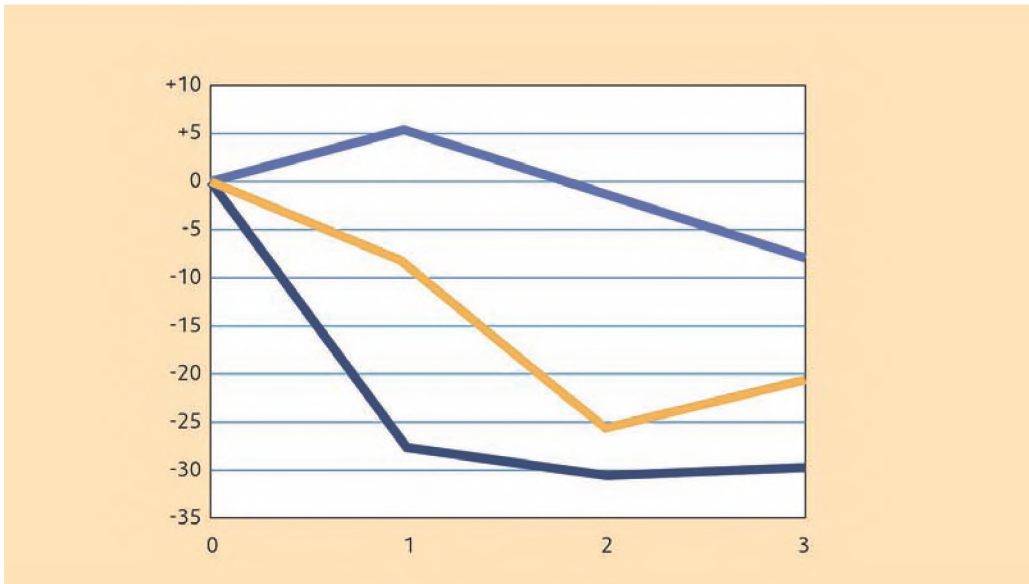
Иландыру бойынша жүргізілген зерттеу жұмыстары бізге басты ықпал етуші БАҚ емес, адамдардың арасындағы байланыс екенін көрсеткен. Заманауи сату стратегиясы «дақпырт» ықпалының күшін «вирустық маркетинг», «дүрліктіру» және «жаппай сату» арқылы пайдалануға бағыттады (Walker, 2004). Кезінде «Гарри Поттер» топтамасының бестселлер болатынын ешкім де білмеді (аталмыш топтаманың бірінші кітабы 500 данамен басылып шыққан еді). Ол кітапты балалар бір-біріне айтып жүріп, танымал етті.

Балаларға арналған кітаптар жазып, сіз ешқашан табыс тауып, байып кете алмайсыз, түсінесіз бе соны?
J. K. Rowling's Literary Agent before Release of Harry Potter and the Sorcerer's Stone, 1998

2010 жылы өткен сайлауда Facebook-тен дауыс берген достарының фотосуреттерін көрген адамдардың дауыс беру ықтималдығы жоғары болды (Bond et al., 2012). 1998 жылдың күзінде сайлаудан бірнеше ай бұрын зерттеушілер адамдарды үй-үйді аралап, әр есікті қағып жүріп, халықты дауыс беруге үгіттеуге жіберген. Ол өз нәтижесін берді: мұндай байланыс болмаған кезде адамдар 45 пайыз дауыс берсе, өзара байланыс болған жағдайда адамдардың 60 пайызға жуығы дауыс берген (Gerber & Green, 1999). Кенияда құбырдағы тазартылмаған су әсіресе балалар арасында ауру мен өлімге көп себепші болады. Коммерциялық емес бір ұйым бір адамды коммуналдық су резервуарына хлор құйып, халыққа суды тазартудың маңызын үйретуге дейін судың тазалығына бірнеше отбасы ғана назар аударып келген (Coster, 2014). Бұдан шығатын қорытынды – тікелей байланыс сенімді арттырады.

Табиғи экспериментте зерттеушілер Калифорнияның үш қаласындағы орта жастағы ересектер арасында жүрек ауруларын азайтуды көздеді. Жеке байланыс және бұқаралық ақпарат құралдары ықпалының тиімділігін салыстырып, анықтау үшін жоба басталар алдында және келесі 3 жылдың әрқайсысының соңында 1200 қатысушымен сауалнама өткізіліп, медициналық тұрғыдан тексерілді. Калифорнияның Трейси қаласының тұрғындарына бұқаралық ақпарат құралдарынан басқадай жолдармен нанымды ақпарат беру ойластырылмады. Калифорнияның Джилрой қаласында 2 жылдық мультимедиалық науқан кезінде теледидар, радио, газет және поштамен хат жіберу мүмкіндіктері адамдарды жүрек-қан тамырларының тәуекел жайттарына қатысты әрекеттерге үйрету және қауіпті жағдайды азайту үшін қолданылды. Калифорнияның Уотсонвилль қаласында осындай медиа-науқан қан қысымы, салмағы және жасы бойынша тәуекелі жоғары топтағы адамдардың үштен екісімен жеке байланыс арқылы толықтырылды. Мінез-құлықты өзгерту қағидаларын қолданған зерттеушілер Уотсонвилль қаласының қатысушыларына өз денсаулықтарына қатысты нақты мақсаттар қоюға және жетістіктерін нығайтуға көмектесті (Farquhar et al., 1977; Maccoby, 1980; Maccoby & Alexander, 1980).

5-суреттен 1, 2 және 3 жылдан кейін Трейсидегі (бақылау қаласы) тәуекелі жоғары топтағы адамдардың бұрынғыдай өзгеріссіз, қиын жағдайда қалғаны көрінеді. БАҚ-тың ықпалына байланысты Джилройдағы жоғары тәуекел тобындағы адамдар денсаулыққа назар аудару бойынша жағымды әдеттерін көбейтіп, біраз қауіптің бетін қайтара алды. Уотсонвилльде жеке байланыстар қамтылып әрі бұқаралық ақпарат құралдары арқылы ұйымдастырылған науқанға қатысқандар жақсы жаққа қарай көбірек өзгерді.



5-СУРЕТ
Қауіптің алдын алу шараларына байланысты 1, 2 және 3 жылдан кейінгі жүрек-қан тамырларының ауруы бойынша тәуекел дәрежесінің базалық деңгейден (0) бастап пайыздық өзгерістері
Дереккөз: Datafrom Maccoby (1980)

БАҚ-тың ЫҚПАЛЫ: ЕКІ САТЫЛЫ КОММУНИКАЦИЯЛЫҚ АҒЫН. Бетпе-бет байланыстың ықпалы бұқаралық ақпарат құралдарының ықпалынан күштірек. Дегенмен де бұқаралық ақпарат құралдарының ықпалын ескермеуге болмас. Біздің ой-пікірімізге жеке байланыс арқылы ықпалы барлар өз идеяларын белгілі бір дереккөздерден алатыны анық. Ал осы дереккөздер әдетте бұқаралық ақпарат құралдары болады. Элиху Кац (1957) көптеген бұқаралық ақпарат құралдарының әсерлері екі сатылы коммуникация ағыны арқылы болатыны анықталған. Сонда, бұқаралық ақпарат құралдары алдымен көпшілікпен жұмыс істей алатын, сөзге шешен адамдар арқылы ықпал етеді. Ал олар жеке байланыс арқылы біздің көзқарасымызға өз ықпалын тигізеді. Сондықтан кез келген үлкен топта айрықша пікір айтушылар мен жаңа сән үлгілерін шығарушыларды (былайша айтқанда, «ықпалдыларды») маркетологтер мен саясаткерлер өз істеріне тартады (Keller & Berry, 2003). Қоғамдық ой айтушылар – құзыретті мамандар ретінде қабылданатын адамдар. Оларға ток-шоу жүргізушілері мен редакторлар; дәрігерлер, мұғалімдер мен ғалымдар; сондай-ақ ақпарат жинау мен оны отбасына, достарына хабарлауды өз бизнестеріне айналдырған кез келген саладағы адамдар кіреді. Маған [DM] компьютерлік техниканы бағалау қажет болғанда, мен көптеген ақпаратты интернеттен тауып алатын өз ұлдарымның пікірлеріне сүйенемін. Осылайша біреуден алып, біреуге беремін.

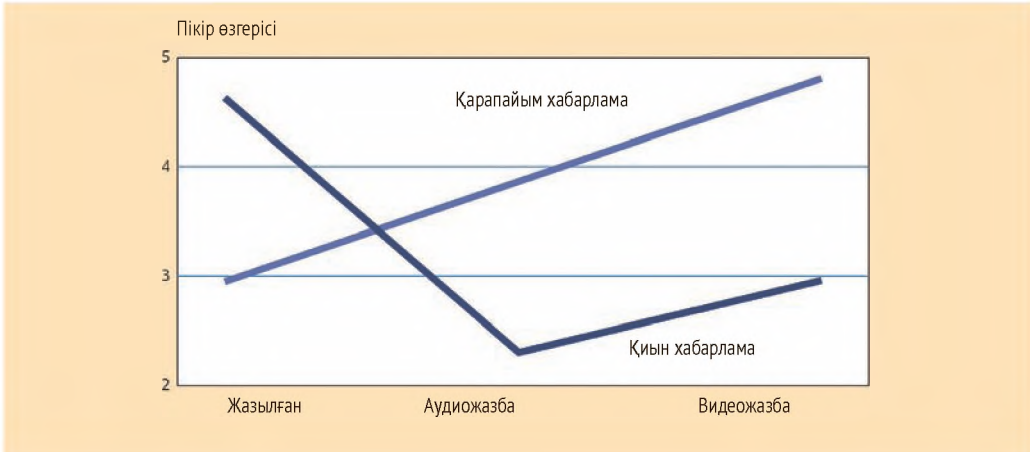
Екі сатылы коммуникациялық ағын – бұқаралық ақпарат құралдарының ықпалы көбінесе көшбасшылардың пікірі арқылы жүзеге асырылып, оның өз кезегінде басқаларға ықпал ету үдерісі.

Стэнфорд бизнес мектебіндегі зерттеу тобы ақпараттың екі сатылы ағыны дәрігер жазып берген дәрі-дәрмекке ықпал ететінін анықтады (Nair et al., 2008). Дәрігерлер дәрі-дәрмекке қатысты шешім қабылдағанда, өздерінің әлеуметтік желісіндегі, әсіресе университет ауруханасындағы көшбасшы мамандардың пікірін негізге алады. Әр 10 дәрігердің 9-дан астамында бұл ықпал жеке байланыс арқылы жүзеге асады. Ірі фармацевтикалық компаниялар көшбасшылар пікірінің арқасында сатылымның артатынын біліп, маркетингтік доллардың үштен бірін осы ықпалды адамдарға жұмсауды жоспарлайды. Екі сатылық ағын үлгісінен БАҚ-тың мәдениетке байқатпай, баспалап ықпал ету жағдайы айқын көрінеді. Тіпті бұқаралық ақпарат құралдары адамдардың ұстанымына тікелей ықпал етпесе де, олардың жанама әсері зор болады. Теледидар көрмейтін қайсыбір балалардың өзі теледидардың ықпалынан тыс өсе алмайды. Өз құрбы-құрдастарының арасында жүргендіктен, олар да сол теледидарда көрсетілген ойындарға еліктеп, ата-анасынан достары теледидар жарнамасы арқылы сатып алып, ойнап жүрген ойыншықтарды сұрайды. Балалар достары ұнататын бағдарламаларды көруді талап етеді және оларды достарының үйлеріне барғанда көреді. Әрине, ата-ана балаларының өтініш-талабын ескермеуі мүмкін, бірақ олар теледидардың ықпалын жоя алмайды.

Бір зерттеуден соң бір зерттеу бұқаралық ақпарат құралдарының өздерінің емес, басқалардың бағдарларына ықпал етуін адамдардың мойындайтынын анықтайды. (Duck et al., 1995)

БҰҚАРАЛЫҚ АҚПАРАТ ҚҰРАЛДАРЫН САЛЫСТЫРУ. Поштаға келетін жарнамалардан бастап теледидар мен әлеуметтік желілерге дейінгі барлық бұқаралық ақпарат құралдарын біріктіріп, араластыру барынша қарапайым түрде жүзеге асады. Әртүрлі БАҚ-тарды салыстырып зерттегенде, олар неғұрлым өмірге сәйкес, шынайы ақпараттар берсе, онда бұл ақпараттардың мазмұны да соншалықты нанымды болатыны анықталған. Осылайша, нанымдылықтың күші бойынша ақпарат түрлерінің ретін құруға болады: өмір (бетпе-бет), бейнежазбалар, аудиожазбалар және жазба мәтіндер.

Дегенмен жазбаша түрдегі ақпарат түсінікті әрі есте жақсы сақталады. Түсіну – наным үдерісіндегі алғашқы сатылардың бірі (2-суретті еске түсіріңіз). Сондықтан Шелли Чайкен мен Элис Игли (1976) мазмұны түсінуге қиын болса да, жазбаша түрдегі ақпараттың наным-



6-СУРЕТ

Түсінуге жеңіл ақпараттар видеожазбадан әлдеқайда нанымды болады. Күрделі ақпараттар көбіне баспа түрінде нанымды болады. Олай болса, өзара әрекеттесу тәсілі күрделі ақпараттың нанымдылығын анықтайды

Дереккөз: Data from Chaiken & Eagly (1976)

дылығы жоғары болатынын талдап, көрсеткен. Себебі адамдар жазбаша ақпаратты өздеріне тән қарқынмен оқып, қабылдайды. Зерттеушілер Массачусетс университетінің студенттеріне жеңіл және күрделі ақпараттарды жазбаша түрде, аудиожазба немесе бейнежазба арқылы ұсынды. 6-суретте зерттеу нәтижелері көрсетілгендей: күрделі ақпараттар, шынында да, жазбаша түрде, ал жеңіл ақпараттар бейнежазбалар арқылы нанымды шыққан. Теледидар көрермендердің материалды қабылдауын бақылайды. Мұнда ақпараттан гөрі коммуникаторға назар аударылады да, теледидар адамдардың зейінін жанама белгілерге, мысалы, коммуникатордың сыртқы тартымдылығына шоғырландыруды көздейді (Chaiken & Eagly, 1983).

ЕРЕСЕКТЕРДІҢ БАЛАЛАРҒА ЫҚПАЛЫ. Көптеген ата-аналар мен мұғалімдер айтатындай, ересектерден балаларға бағытталған коммуникациялық ағындар ешқашан оңай бола қоймайды. Сізге әке-шешеңіз қандай тағамдардың денсаулыққа пайдалы болатынын көрсетіп, үйретті? Бірақ әке-шешенің өтініштері қаншалықты тиімді болды? Бір экспериментте балалар бидай ұнынан пісірілген крекерлер жеген қыз туралы әңгіменің үш нұсқасының бірін оқиды. Бұл әңгімелерде қосымша жазбалар болды: біріншіде, ол өзін «күшті және мықты болып кеткендей сезінді», екіншісінде, ол «крекердің дәмді екенін ойлады және бақытты болды», ал үшіншісінде мұндай қосымша жазба болмады. Содан кейін балалардың өздеріне крекерлер берілді. Ал енді ойлап, табыңыз: крекерді бәрінен көп жеген кімдер екен? Баланың крекер жегенімен аяқталатын, яғни қосымша жазбасыз әңгімені оқығандар өздеріне берілген крекерді түгелдей тауысып жеген. Ал крекердің дәмді екені туралы оқыған балалар крекерден аздап жеген. Крекер жеген адамның денсаулығы мықты болатыны туралы оқыған балалар жартысынан да азын жеген. Сәбилерге сәбіз туралы айтқанда да осындай жағдай болды (Maimaran & Fishbach, 2014). Бұдан шығатын сабақ: балаларға денсаулыққа пайдалы тағам бергенде, тағамды жай ғана олардың алдына қойып, басқа ештеңе айтпағаныңыз абзал. Тіпті сізге бірдеңе айту қажет болса, онда тағамды «пайдалы» дегенше, жай ғана «дәмді» десеңіз жеткілікті.

КІМГЕ АЙТЫЛДЫ? АУДИТОРИЯ

Кім... қалай... кімге... не... айтуына байланысты сенім өзгереді. Енді аудиторияның екі сипаттамасын – жас ерекшелігі мен аналитикалық ойлауға қабілеттілік жағдайын қарастырайық.

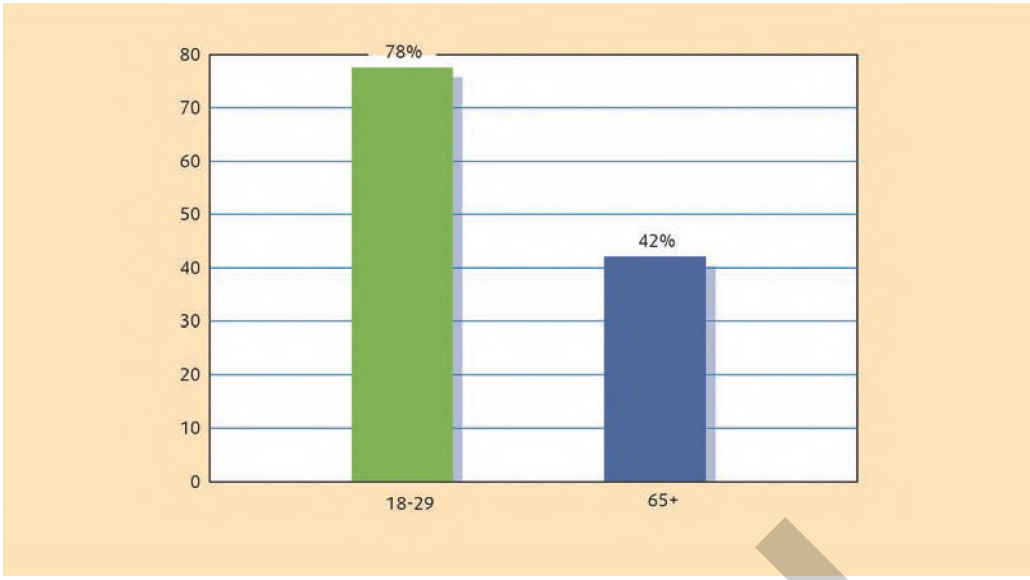
ОЛАРДЫҢ ЖАСЫ НЕШЕДЕ?

2012 жылғы АҚШ-тағы президенттік сайлау науқаны кезінде Митт Ромниді – егделеу жастағы сайлаушылар, ал Барак Обаманы жас сайлаушылар іш тартып, халықтың қоғамдық-саяси көзқарасы олардың жасына байланысты өзгеретіні байқалып қалды. Әлеуметтік психологтер жас ерекшелігіне байланысты айырмашылықтарды мүмкін болатын екі түсіндірменің бірімен анықтауға болатынын көрсетеді:

- Өмір циклiне байланысты түсіндірме: адамдардың жасы ұлғайған сайын олардың ұстанымдары да өзгереді (мысалы, егде жастағылар әлдеқайда консервативті болады).
- Белгілі бір буындағы ұрпаққа қатысты түсіндірме: ұстанымдар өзгермейді; ал егде жастағы адамдар көбінесе жас кездерінде қабылдаған ұстаныммен өмір сүреді. Бұл ұстаным бүгінгі таңда жастар қабылдайтын ұстанымнан өзгеше. Буынаралық жік уақыт өткен сайын ажырап барады (7-суретте буынаралық жіктің бір мысалы берілген).

Дәлелдемелер, негізінен, белгілі бір буындағы ұрпаққа қатыстылық бойынша түсіндірмені бекітеді. Көптеген жылдар бойы жүргізіліп келе жатқан зерттеулер мен қайталап тексерулерден егделеу жастағы адамдардың ұстанымы жастармен салыстырғанда әлдеқайда аз өзгеретіні анықталған. Дэвид Сирс (1979, 1986) айтқандай, «зерттеушілер эксперименттік мәліметтерді әрқашан дерлік өмірлік циклдің әсеріне емес, белгілі бір буындағы ұрпаққа қатыстылық бойынша айқындаған».

Жеткіншектік және ерте жасөспірім шақ – қалыптасудағы маңызды кезең (Koenig et al., 2008; Krosnick & Alwin, 1989). Бұл кезеңде ұстаным өзгереді. Ал қалыптасқан ұстаным егде жаста да өзгеріссіз қалып, тұрақтылыққа ие болады. 120 мыңнан астам адам қатысқан Gallup сұхбаты 18 жаста қалыптасқан саяси ұстанымдардың, мысалы, Рейганның дәуірлеп тұрған кезінде көпшіліктің қолдауымен салыстырмалы түрде артықшылыққа ие болған – республикалық және Джордж Буштың таныла қоймаған дәуірінде әлдеқайда көбірек құпталатын демократиялық ұстанымдардың әлі де жалғасу үрдісі сақталғанын көрсетіп отыр



7-СУРЕТ

Gallup мәліметтері бойынша, 2014 жылы АҚШ-та біржыныстыларға қатысты бағдарлардың ұрпақаралық айырмашылықтары. Бағдарларға қатысты ұрпақаралық айырмашылықтарды түсіндіруде «өмірлік цикл» адамдардың жасы ұлғайған сайын олардың әлдеқайда консервативті бола беретінін айқындайды. «Белгілі бір буындағы ұрпаққа қатыстылық» әрбір ұрпақтың жеткіншек және жасөспірім шақта қалыптасқан бағдарларға сүйенетінін түсіндіреді

Дереккөз: http://www.gallup.com/poll/169640/sex-marriage-support-reaches-new high.aspx.

(Silver, 2009). Жасөспірім шақ діни ұйымдарға кіруге, сондай-ақ басқа да иландыру элементтерінің ықпалына түсуге әлдеқайда ұрымтал шақ болып есептеледі (қараңыз: Назар аударыңыз. «Секталар және наным-сенім»).

Сол себепті жастардың өздері кіретін топтар мен өздеріне жақын бұқаралық ақпарат құралдарын және өз жолдарын таңдауда ақылдасып отырғаны абзал. Мысалы, Джеймс Дэвис (2004) 1960 жылдары 16 жасқа толған американдықтардың ерекше саяси либерал болғанын анықтады. Көптеген жылдар өткен соң ағаш діңінің көлденең қимасындағы сақиналар құрғақшылық белгілерін көрсететіні сияқты, ондаған жылдардан кейінгі ұстанымдар 1960 жылдардағы жеткіншектер мен жасөспірімдердің дамуын қалыптастырған Вьетнамдағы соғыс пен азаматтық құқықтар дәуіріндегі оқиғаларды анықтай алады. Көптеген адамдар үшін бұл жылдар көзқарастар мен құндылықтарды қалыптастырудың дағдарыстық кезеңі болды.

Бұрынғы жылдардың бір керемет мысалы ретінде Вермонттағы Беннингтон колледжін еске алсақ та болады. 1930 жылдардың соңы мен 1940 жылдардың бас кезінде Беннингтон студенттері, қоғамда артықшылыққа ие консервативті отбасылардан шыққан қыздар – жас оқытушылардың бастамасымен барынша еркін ойлау ортасын қалыптастырды. Алайда колледж профессорларының бірі, әлеуметтік психолог Теодор Ньюкомб кейін факультет өз студенттерінен «нағыз, жас либералдар» қалыптастыруды көздемегенін алға тартты. Дегенмен сол студенттер өздері шыққан әлеуметтік ортаның өкілдеріне қарағанда айрықша либералды болды. Осы студенттердің Беннингтонда қалыптасқан ұстанымдары олардың бойында өмір бойы сақталып қалды. Жарты ғасырдан кейін – 1984 жылғы президенттік сайлауда 70 жастан асқан Беннингтон әйелдері демократиялық партиядан шыққан үміткерге үш есе артық дауыс берсе, басқа колледжде оқыған, жастары 70-тен асқан кейуаналар республикашыл үміткерге үш есе артық дауыс берген (Alwin et al., 1991). Адамның әсерленгіш жас кезеңінде қабылданған көзқарас өмір бойы сақталып, дүниетанымын барынша кеңейте түседі.

Ерте жаста бастан кешкен оқиғалар мен алған әсерлердің жаңғырығы ұзақ сақталады. Говард Шуман мен Жаклин Скоттың (1989) «Өткен ғасырдың екінші жартысында болған мемлекеттік немесе әлемдік маңызы бар қандай оқиға есіңізде қалды?» деген сұрағына жауап бергендердің көбі өздерінің жеткіншек немесе жасөспірімдік шақтарындағы оқиғаларды еске түсірген. Ұлы Тоқырау немесе Ұлы Отан соғысын 16–24 жас кезінде бастан кешкендер үшін сол кездегі оқиғалар 1960 жылдардың басындағы азаматтық құқық үшін болған қозғалыс пен Кеннедиді өлтіру; 1960 жылдардың ортасындағы Вьетнам соғысы мен Айға астронавтың қонуы немесе 1970 жылдардағы феминистер қозғалысы туралы оқиғалардың барлығынан асып түскен. Сондықтан бүгінгі жастардың өмірінде 2007–2009 жылдардағы экономикалық құлдырау немесе Усама бен Ладеннің ұсталуы сияқты оқиғалар дамудың есте қаларлық кезеңдері болуы әбден мүмкін.

Бұдан кемел шақтағы жасы егде адамдарды қандай да бір ықпалға беріле қоймайтын, икемсіз деуге әсте болмайды. 1930 жылдары дүниеге келген адамдар (оларды өздерінің

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Секталар және наным-сенім

1997 жылдың 22 наурызында Маршалл Херфф Эпплуайт пен оның жолын ұстанушы 37 адам «қап» есебіндегі өз денелерінен босап шығудың уақыты келді деп біліп, Хэйл-Бопп кометасына бет алған басқа планеталықтардың кемесімен жұмақ қақпасына жетіп алуды ұйғарады. Олар сөйтіп топтық суицидке барды. Солардың арасында 1993 жылы тірідей өртеніп кеткен Дэвид Корештің секта мүшелері мен 1978 жылы Джим Джонс ұйымдастырған «Unification Church» сектасының ізбасарлары цианидті ажал құштыратын Кул-Эйд ұнтағына араластырып ішіп, бұл дүниеден баз кешкен.

Адамдарда өздерінің бұрынғы наным-сенімдерінен тайқып, сектаға қосылуына деген құлшыныс қайдан пайда болады? Көптеген адамдар секта мүшелерінің әрі сенгіш, әрі тұрақсыз болатынын аңғарады. Ал нанымның әлеуметтік-психологиялық қағидалары негізінде саясаткерлер мен жарнама берушілер қолданатын стратегиялардың адамдарды сектаға жинаудағы салдары қиын болып, басқаша жағдайға душар еткізеді. Төмендегі жағдайларды қарастырайық:

- «Unification Church» сектасының рекрутерлері адамдарды алдымен түстік ас беріп күтуден бастайды да, содан кейін демалыс күндерінде достық кездесулер өткізіп, өмірдегі мәселелерді философиялық тұрғыдан талқылауға шақырады. Сонымен бірге олар келген адамдарды бірге ән айтуға, түрлі іс-шараларға және пікір алмасуға қатыстырады. Содан кейін жаңадан қосылған адамдарды ұзақ мерзімді тренингке жазылуға көндіреді. Кірген адамдардың іс-әрекеті бірте-бірте күрделеніп, ең шарықтау шегіне жеткенде олар өз қатарларына жаңа адамдарды тарта бастайды. Басқаша айтқанда, сектада «талпыныс жасау» техникасы қолданылды.
- Табысы мол секталарда әдетте адамдарды иландыратын және басқара алатын, харизмасы ерекше көшбасшы болады. Наным бойынша эксперименттердегі сендіре алатын коммуникатор сияқты секта көшбасшысын аудитория құзыретті және сенімді адам ретінде қабылдайды. Мысалы, солардың бірі – секта мүшелеріне өзін «әке» дегізген Мун.

Мысалы, Джим Джонс адамдарға барынша сенімді көрінуі үшін «көріпкелдік» синдромын пайдаланды. Әлбетте, шіркеуге жаңадан келген адам әуелі өзін таныстырады. Ал шіркеу қызметкерлерінің бірі қажетті мәліметті алғаннан кейін жаңағы адамның үйіне тезірек қоңырау шалып: «Сәлем! Біз сауалнама жүргізіп жатқан едік, сізге бірнеше сұрақ қойғымыз келеді», – дейді. Сектаның бұрынғы бір мүшесінің естелігі бойынша, Джонс қызмет көрсету кезінде жаңа келген адамның атын атап, былай дейтін көрінеді:

> Сіз бұрын мені көріп пе едіңіз? Сіз осындай жерде өмір сүресіз; сіздің телефоныңыздың нөмірі мынадай, қонақ бөлмеде мұндай-мұндай заттар бар; дивандағы жастықтың түр-түсі мынадай... Ал енді менің сіздің үйіңізде болғанымды есіңізге түсіре аласыз ба? (Conway & Siegelman, 1979, p. 234).

- Аудитория да маңызға ие. Жаңадан келгендер көбінесе өмірдің аумалы-төкпелі бір сәттерінде түрлі дағдарысты бастан кешіп, үй-күйінен жырақтап қалып та жатады. Олар өз басындағы түйіткілді мәселелердің жауабын сектадан табатындай көреді (Lofland & Stark, 1965; Singer, 1979). Гейл Мадер өзінің футболка сататын дүкені сәтсіздікке ұшырағаннан кейін «Жұмақ қақпасы» сектасына қосылды. Бұл сектаға Дэвид Мур мектепті бітірген бойда – 19 жасында кіреді. Әлеуметтік және экономикалық өзгерістер заманы, әсіресе күрделі жағдайды өз ыңғайына пайдаланатын адамдар үшін өте қолайлы (O'Dea, 1968; Sales, 1972).

Таяу Шығыстағы (Бали, Мадрид және Лондон сияқты басқа да жерлердегі) өзін-өзі құрбан ететін лаңкестердің де көпшілігі жасөспірімдік кезең мен ересек шақ арасындағы жас жігіттер еді. Сектаға жаңа кіргендер сияқты, олар да беделді, діни «оқытылған» коммуникаторлардың ықпалында болады. Олардың сенімді сөздері жастардың өздерін осы тіршіліктегі «азап шегуші жан» ретінде сезінулеріне түрткі болып, бақыт пен қанармандық қақпасына өту үшін өзін-өзі құрбан етуге үгіттейді. Әрбір үміткер аман қалуға деген құштарлықты жеңуді көздеп, ойға алғанынан қайтпау үшін қоятын «психологиялық нүкте» ретінде қоштасу хатын жазып, бейнебаян түсіреді (Kruglanski & Golec de Zavala, 2005). Осының бәрі қарсыластарына деген жеккөрушіліктің пайда болуына азғыратын шағын топтың ықпалымен оқшау жағдайда жүзеге асырылады.



Көк қақпасын іздеп, өз-өздерін өлтірген 37 құрбанның бірі

консервативті көзқарастары үшін көбінесе «Үнсіз ұрпақ» деп атайды) некеге дейінгі жақын қатынас, 40 жастан 70 жасқа дейін аналардың жұмыс істеуі сияқты қазіргі заманғы мәдени идеяларды құптайды екен (Donnelly et al., 2015; Twenge et al., 2015). Бұл жастағы адамдар 1970 және 2010 жылдар арасындағы сексуалдық бостандыққа және құқы теңестірілген гендерлік рөлдерге қатысты мәдени айырмашылықтарды ескеріп, уақыт өте келе өзгерген болуы керек. Біздің кейбірімізге мәдени нормалардың құбылуы мүлде ықпал етпейді. Сондай-ақ қарттық кезеңде адамдар көзқарастар өзгерісіне әсершіл келеді. Себебі қартайған шақта ұстанымның күші азаюы мүмкін (Visser & Krosnick, 1998). Немесе, кейбір зерттеулер көрсеткендей, көзқарастар тұрақтылығының шырқау шыңы болатын орта жаста да сол ұстанымдар өзгеруі мүмкін. Бұған адамдардың жоғары әлеуметтік рөлдерді иеленуге тырысып, шешім қабылдауда батылдық танытуы себеп болып жатады (Eaton et al., 2009).

ОЛАР НЕ ТУРАЛЫ ОЙЛАЙДЫ?

Нанымның негізгі тәсілінің маңызды аспектісі – ақпарат емес, оның ықпалы мен адамда пайда болатын ойлар. Біздің ақыл-ойларымыз оларға не құйылса да, сіңіріп алатын сорғыш емес. Егер ақпараттың әсерімен жағымды ойлар пайда болса, онда ақпарат біз үшін нанымды болады. Ал ақпарат қарсы дәлелдер туралы ойлауға итермелесе, онда біз өз пікірімізде қала береміз.

Алдын ала ескерту болса, онда алдын ала әзірліктің де сайланып тұруы ... ең жоғары дәрежедегі рационалдықты көрсетеді, егер біз шынайы түрде сенім білдірсек, бірақ сенім жалған болса, дәл осындай алдын ала ескерту мен алдын ала әзірлікті сайлап алу – бұл, әлбетте, бізді адасудан айықтырмайтын тәсіл.

C.S. Lewis, Screwtape Proposes a Toast, 1965

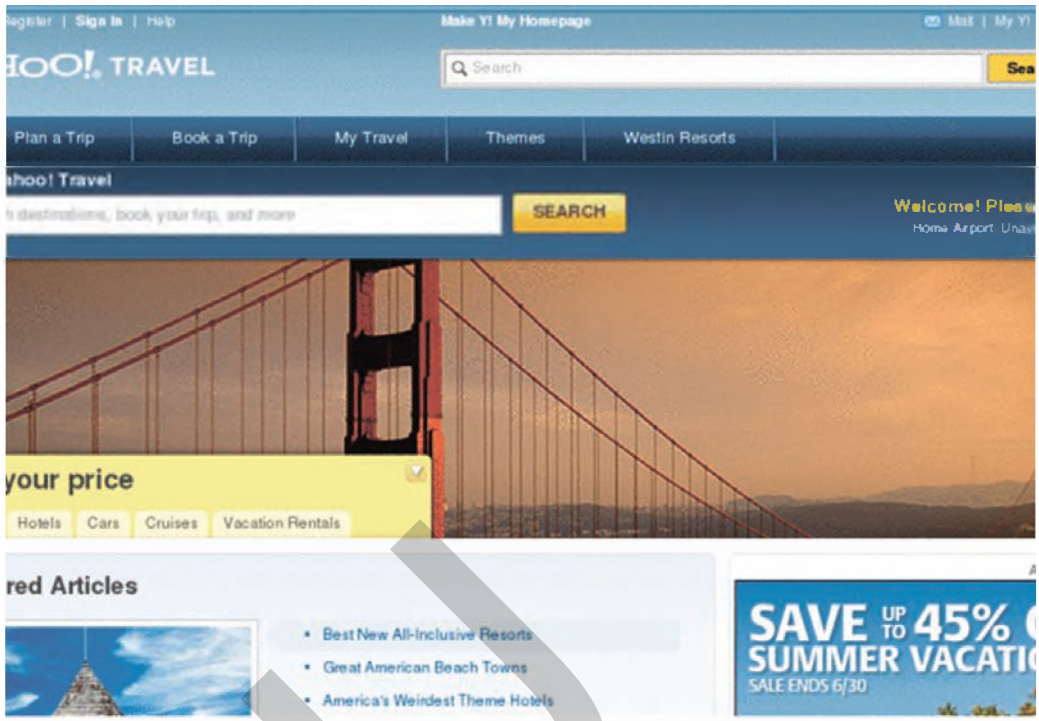
АЛДЫН АЛА ЕСКЕРТУГЕ АЛДЫН АЛА ӘЗІРЛІКТІҢ САЙ БОЛУЫ. Қарсы шықпауға болмастай мәселе сіз үшін аса маңызды ма? Қандай жағдайларда қарсы дәлел айтуға тырысасыз? Мұнда, ең алдымен, біреудің сізді иландыруға тырысатынын болжап, білгенде, қарсы дәлелдер келтіресіз. Егер сіз отбасыңызға мектептен шыққыңыз келетінін хабарласаңыз, әлбетте, жақындарыңыздың оқуды тастамауды өтініп сұрайтынын алдын ала білесіз. Олай болса, олардың сізге оқуды тастамау туралы келтіретін барлық ықтималды дәлелдеріне өзіңіздің қарсы дәлелдеріңізді дайындап аласыз және сонда оларды иландыру мүмкіндігіңіз жеткілікті болады (Freedman & Sears, 1965). Сот мәжілісі кездерінде адвокаттар кейде алқабилерді айыптауға қатысты дәлелдемелер туралы өздері ескертеді. Мұндай әдейі ойластырылған «талқандау әрекетін тойтару» алқабилердің ықпалын бейтарап етеді (Dolnik et al., 2003).

ЗЕЙІННІҢ БӨЛІНУІ ҚАРСЫ ДӘЛЕЛДЕР КЕЛТІРУГЕ КЕДЕРГІ БОЛАДЫ. Сондай-ақ қарсы дәлелдерді тежейтін зейіннің бөлінуі арқылы наным күшейеді (Festinger & Maccoby, 1964, Keating & Brock, 1974; Osterhouse & Brock, 1970). Сыналушылар хабарлама мен видеофильмді қатарластырып көрсе («көпжақты міндет» дейтін қазіргі кездегі белгілі тәжірибе), олардың қарсы дәлел келтіру ықтималдығы әлдеқайда төмен болады (Jeong & Hwang, 2012). Саяси жарнамалар бұл техниканы жиі пайдаланады. Мұндағы сөздер үміткерді дәріптесе, біздің зейініміз визуалды бейнелерге аударылып, жазылған/айтылған мәтінді талдай алмаймыз. Зейіннің бөлінуі әсіресе қарапайым хабарлама үшін тиімді болады (Harkins & Petty, 1982; Regan & Cheng, 1973). Дегенмен кейде зейіннің бөлінуі жарнаманы қабылдауға кедергі келтіреді. Теледидардағы зорлық-зомбылық туралы немесе сексуалдық тақырыптағы бағдарламалар кезінде көрсетілетін жарнамалардың тез ұмытылатыны және тиімсіз болатыны – осыдан (Bushman, 2005, 2007).

АУДИТОРИЯ ҚЫЗЫҒУШЫЛЫҚ ТАНЫТПАСА, ЖАНАМА БЕЛГІЛЕРДІ ПАЙДАЛАНУҒА ТУРА КЕЛЕДІ. Нанымның екі тәсілін есіңізге түсіріңіз – жүйелі ойлаудың негізгі тәсілі және эвристикалық белгілердің жанама тәсілі. Нанымның негізгі тәсілі шағын қала ішінде жол жүргенмен бірдей: жолда кейде тоқтап, аялдауға тура келетіні сияқты, ойлаудың негізгі тәсілінде де сәл кідірістер жасау арқылы ақыл-ойда дәлелдер талданып, жауаптар ойластырылады. Нанымның жанама тәсілі адамдарды баратын жерлеріне тоқтамастан, жылдам жеткізуге мүмкіндік беретін қала сыртындағы айналып жүретін күре жол іспетті. Білімге деген құштарлығы жоғары – аналитикалық тұрғыдан ойлайтын адамдар тиянақты ойлануден ләззат алып, қанағаттанады және нанымның негізгі тәсілін таңдайды (Cacioppo et al., 1996). Өздерінің ақыл-ой ресурсын «шығындамауды» ұнататын адамдар, яғни ілім-білімге қызығушылығы төмен адамдар коммуникатордың сыртқы тартымдылығы мен ортаның жағымдылығы сияқты нанымның жанама белгілеріне көбірек назар аударады. Бір зерттеуде оқушыларға көктемгі демалыс кезінде өздерінің сапарға шығуын жоспарлау мен баратын жерлері туралы шешім қабылдау жағдайларын қарастыру ұсынылды. Осыған байланысты олар АҚШ-тың туристер үшін ең танымал бес қаласының (Лос-Анджелес, Нью-Йорк, Сан-Франциско, Орландо, Майами) туристік сайттарын қарап шықты. Нақты баратын жерлерін анықтап, ерекше қызығушылық танытқан оқушылар веб-сайтта берілген ақпаратқа

Когниция қажеттілігі – ойлануға және талдауға деген мотивация. «Абстракциялық ойлау идеясы маған ұнайды» деген сияқты пікірлерге келісуді және «Менің ойлануым да өзім сияқты қиын» деген сияқты пікірлерге келіспеуді білдіреді.

Сіз осы веб-сайттағы ақпаратқа ма, әлде оның дизайнына назар аударасыз ба? Жауабыңыз Сан-Франциско қа бару үшін сіздің қаншалықты қызығушылық танытуыңызды көрсетуі мүмкін



көбірек көңіл бөлді (негізгі тәсіл), ал белгілі бір бағытқа деген қызығушылығы төмен оқушылар веб-сайттың дизайнына назар аударды (жанама тәсіл, [Tang et al., 2012]).

Ақпаратқа жауап ретінде пайда болатын ойдың шешуші маңызға ие екенін түсіндіретін қарапайым теория негізінде әртүрлі болжамдар жасалып, олардың көбінің болжамдарға сәйкестігі анықталды (Axsom et al., 1987; Haddock et al., 2008; Harkins & Petty, 1987). Көптеген эксперименттерде адамдардың ойлауына стимул беру әдістері зерттелді:

- риторикалық сұрақтарды қолдану арқылы;
- коммуникаторлардың бірнешеуін қатыстыру (мысалы, үш дәлел келтіретін бір коммуникатордың орнына әрқайсысы бір дәлелден ғана айтатын үш бірдей коммуникаторды қатыстыру);
- адамдардың ақпаратты бағалауда немесе жеткізуде жауапкершілікті сезінуі арқылы;
- ақпаратты қайталау арқылы;
- немесе адамдардың зейінін шоғырландыру арқылы.

Бұл әдістердің әрқайсысын дәйектілікпен қолдануды былайша тұжырымдауға болады: ойлауға стимул беру арқылы дәлелді ақпараттардың нанымдылығы әлдеқайда артады және дәлелі жеткіліксіз (қарсы дәлел келтіру салдарынан) ақпараттардың нанымдылығы төмендейді.

Сондай-ақ бұл теория практикалық маңызға да ие. Тәжірибелі коммуникаторлар өздерінің имиджі мен беретін ақпараттары туралы ғана емес, сондай-ақ аудиторияның ықтимал реакцияларын да ойластырады. Үздік оқытушылар студенттерді белсенді ойлау үдерісіне бағыттайды. Олар риторикалық сұрақтар қояды, қызықты мысалдар келтіреді және студенттерді күрделі мәселелерді шешуге ынталандырады. Мұндай әдістер нанымның негізгі тәсілін өзекті етуге көмектеседі. Педагогтің оқыту үдерісіне қызықпасаңыз да, өзіңіз-ақ оқу материалын меңгеруде нанымның негізгі тәсілін қолдана аласыз. Егер материал туралы ойланып, әртүрлі дәлелдерді іздестіріп, оны ретімен қолдана білсеңіз, онда сіз курстағы үздік студент болуыңыз әбден ықтимал.

ҚОРЫТЫНДЫ Иландырудың қандай тетіктері бар?

- Наным қандай жағдайда тиімді болады? Осыған байланысты зерттеушілер мынадай төрт факторды анықтады: коммуникатор (кім айтады), ақпарат (не туралы айтылады), арна (қайтіп айтылады) және аудитория (кімдерге айтылады).
- Әдетте сенімді коммуникаторлар иландыра алады. Тайсалмайтын, жылдам әрі тыңдаушылардың көзіне тура қарап сөйлейтін адамдар әлдеқайда сенімді болып көрінеді. Сондай-ақ басқалардың көзқарасын қабылдап, өз мүддесіне қарсы пікір айта алатын адамдар да сенімділікке ие болады. Тартымды коммуникатор әсіресе адамдардың талғамы мен жеке құндылықтарына қатысты мәселелерде тиімді жұмыс істей алады.
- Көтеріңкі көңіл күймен берілген ақпарат әлдеқайда сенімді болады. Адамдардың көңіл күйі жақсы болса, шешімді әлдеқайда жылдам қабылдайды және қай істі де барынша оң шешуге тырысады. Сондай-ақ қорқынышты қоздыратын ақпараттар да әсіресе рецепиент өзін қорғансыз сезінсе, тиімді болуы мүмкін. Әйтсе де мұндай кезде қорғаныс шаралары да қолданылуы ықтимал.
- Адамдар алдымен үлкен өтініш айтса, оған болымсыз ғана көмек берілуі («бет қайтару» техникасы) ықтимал. Адамдар алғашында кішігірім өтінішінің орындалуына келіссе, онда олардың үлкен өтініштерді орындауының да («талпыныс жасау» феномені) ықтималдығы жоғары болады. «Арзан баға» техникасы – «талпыныс жасау» феноменінің бір баламасы. Мұнда сатушы тауарды арзандау бағаға ұсынып, оны тұтынушының сатып алуына келісімін алған соң бағаны көтеріп жібереді.
- Аудиторияның ұстанымына ақпараттың сәйкес келмеуі коммуникатордың сенімділігіне байланысты. Біржақты немесе екіжақты пікірдің нанымды болуы аудиторияның ақпаратқа келісуіне, қарсы дәлелдер туралы білуіне және кейінірек қарсылық таныта қоймауына байланысты.
- Мәселе екі түрлі пікірді қамтыса, онда бастапқы әсер бойынша бірінші айтылған пікір әлдеқайда нанымды болады. Егер екі презентацияның арасында біраз уақыт өтсе, онда екінші ақпараттың ықпалы басымдыққа ие болып, әлдеқайда ықтимал нәтиже – соңғы әсер болады.
- Ақпараттардың берілуін қарастыру да – маңызды мәселе. Әдетте мұнда бетпе-бет отырып, ақпарат беру тәсілін қолдану нәтижелі болады. Баспа өнімдері барынша тиімді болуы мүмкін. Бұқаралық ақпарат құралдары мәселе кішігірім болса немесе беймәлім жайт туралы хабарланса және қоғамдық пікір көшбасшылары ақпарат берсе, тиімді болуы мүмкін.
- Ақпараттың кімге бағытталатыны да – маңызды дүниелердің бірі. Ақпарат қабылдауда адамдардың жасы да шешуші рөл атқарады. Жас адамдардың көзқарасы әлдеқайда өзгермелі келеді. Ақпаратты қабылдау кезінде аудитория не ойлайды? Олардың ақпаратқа қатысты ойлары жағымды бола ма? Олар қарсы дәлелдер ойластыра ма? Оларға ақпарат туралы алдын ала ескертілді ме?

ИЛАНДЫРУҒА НЕ КЕДЕРГІ БОЛУЫ МҮМКІН?

Ықпалға қарсы тұрудың кейбір тактикаларын анықтаңыз. Адамдарды зиянды әдетке қарсы тұра алуы үшін қалай дайындай аламыз?

Жекпе-жек өнерінің жаттықтырушысы күресу барысында қорғану әдістерін, шабуылдарды тойтаруды және соққыны дарытпау дағдыларын үйретуге көп уақыт жұмсайды. Брэд Сагарин мен оның әріптестері (2002) атап өткендей: «Әлеуметтік ықпал ету үшін майдан даласында зерттеушілер қорғана білуге қарағанда иландыруға көбірек көңіл бөледі». Даниэль Гилберт пен оның әріптестері (1990, 1993) адамдардың бір нәрсеге иланууын заңды құбылыс ретінде қарастырады. Себебі адамдарға басқаның ұстанымына қарсы тұрғаннан гөрі ақпараттарды нанымды деп танып, оны қабылдай салу әлдеқайда жеңіл. Қандай да бір пікірді түсіну (айталық, құрамында қорғасыны бар қарындаш денсаулыққа зиян келтіреді) оған сенуді білдіреді. Бұл сенімділік уақытша, яғни адам пікірді бастапқы, автоматты қабылдауын белсенді түрде теріске шығарғанша ғана болуы әбден мүмкін. Ал егер пікірді теріске шығару кезінде қандай да бір оқиға адам зейінін бөліп кетсе, онда бұл наным пікір ретінде қабылданып кетеді.

Бағдарлар үшін инокуляция – адамдар әлдеқайда күшті ықпал кезінде зор мүмкіндіктерге ие болулары үшін алдымен олардың бағдарларына әлсіз ықпал ету.

Дегенмен логика, ақпаратты меңгеруге қабілеттілік пен мотивация адам баласының жаратылысына тән болған соң біздің біржақты түсінікке қарсы тұруға да мүмкіндігіміз бар. Егер қандай да бір жөндеушінің арнайы жұмыс киімі немесе белгілі бір дәрігердің атағы біздің мысымызды басса, біз олардың пікіріне үн-түнсіз көне салуымыз мүмкін. Бірақ осы бір әдетімізді ой елегінен қайта өткізе де аламыз. Енді айтқандарына иланып, уақыт пен ақша жұмсамас бұрын, алдымен, қосымша ақпарат іздестіреміз. Түсінбеген дүниелерімізді сұрап, біле аламыз.

ЖЕКЕ ҰСТАНЫМДЫ КҮШЕЙТУ

«Конформизм» атты тарауда қарсы тұрудың басқа бір тәсілі қарастырылған еді. Бұл басқалардың пікірін білмей тұрып, алдымен, өз ұстанымыңызды жұртшылықтың назарына ұсыну тәсілі болатын. Өз наным-сенімдеріңізді қорғаған кезде сіздің басқалардың пікіріне сезімталдық танытуыңыз әлдеқайда төмен болады (яғни өзгелерге көп «ашыла» бермейсіз). Азаматтық іс бойынша сот отырысының эксперименттік үлгісінде алқабилердің кейбіріне ғана сұрақ қойылғанда олардың ұстанымы нығая түсіп, тығырыққа тірейтін жағдаяттар көбейетіні анықталды (Davis et al., 1993).

ҚАРСЫ ДӘЛЕЛДЕРДІҢ ЫҚПАЛЫН АРТТЫРУ

Қарсы тұруға ықтимал екінші себеп – адамдарды иландыруға бағытталған «шабуылдың» әлсіз болуы. Ауруға қарсы екпе сияқты, тіпті әлсіз дәлелдерді келтіруден кейін иландыруға бағытталған әлдеқайда күшті ықпалды тойтаратын қарсы дәлелдер пайда болады. Осыған орай, Уильям Макгуайрды вирусқа қарсы екпе салатыны сияқты, сеніп қалмауға қарсы тұра алатындай, адамдарға «екпе салу» мүмкіндігі ойландырды. Жалпы көзқарасты таңу деген дүние бар ма өзі? Уильям Макгуайр оның болатынын эксперимент арқылы дәлелдеді. Сыналушыларға алдымен әлсіз ықпалға төтеп беретін эссе жазу әдісін қолданып, олардың «иммунитеттерін арттырса», онда олар бұдан кейінгі иландыруға бағытталған аса күшті ықпалға да қарсы тұра алады (McGuire, 1964).

Роберт Чалдини мен оның әріптестері (2003) дәлме-дәл, орнымен қолданылатын қарсы дәлелдерді иландыруға қарсы тұрудың ең ұтымды тәсілі ретінде анықтаған. Алайда олар қарсыластардың жарнамаларына қайтаратын жауаптарға адамдардың назарын аударуды ғана қарастырды. Олар уды (қарсылығы күшті дәлелдер) паразитпен (қарсыластардың жарнамаларын көргенде осы дәлелдерді ойға келтіретін белгілерді іздестіру) біріктіріп, қайтаратын жауапты «паразиттердің уынан» қорғану ретінде сипаттайды. Өздеріне бұрыннан таныс саяси жарнаманы оған қарсы дәлелдер жазылған материалмен қоса көрген сыналушыларға жарнаманың нанымдылығы әлдеқайда төмен болды. Осылайша, таныс жарнаманы екінші рет көрген кезде оған тіркелген қарсы дәлелдерді ақылға «салып», ескереді. Бұл темекі шегуге қарсы жарнамаларда, мысалы, көше қиылыстарына жөтелден булығып, арып-ашқан ковбойдың суретімен бірге «Мальборо» коммерциялық жинақтарын бейнелеу арқылы көрсетіледі.

«Паразиттың уы» қолданылған жарнама



КҮНДЕЛІКТІ ӨМІРДЕ ИНОКУЛЯЦИЯЛЫҚ БАҒДАРЛАМАЛАРДЫ ҚОЛДАНУ

Көзқарасты таңу зертханадан тыс жағдайларда адамдарды зиянды әдетке қарсы тұруға бағыттап, дайындай ала ма? Осыған байланысты шылым шегудің алдын алу және тұтынушыларға қажетті ақпарат беру бойынша қолданбалы зерттеулердің нәтижелері үміттендіреді.

ДОСТАРЫНЫҢ ҚЫСЫМЫНАН БАЛАЛАРДЫҢ ШЫЛЫМ ШЕГУГЕ ӘУЕСТЕНІП КЕТУІНЕ ҚАРСЫ ИНОКУЛЯЦИЯ

Лабораториялық зерттеулерден алынған нәтижелердің практикадағы қолдану жағдайларын қарастырайық. Бір зерттеу тобының құрамындағы жоғары сынып оқушылары достарының шылым шегуге қатысты қысымына қарсы тұра алуы үшін жетінші сынып оқушыларына түсіндіру жұмыстарын жүргізеді (McAlister et al., 1980). Осының арқасында жетінші сынып оқушылары әртүрлі жарнамаларға қарсы дәлел келтіруге үйретіледі. Сондай-ақ олар белгілі бір кейіпкерді сомдап, сол арқылы шылым шекпегені үшін өздерін келекеге айналдырып, «тауық» деп атайтындарға «сендердің алдарында өзімді көрсету үшін ғана шылым шексем, онда мен шынымен тауық болар едім» деген сияқты жауаптар беруге жаттығады. Шылым шегуге қатысты осындай бірнеше сеанстық инокуляция алған жетінші және сегізінші сыныптардағы шылым шекпейтін оқушылардың саны басқа мектеп оқушыларынан екі есе аз болды. Ал мұндай инокуляция алмаған басқа мектеп оқушыларының саны өздерінің шылым шегетін әке-шешелерінің санымен тепе-тең болған (8-сурет).

Басқа зерттеу топтары да инокуляция процедурасы кейде саламатты өмір дағдыларын үйретуге бағытталған тренингтермен қатар жүзеге асырылса, жеткіншектер арасында шылым шегудің азаятынын көрсетті (Botvin et al., 1995, 2008; Evans et al., 1984; Flay et al., 1985). Қазіргі кездегі көптеген еңбектер әлеуметтік қысымға қарсы тұру стратегиясына ерекше назар аударады. Тағы бір зерттеуде жетінші-сегізінші сынып оқушыларына темекіге қарсы фильмдер көрсетіледі немесе олар шылым шегуге қатысты ақпарат алады (Hirschman & Leventhal, 1989). Сонымен қатар олар шылымнан бас тартуды насихаттайтын өздері құрастырған сахналық қойылымдар ұйымдастыруға қатыстырылады. Бір жарым жыл өткен соң темекіге қарсы фильм көрген оқушылардың 31 пайызының шылым шегетіні белгілі болады. Ал шылымнан бас тартуды насихаттайтын рөлдік ойындарға қатысқан оқушылардың арасында тек 19 пайызы шылым шегетіні анықталды.

Шылым шегуге және есірткіге қарсы бағдарламалар иландырудың басқа қағидаларын қолданады. Мысалы, балаларға ақпарат алмасу үшін коммуникатор ретінде өз қатарластарын пайдалану әлдеқайда тиімді. Сондай-ақ оқушылардың дербес когнитивтілік белсенділігін арттыруға жағдай жасалады (міне, бұл туралы ойлануға сіздің де өз мүмкіндігіңіз бар). Басқалардың алдында оқушылардың міндеттеме алуына түрткі болатын жағдайлар да ойластырылады (мысалы, жеткіншек шылым шегуге байланысты ұтымды шешім қабылдайды да, одан кейін осы шешімін түсіндіріп, оны сыныптастарына жариялайды). Шылым шегудің алдын алу бағдарламалары үшін баспа материалдарын немесе бейнетаспаларды пайдаланып, тек 2–6 сағаттық сабақ жүргізсе, жеткілікті. Қазіргі кезде кез келген мектеп



8-СУРЕТ

Орта мектептегі «инокуляцияланған» шылым шегушілердің үлесі темекіге қарсы көбіне дәстүрлі бағдарламаларды қолданатын бақылау мектебімен салыстырғанда әлдеқайда аз болды

Дереккөз: Data from McAlister et al. (1980), Telch et al. (1981)

немесе педагог шылым шегудің алдын алуға байланысты оңай да арзан әлеуметтік-психологиялық тәсілдерді қолдана алады. Сонымен қатар бұл бағдарламалар болашақта шылым шегу де, темекіге байланысты шығындар да азаяды деп үміттендіреді. Шылым шегуге қарсы үндеулердің ықпалы да айтарлықтай. Мысалы, 1976 жылғы 38 пайызбен салыстырғанда, 2014 жылдың соңғы айында АҚШ-тағы 12-сынып оқушыларының 14 пайызы ғана шылым шегетіні туралы айтқан. Ал бүгінгі туындап отырған жаңа мәселе электрондық темекі турасында. 2014 жылдың соңғы айында 12-сынып оқушыларының 18 пайызы электрондық темекіні пайдаланған (Johnston et al., 2015).

Жалпы, менің балаларым теледидарда секіріп, қозғалмаған нәрселерді жеуден бас тартады.
Erma Bombeck

ҰСТАНЫМ ИНОКУЛЯЦИЯСЫНЫҢ ҚОЛДАНЫСЫ

Бельгия, Дания, Грекия, Ирландия, Италия мен Швецияда балаларға бағытталған жарнамаларға шектеу қойылған (McGuire, 2002). Роберт Левиннің «Нанымның ықпалы: Бізді қалай сатып алады және сатып жібереді» *(The Power of Persuasion: How We're Bought and Sold)* атты еңбегінде Америка Құрама Штаттарында бала орташа есеппен жылына 10 000-нан астам жарнама көретіні жайлы дерек келтірілген. Осы орайдағы мәселені ол: «Бұдан жиырма жылдай бұрын балалар газдалған сумен салыстырғанда, екі есе артық сүт ішкен. Ал қазір жарнаманың ықпалымен сүт пен газдалған суды ішудің арақатынасы кері өзгеріске ұшырады», – дейді (Robert Levine, 2003, p. 16).

Жарнаманың ықпалын шектеуге үміт артқан мамандар кішкене балалардың теледидардан көрсететін жарнамаларды қабылдау һәм назар аудару мәселесін зерттеуге тырысып баққан. Олардың зерттеулері балалардың, оның ішінде әсіресе 8 жасқа тола қоймаған балалардың: 1) телебағдарламалардағы жарнамалардың түпкі мақсат-ниеттерін түсіне алмауын; 2) барлық теледидар жарнамасына мүлтіксіз сенетінін; 3) жарнамаланатын тауарларға қол жеткізгісі келетінін және соларды сатып алу үшін әке-шешелерін мазалайтынын көрсетті (Adler et al.,1980, Feshbach, 1980, Palmer & Dorr, 1980). Балалар жарнама берушілер үшін баға жетпес тұтынушы іспетті: аса сенгіш, тым албырт оларға кез келген тауарды сатып жіберуге болады.

Бала тұтынатын нәрселерге келгенде барлығымыз бір диірменнен шыққандай, «Procter and Gamble» өнімдерін «бесіктен бастап бақилыққа дейін» пайдалану керек дегенді ұстанамыз. ... Біз оларды ерте кезден алу және өмір бойы қолдану керектігіне сенеміз.
Wayne Chilicki, General Mills (Motherhood Project, 2001)

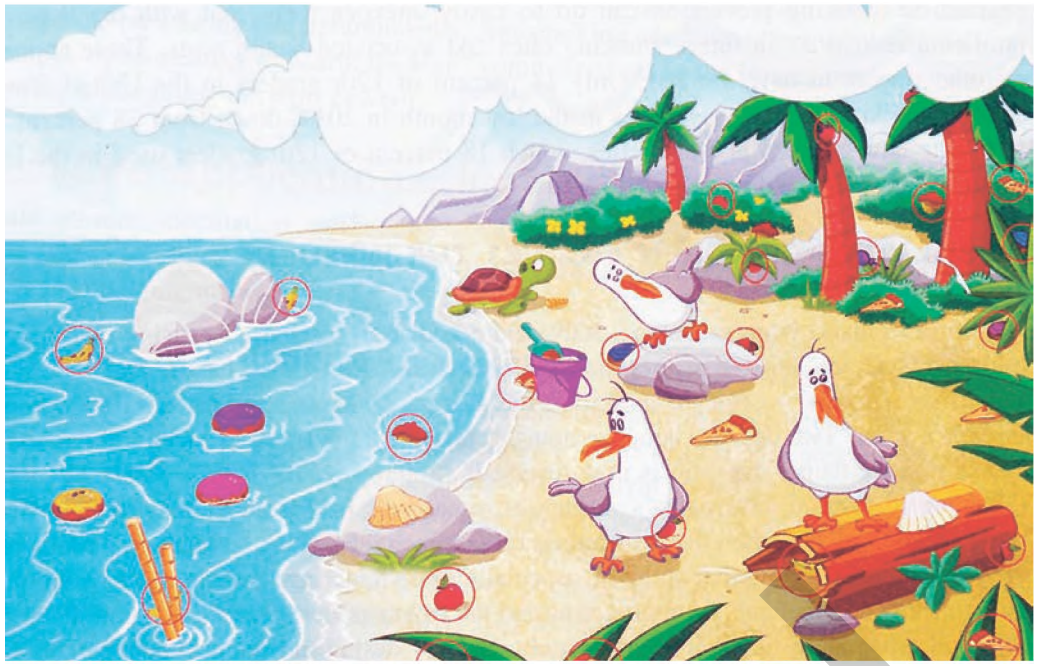
Зерттеудің бұл қорытындылары мәлім бола салысымен, азаматтық топ өкілдері жарнама берушілерді өткір сынға ала бастады (Moody, 1980): «Әкі жарнама беруші аңғал да сенгіш балаларға денсаулыққа зиянды өнімдерді сату үшін миллиондап қаржы жұмсап, қоғамға үлкен зиян келтіреді». Әйелдердің кеңейтілген коалициясы да «Аналардың жарнама берушілерге мәлімдемесі» (Motherhood Project, 2001) арқылы жарнама берушілерге қарсылық білдірді:

> «Біз үшін балаларымыз – баға жетпес құндылық, жаратылыстың сыйы. Сіздер үшін біздің балаларымыз – тұтынушылар, ал балалық шақ – қанау үшін пайдаланылатын «нарық сегменті»... Тұтынушылардың қажеттіліктері мен тілектерінің аражігі барған сайын азая түсуде. Себебі сіздердің жоғары білімді және креативті мамандарыңыз біздің балаларымызды зерттеп-зерделеп алып, нандырудың мың түрлі амалын жасайды... Балаларды сатып алуға мәжбүр ететін жарнамалар: «Бүгінше демал!», «Өз айтқаныңдай болсын!», «Түйсік алдамайды. Шөліңді қандыр!», «Еш қиындығы жоқ: тек шегінбе!», «Шек жоқ!», «Рахаттандың ба?» деген сыңайда келеді. Бұлар – жарнама мен маркетингте осы өмірде эгоизмнің, бір сәттік қанағаттанудың және материализмнің басым екенін білдіретін хабарламалар».

Интернетте жарнамалардың көбеюінен жаңа қиындықтар туындады. Мысалы, мектеп жасына дейінгі балалар өздері ойнайтын онлайн ойындары (мысалы, «Fruit Loops» дәнді дақылдарына арналған «Қазына-байлықты іздеу» немесе MacDonald's сайтындағы «Бақытты дыбыстар» сияқты) шын мәнінде жарнама екенін және олардың көбінесе денсаулыққа зияны бар азық-түлік түрлерін жарнамалайтынын түсінбейді (An & Kang, 2013). Бір экспери-



Балалар – жарнама берушінің арманы. Сондықтан зерттеушілер жыл сайын теледидардың алдынан тұрмай, жарнама көретін балаларға арналған 10 000-нан астам инокуляция тәсілдерін қолданады



Балалар онлайн-ойындардың шынымен жарнама екенін де, құрамында «жеміс бар» дегенмен дәнді дақылдардан дайындалған ботқаларда ешқандай жемістің болмайтынын да түсінбеуі мүмкін

ментте осындай «жарнама-ойындарды» ойнаған 7 және 8 жастағы балалар мұндай ойындарды ойнамаған өз қатарластарына қарағанда, құрамында қант пен май деңгейі жоғары болатын азық-түлік өнімдерін әлдеқайда жиірек таңдаған (Mallinckrodt & Mizerski, 2007).

Екінші жағынан, мұнда коммерциялық мүдделер бар. Жарнама берушілер мұндай жарнамалардың әке-шешелеріне өз балаларын тұтынушылық дағдыларға үйретуіне және, ең бастысы, балаларға арналған теледидар бағдарламаларын қаржыландыруға мүмкіндік беретінін алға тартады. Америка Құрама Штаттарындағы Федералдық сауда комиссиясы, бір жағынан, зерттеу нәтижелерінің ықпалымен, екінші жағынан, саяси қысымның арасында «екі оттың ортасында» қалып, теледидардағы балаларға бағдарланған зиянды азық-түлік өнімдерінің жарнамаларына және «R» санатындағы фильмдерге жаңа шектеулер енгізуді көздейді.

Сонымен қатар зерттеушілер жарнамаларға сыни тұрғыдан ойлап, қарауға қабілетті, яғни «БАҚ-қа қарсы тұра алу дағдылары» бар жетінші сынып оқушылары өз достарының тарапынан көрсетілетін қысымға сегізінші сынып оқушылары сияқты қарсы тұра алатынын және ішімдікке тоғызыншы сынып оқушылары сияқты дәрежеде соншама үйір болмайтынын анықтады (Epstein & Botvin, 2008). Сондай-ақ зерттеушілер балаларды алдамшы жарнамаларға қарсы тұруға үйрету мәселесіне назар аударады. Осы орайда, Лос-Анджелестегі бастауыш мектеп оқушыларына жарнамаларды талдау бойынша жарты сағаттан үш сабақ өткізілген. Жарнамаға қарсы тұра білуге инокуляция ретінде балалар жарнамаларды көріп, оларды талқылау мүмкіндігіне ие болды. Мысалы, ойыншықтың жарнамасынан кейін балаларға дереу сол ойыншық беріледі де, оларға өздері экраннан көрген әрекеттерді сол ойыншықтарды пайдалана отырып, қайталау ұсынылады (Feshbach, 1980; S.Cohen, 1980). Мұндай тәжірибелер жарнамалардың шынайы мағынасын түсінуге көмектеседі.

Тұтынушылар құқығын қорғаушылардың пікірінше, инокуляция жеткіліксіз болуы да мүмкін. Улы газдан қорғанып, маска киюден гөрі ауаны тазалау дұрыс болар. Сондықтан ата-аналарды жарнама берушілердің нарығында өнімдердің балаларға бағытталуы, содан кейін бұл өнімдерді балалар жылап-еңіреп, қоярда-қоймай сатып алғызатындай етіп, әдейі дүкендегі бірден көзге түсетін жерге, ең төменгі сөрелерге орналастырылатыны алаңдатып, қынжылтады. Осы себепті «Жарнама берушілерге аналар кодексі» мектептерде ешқандай жарнама болмауы тиіс; ешбір жарнама 8 жасқа дейінгі балаларға бағытталмауы керек; балаларға, жеткіншектер мен жасөспірімдерге арналған фильмдер мен бағдарламаларға жарнамалар ешқашан кірістірілмеуі керек; және балаларға, жеткіншектер мен жасөспірімдерге бағдарланған «эгоизм этикасына және дереу рахатқа кенеліп, қажетінді қанағаттандыруға барынша назар аударатын» жарнама болмауы керек деген мәселелерге айрықша назар аударады» (Motherhood Project, 2001).

БАҒДАРЛАРҒА АРНАЛҒАН ИНОКУЛЯЦИЯНЫҢ САЛДАРЫ

«Миды айналдырып жіберуге» қарсы тұрудың ең жақсы тәсілі, бәлкім, адамның осы шақтағы сеніміне әлдеқайда күштірек ықпал ету ғана емес шығар. Егер әке-шешені өз балаларының шылым шегуді бастап кету жайы алаңдатса, олар онда шылым шегуге иландырушы үндеулерге қарсы тұра білу үшін балаларын жақсылап тәрбиелеуі тиіс.

Осыған орай, діни ағартушылар өздерінің шіркеулері мен мектептерінде «стерильді идеологиялық орта» құрудан аулақ болуы керек. Әртүрлі көзқарастардың танылу мүмкіндігі бар ортада өмір сүретін адамдар әлдеқайда талғампаз болып, өз пікірін тек сенімді дәлелдерге қатысты ғана айтарлықтай өзгертеді (Levitan & Visser, 2008). Сондай-ақ сіздің көзқарастарыңызға қарсы пікірлер айтылып, олар сынға түсуі ықтимал. Әсіресе мұндай теріс пікірлер өзіңізге ниеттес адамдар тарапынан айтылуы да мүмкін. Сондай жайттар адамның ұстанымын күйретпейді, керісінше, күшейте түседі (Visser & Mirabile, 2004). Бұл қағиданы секталар қолданады. Олар өз мүшелерінің сектаға деген сенімдеріне отбасындағы адамдар мен дос-жараның қарсылық таныту жайттарын алдын ала ескертеді. Осындай мәселе туа қалса, секта мүшесі алдын ала дайындалған қарсы дәлелдермен «жасақталып», әзір тұрады.

ҚОРЫТЫНДЫ

Иландыруға не кедергі болуы мүмкін?

- Адамдар иландыруға қалай қарсы тұрады? Алдында адамның өз ұстанымы туралы мәлімдемесі және ұстанымға бағытталған әлсіз ықпал иландыруды көздеген кейінгі ықпалға қарсылық білдіру үшін стимул болады.
- Әлсіз ықпал да инокуляция ретінде кейінгі нанымға бағытталған күшті ықпалға тойтарыс беретін қарсы дәлелдерді дайындауға стимул бола алады.
- Қандай тосын жағдай болса да, күйретуге жеткізбейтіндей дәрежеде ұстанымды сынға алу – оларды нығайтудың бір тәсілі ретінде қарастырылады.

ПОСТСКРИПТУМ: ашық, бірақ аңқау болмау

Белгілі бір көзқарасты ұстана отырып, өмір сүру керек. Адал бол, бірақ аңғал болма! Кейбіреулер анқаулықты әлсіздікке балайды. Бізге «өзің де ойлап көрсеңші» деген сияқты кеңес те айтылады. Иә, адам өзінің ақыл-ойына жүгінуі тиіс. Теріс пиғылды жандардың ықпалында кетуден сақ болуы, әр нәрсеге сын көзімен қарауы керек.

Әр адам ерекше. Біз оған шүбә келтірмейміз. Олардың өздеріне ғана тән ерекше қасиеттерін, өз бойымызда жоқ қасиеттерін, өмірлік тәжірибесін бағалаймыз. Біздің өзгелерден үйренеріміз жетіп артылады. Олай болса, біз адамдармен қарым-қатынас барысында өз білімімізді байытуға және білгенімізбен бөлісуге мүдделіміз.

Топтың ықпалы



8

ТАРАУ

«Әлемді ойлы, адал азаматтардың шағын ғана тобы өзгерте алады дегенге ешқашан күмән келтірмеңіз!».

Anthropologist Margaret Mead

Ол бүгінгі жүгірісінің аяғына дейін әрең шыдады. Оның санасын соңына дейін жүгіру керек деген ой билесе, тәні үйге қарай тартып тұрады. Тауна берік шешімге келіп, үйіне екпіндете жүгіріп қайтты. Келесі күні де дәл осы жағдай қайталанды, бірақ бұл жолы оның жанында екі құрбысы бар. Тауна өз жолын әдеттегіден екі минутқа жылдам жүгіріп өтіп, «жанымда Гейл мен Соня болғандықтан ғана жылдам жүгірдім бе» деп, өз-өзіне таңырқап қалды.

Біз күн сайын түрлі топтардың жұмысына ат салысамыз. Біздің әлем 7,1 миллиард адамды ғана емес, 195 ұлттық мемлекетті, 4 миллион жергілікті қауымды, 20 миллион экономикалық ұйымды және жүздеген миллион басқа да ресми және бейресми – бірге түстенетін жұптар, бөлмелес көршілер, стратегияны жасақтаушы бизнес-командалар және т.б. топтарды қамтиды. Осындай топтар адамдарға қалай әсер етеді?

Топтық қатынастар барысында түрлі драмалық жағдаяттар жиі болып жатады. Зияткерлер басқа зияткерлермен араласып, өз қызығушылықтарын арттырады. Девиантты жастар кейде бір-бірінің әлеуметке қарсылықтарын күшейте отырып, басқа девиантты жастармен бірігеді. Енді осы топтардың адамдардың ұстанымдарына қалай әсер ететінін білеміз бе? Сондай-ақ топ ақылға қонымды немесе орынсыз шешімдердің қабылдануына қалайша ықпал етеді?

Сайып келгенде, жеке адамдардың өз топтарына тигізер ықпалын да жоққа шығаруға болмайды. 1957 жылы шыққан «12 ызалы ер адам» *(12 Angry Men)* атты фильм кісі өлтірушіні

Топ дегеніміз не?

Әлеуметтік фасилитация: айналамызда адамдардың болуы бізге қалай әсер етеді?

Әлеуметтік салғырттық: топтағы адам іс-әрекетке салғырт қарай ма?

Деиндивидуация: топтағы адамдар өзіндік «Менін» қай кезде жоғалтады?

Топтық поляризация: топ біздің пікір-көзқарастарымызға қалай ықпал етеді?

Ойлаудың шоғырлануы: топ жеке адамның пікір-көзқарасын нақтылай ма?

Шағын топтардың ықпалы: жеке адамдар топқа қалай ықпал етеді?

Постскриптум: топпен болу зиян ба?

соттау барысында мәжіліс бөлмесінде 12 аса сақ та тәжірибелі алқабидің маслихат құрған көрінісінен басталады. Бұл бір қызу күн болды. Алқабилер әбден шаршаулы, олар ортақ мәмілеге келуге, өз әкесін пышақтап өлтірген жасөспірімге айыптау үкімін тезірек шығаруға асықты. Алайда олардың арасында, рөлін Генри Фонда сомдаған, өзгеше көзқарасты ұстанған бір алқаби «қылмыскерді» «кінәлі» деп айыптаудан бас тартады. Қызу пікірталас барысында алқабилер бірінен кейін бірі пікірін өзгерте келе, ақыр соңында сотталушы «кінәлі емес» деген ортақ шешімге келеді. Шынайы сот кезінде бір адамның бүтіндей бір топтың ойын өзгертуі – сирек кездесетін жағдай. Қалай болғанда да, тарихты жасайтындар – бәрінің, яғни көпшіліктің ойын өзгертетін азшылық. Осы азшылыққа немесе оның ықпалды жетекшісіне басқаларды сендіруге не көмектеседі?

Біз топтық ықпал етудің осындай назар аударарлық құбылысын қарастырып көреміз. Бірақ, алдымен, топтың не екенін және, жалпы, топтар не үшін құрылатынын анықтап алайық.

ТОП ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

Топ – бір-бірімен өзара әрекеттесетін, бір-біріне біраз уақыт ықпал ететін және өздерін «біз» деп қабылдайтын екі немесе одан көп адамдар.

Бұл сұрақтың жауабы оңай сияқты болып көрінеді, бірақ бірнеше адам өз пікірлерін салыстырып көретін болса, күрделі мәселе екенін байқаймыз. Тауна мен оның бірге жүгіретін құрбылары топ болып санала ма? Бір ұшақтағы жолаушылар топ болып табыла ма? Топ дегеніміз – бір-бірімен таныс және өзара жақсы қатынас жасайтын адамдардың жиынтығы ғана ма? Мүмкін, мақсаты ортақ және өзара бір-біріне сүйеу болатын адамдар топ болып саналатын шығар? Топ индивидуумдардың өзара ұйымдасуы нәтижесінде ғана құрала ма? Әлде топ құрылу үшін адамдар ұзақ уақыт қарым-қатынаста болуы тиіс пе? Бұл – топтың тек аздаған әлеуметтік-психологиялық анықтамалары ғана (McGrath, 1984).

Топтық динамика саласының сарапшысы Марвин Шоудың айтуынша (1981), барлық топтардың ортақ белгісі – олардың мүшелерінің өзара әрекеттесуі. Сондықтан ол топты екі немесе одан да көп өзара әрекеттесетін және өзара ықпалдасатын индивидтерден құралған қауымдастық деп түсіндіреді. Шынында да, бірге жүгіретін екі серіктес топ құрайды. Түрлі топтар түрлі адами қажеттіліктерді қанағаттандыруға мүмкіндік береді – бірігу (топта болу және қосылу), жету және әлеуметтік сәйкестікке ие болу (Johnson et al. 2006). Маймылдардан айырмашылығымыз – біз, адамдар, «кооперативті жануарлар» болып саналамыз (Tomasello, 2014). Көне заманнан осы күнге дейін біз қасымыздағылармен терімшілікте және аң аулау үшін әдейі ынтымақтасып келдік.

Шоудың анықтамасына сай, компьютерлік сыныпта жеке жұмыс істеп отырған студенттер топ *болып саналмайды*. Физикалық тұрғыда бірге отырғанмен, оларды топта өзара әрекеттесетіндер дегеннен гөрі, жекелеген индивидуумдар жиынтығы деп санаған жөн (алайда олардың кейбірі ортақ онлайн-чатта басқа бір топтың мүшелері болуы мүмкін). Дегенмен бір-бірімен байланыспаған индивидуумдардың жай ғана ұжымдық мінез-құлқы мен өзара әрекеттесетін индивидуумдардың бір-біріне тәуелді топтық мінез-құлқы арасындағы айырмашылық кейде өте бұлыңғыр, екіұшты болуы мүмкін. Кейде жай ғана бір-бірінің қасында болған адамдар бір-біріне ықпал ете бастайды. Оған қоса, олар, мысалы, басқа топқа жанкүйер болатын «бөтендерге» қарама-қарсы өздерін «біздің» жанкүйерлеріміз ретінде сезіне бастауы мүмкін.

Бұл тарауда біз ұжымдық ықпалға қатысты үш мысалды қарастыратын боламыз: әлеуметтік фасилитация, әлеуметтік жалқаулық және деиндивидуализация. Осы үш феномен өзара аз әрекеттескеннің өзінде (біз «минималды топтық ситуация» деп атайтын жағдайларда) байқалуы мүмкін және олар адамдардың мінез-құлқына өзара тығыз әрекеттесу кезінде де айтарлықтай ықпал етеді. Сонымен бірге біз топтық өзара әрекеттесу кезіндегі әлеуметтік ықпалдың үш үлгісін қарастырамыз: топтық поляризация, топтық ойлау және азшылықтың ықпалы.

ҚОРЫТЫНДЫ Топ дегеніміз не?

- Екі немесе одан көп адамдар өзара бірнеше минуттан артық әрекеттесіп, бір-біріне белгілі бір деңгейде ықпал етсе әрі өздерін «біз» ретінде қабылдаса, олар топ болып саналады.

ӘЛЕУМЕТТІК ФАСИЛИТАЦИЯ: АЙНАЛАМЫЗДА АДАМДАРДЫҢ БОЛУЫ БІЗГЕ ҚАЛАЙ ӘСЕР ЕТЕДІ?

Қасымызда басқа адамдардың болуының өзі қалай әсер етеді? «Қасымызда болуының өзі» сөздері осы адамдардың бізбен бәсекелеспейтінін, бізді ынталандырмайтынын, жазаламайтынын, асылында, ештеңе жасамайтынын, жай ғана пассив бақылаушы не «әрекеттес» ретінде қасымызда болатынын білдіреді

Әрекеттестер – қызметте бәсекелес емес, өз бетімен еңбек ететін адамдар.

Әлеуметтік фасилитация:

1. Бастапқы мәні – жанында басқалар болған кезде адамдарды қарапайым немесе өзіне жақсы таныс тапсырмаларды жақсырақ орындауға ынталандыратын үрдіс.
2. Қазіргі мәні – басқалар жанында болғанда доминантты жауап берудің күшеюі.

БАСҚАЛАРДЫҢ ҚАСЫМЫЗДА БОЛУЫ

Бір ғасыр бұрын велосипед жарысына қатты қызығатын психолог Норман Триплет (1898) жарысушылардың секунд өлшеуішпен есептегенде емес, бір-бірімен жарысқанда үздік көрсеткіш көрсететінін байқады. Өз ойын (басқалардың болуы жеке адамдарды белсенді-рек әрекет етуге ынталандыратынын) бүкіл әлемге жария етпес бұрын, Триплет әлеуметтік психология бойынша ең алғаш зертханалық эксперимент өткізді. Қармақтың бауын ба-рынша жылдам орау тапсырылған балалар тәжірибе барысында жалғыз болған кезіне қара-ғанда, қасында «әрекеттесі» болған кезде тезірек қозғалған. «Басқа қатысушының жанында болуы… жасырын энергияның босап шығуына мәжбүрлейді», – деп түйіндеді Триплет.

Триплет экспериментінің қорытындыларын заманауи қайта талдау айырманың статистикалық маңызының жеткіліксіз екенін көрсетті (Stroebe, 2012; Strube, 2005). Алайда кейінгі эксперимент-тер адамдардың қарапайым көбейту есептерін шешуде және мә-тіндегі берілген әріптерді сызып тастап отыру кезінде жанында басқа адамдар болған жағдайда тезірек орындайтынын дәлелдеді. Оған қоса, патефонның айналып жатқан дискісінде орналасқан он центтің көлеміндей дөңгелекке металл білікті дәл тигізу сияқ-ты моторикаға байланысты қарапайым тапсырмаларды орындау-дың дәлдігі арта түседі (F.W. Allport, 1920; Dashiell, 1930; Travis, 1925). Осы «әлеуметтік фасилитация әсері» деп аталатын құбылыс жануарларда да байқалды. Өз түрінің өкілдері жанында болған кезде құмырсқалар құмды тезірек қазып, балапандар дәнді тезі-рек шоқиды (Bayer, 1929; Chen, 1937). Сексуалды тұрғыда белсен-ді егеуқұйрықтардың жанында болған кезде басқа енжар егеу-құйрықтардың да жыныстық белсенділігі арта түскен (Bayer, 1929; Chen, 1937; Larsson, 1956).

Дегенмен, дәл осы кезде жүргізілген басқа зерттеулер көр-сеткендей, кейбір тапсырмаларды орындағанда қатысушының қасында басқа адамдардың болуы нәтижені төмендетіп отыр-ған. Өз түрінің өкілдері жанында болған кезде тарақандар, то-тықұстар және жасыл шымшықтар лабиринттен әдеттегіден біршама кеш өткен (Allee & Masure, 1936; Gates & Allee, 1933; Klopfer, 1958). Осындай теріс әсер адамдарда да байқалды. Басқалардың жанында болуы экспериментке қатысушылар-дың мағынасы жоқ буындарды қайталауда, лабиринттен өту-де және көбейтудің күрделі есептерін шешу кезіндегі көрсет-кішін төмендетіп жіберді (Dashiell, 1930; Pessin, 1933; Pessin & Husband, 1933).

Жанында басқа адамдардың болуы кей кезде жұмыстың тиім-ділігін арттырып, басқа кезде түсіріп жіберетінін айту – күн рай-ын болжау кезінде, бәлкім, күн шуақты, алайда жаңбырлы да болуы мүмкін екенін жариялау секілді. 1940 жылдан бастап, бұл



Әлеуметтік фасилитация: Басқалармен бірге велосипед теуіп келе жатқанда шапшаңырақ қозғаласыз ба?

саладағы зерттеу белсенділігі күрт құлдырап кетті. 25 жылға дейін қозғаусыз жатқан зерттеу бүгінде жаңа идеялардың әсерімен қайта жанданды.

Әлеуметтік психолог Роберт Зайонц (1923–2008, Зайонц деген бұл ғалымның тегі *Science* сөзімен ұйқасады (сайнс – ғылым), осынау, бір қарағанда, өзара қарама-қарсы нәтижелерді үйлестіру мәселесіне қызығушылық танытты. Зайонц (1965) бұл нәтижелерді ғылымның басқа саласында қолданып көрді. Бұл жағдайда эксперименттік психологияның «қозу әрдайым доминантты реакцияны күшейтеді» дейтін танымал қағидасының арқасында мәселе шешімін тапты. Жоғары қозу ең ықтимал – «доминантты» – жауабы дұрыс шешім болатын қарапайым тапсырмаларды орындауды жақсартады. Адамдар қозып, белсенділігі артып тұрғанда «трот»/«akec» сияқты қарапайым анаграммаларды тезірек шешеді. Дұрыс жауабы айқын көрінбейтін – доминантты болмайтын күрделі тапсырмаларда қозу – бұрыс жауапқа жетелейді. Қозып тұрған адамдар әдетте «кладоош»/«theloacco» сияқты (дұрыс жауабы бірнешеу болуы ықтимал) күрделі анаграммаларды нашар шешеді.

Осы қағида әлеуметтік фасилитацияның құпиясын ашуға негіз бар ма? Себебі жанында басқалардың болуы адамды қоздыратынын немесе шиеленісті арттыратынын болжау ақылға қонымды ғой (Mullen et al., 1997). Көбіміз көпшіліктің алдында сөз сөйлегенде қатты толқығанымызды немесе шиеленісті бір күйде болғанымызды еске түсіре аламыз. Әлеуметтік қозу доминантты реакцияны күшейтетін болса, ол қарапайым тапсырмалардың орындалуын жақсартып, қиын тапсырмалардың орындалуын нашарлатуы тиіс қой.

Ендігі жерде түсініксіз нәтижелер айқын бола бастайды. Қармақ жібін орау, көбейтудің қарапайым есептерін шығару және тамаққа қатысты тапсырмаларды орындау – мұның бәрі оңай тапсырмалар, оларға қатысты реакция әбден жатталып, меңгерілген немесе туабітті доминантты болып саналады. Сондықтан жанында басқалар болғанда экспериментке қатысушылардың осындай тапсырмаларды орындауы айтарлықтай жақсарды.

Қарапайым әлеуметтік байланыс әрбір жекелеген қызметкердің тиімділігін арттыратын инстинктін ынталандырады.
Karl Marx, Das Kapital, 1867

Жаңа материалды меңгеру, лабиринттен өту және күрделі математикалық есептер шығару – біршама қиын тапсырмалар, олардың дұрыс жауабы бірден ойға оралмайды. Сондықтан жанында басқалардың болуы осындай тапсырмаларға берілетін бұрыс жауаптар санының артуына себеп болатыны әбден түсінікті.

Қозу доминантты реакцияға себеп болады дейтін бір ереже екі жағдайда да жарамды (1-сурет). Қарама-қарсы болып көрінген нәтижелер күтпеген жерден өзара үйлесімді болып кетті.

Зайонцтың гипотезасы қарапайым да жарасымды болғаны соншалық – ол басқа әлеуметтік психологтердің Ч.Дарвиннің «Түрлердің пайда болуын» оқыған Томас Гексли секілді «Осыған ақылымның бұрыннан жетпегені қандай ақымақтық!» деп ойлауына түрткі болды. Зайонц көрсетіп бергелі бұл құбылысты түсіндіру оңай секілді. Алайда бұл жұмбақтың жауабымен келісе кету эксперимент нәтижелерін гипотезаның өзіне негізделе отырып бағалайтынымызға қатысты болуы мүмкін (сол арқылы дайын жауапқа сай қиыстыру қаупі туындайды). Ендеше гипотеза тікелей эксперименттік сынақтан өте ме?

Жаңалық ашу дегеніміз – басқалардың бәрі көріп жүрген нәрсені көре отырып, ешкім ойламаған нәрсені ойлау.
Albert von Szent-Györgyi, The Scientist Speculates, 1962

25 000-нан астам ерікті қатысушының көмегімен жүргізілген 300-ге жуық эксперименттің нәтижесінде гипотеза расталды (Bond & Titus, 1983; Guerin, 1993, 1999). Әлеуметтік қозу, дұрыс па, бұрыс па – ол тәуелсіз доминантты реакцияға жағдай жасайды. Питер Хант пен Джозеф Хиллери (1973) қасында басқа адамдар болғанда, студенттерге қарапайым лабиринтті зерттеуге азырақ, күрделісіне көбірек уақыт қажет болғанын байқады (тарақандар секілді). Ал Джеймс Майклз бен оның әріптестері (1982) студенттік одақта бильярдты жақсы ойнайтын ойыншылардың (жасырын түрде бақылап отырғанда оймаққа 71% дәл түсіретіндер) ойынын сырттан көруге төрт адам келгенде жақсырақ ойнай бастағанын анықтады

1-СУРЕТ

Әлеуметтік қозудың салдарлары

Басқа адамдардың жанында болуының арқасында қозу доминантты жауап беруді (қарапайым немесе әбден жаттанды болған тапсырмаларға дұрыс жауап беруді) жақсартатынын ескере отырып, Роберт Зайонц қарама-қарсы тұжырымдарды қиыстырды



1-КЕСТЕ. Командалық спортта үйде ойнаудың артықшылығы

Спорт түрі	Зерделенген ойындар	Өз алаңындағы жеңістер пайызы
Бейсбол	135 665	54,3
Американдық футбол	2592	57.3
Хоккей	4322	61,1
Баскетбол	13 596	64,4
Еуропалық футбол	37 202	69,0

Дереккөз: Jeremy Jamieson (2010)

(80% дөп түсіру). Ал нашар ойыншылар (осыған дейінгі нәтижесі 36% болғандар) көпшіліктің алдында тіпті нашар ойнай бастаған (25% дөп түсіру).

Спортшылар, актерлер мен музыканттар әбден игерілген дағдыларын қолданады, сол себепті жанкүйерлердің белсенді қолдауының арқасында, олардың көрсеткіші жиі жақсарып жатады. Университеттік және кәсіби деңгейдегі спорттық іс-шаралардың екі жүз елу мыңнан астамына жүргізілген зерттеу командалардың өз алаңында 10 ойынның алтауында жеңіске жететінін ашып көрсетті (1-кесте). Оның үстіне, кейінгі талдаулар үйдегі матчтарда жеңіске жетудің артықшылығы барлық уақытта және барлық спорт түрінде үнемі расталып отыратынын дәлелдеді. Ұлттық баскетбол қауымдастығының (ҰБҚ) баскетбол командалары, Ұлттық хоккей лигасының (ҰХЛ) хоккей командалары және футбол лигасының халықаралық командалары жыл сайын түгелімен үй ойындарында көбірек жеңіп отырған (Moskowitz & Wertheim, 2011).

Әлеуметтік фасилитация – жақсы игерілген дағдыларға сүйене отырып, жоғары өнімділікке жол ашатын үй атмосферасы – үй артықшылығының айқын себебі. Сіз басқа ықтимал факторларды атай аласыз ба? Марк Аллен мен Марк Джонс (2014) төмендегідей себептерді де қағыс қалдырмайды:

- Төрешілік бұрмалау: Германияның 1530 футбол матчының бірінде төрешілер үй командаларына, орта есеппен 1,80 «сары карточка» таратса, қонақ командалардың ойыншыларына 2,35 «сары карточкадан» үлестірген (Unkelbach & Memmert, 2010).
- Сапар шегудің ауырлығы: шығыс жағажайға ұшып барсаңыз, Ұлттық футбол лигасындағы батыс жағажайының футбол командалары күндізгі 13:00-ге қарағанда, түнгі уақытта жақсырақ ойнайды.
- Жергілікті жағдаймен «танысу»: оған аймағына байланысты, ауа райының суықтығы, жаңбыр немесе жоғары биіктік жатуы мүмкін. Тіпті шулаған жанкүйерлер болмағанның өзінде (қауіпсіздікті қамтамасыз ету мақсатында), италиялық футбол командалары өз стадиондарында жақсырақ ойнайды (van de Ven, 2011).
- Көрермендердің у-шуы ойыншы қонақтардың ойында немесе айып добын салу кезіндегі есту қабілетіне қарай бағдарлануын бұзуы мүмкін.

ТОБЫР: БАСҚА ДА КӨП АДАМДАРДЫҢ БОЛУЫ

Сонымен, адамдар жанында басқалардың болуына қарай әрекет етеді. Алайда куәгерлердің болуы расында да адамдарды құлшындыра түсе ме? Сіз стресс күйде болғанда қасыңыздағы жолдасыңыз сабыр сақтап тұра беруі мүмкін. Дегенмен, зерттеушілердің мәлімдеуінше, жанында басқа адамдар болғанда адамдардың терлеуі күшейеді, тынысы мен жүрек соғысы жиілейді, бұлшық еттері жиырылады, қан қысымы көтеріледі (Geen & Gange, 1983; Moore & Baron, 1983). Тіпті сізге қолдау көрсетіп, жанкүйер болып отырған көпшіліктің өзі күрделі есептерді шешкенде өнімділігіңізді нашарлатып жіберуі мүмкін (Butler & Baumeister, 1998). Сіздің алғашқы фортепиано концертіңізге туған-туысыңыздың бәрі келсе де, бұл сіздің нәтижеңізді арттыра қоймас.

Адамдардың саны көбейген сайын олардың ықпалы да арта түседі (Jackson & Latane, 1981; Knowles, 1983). Кейде жиналған көпшілік қауымның әсерінен туындаған толқу мен қысылу оқу сияқты жақсы меңгеріліп, автоматты түрде іске асатын іс-әрекеттің өзіне де кедергі келтіреді. Экстремалды қысымнан тынысыңыз тарылып кетуі мүмкін. Кекештенетін адамдар бір-екі адаммен сұхбаттасып отырғаннан гөрі қалың көпшіліктің алдында көбірек тұтыға бастайды (Mullen, 1986). 28 жылдан бергі ірі сайыстарда гольфтың кәсіби ойыншыларының ұпайлары әдетте жарыс қарсаңындағы күнге қарағанда, соңғы раундта нашарлап кетеді, бұл әсіресе жарыстық кестеге жақын гольф ойыншыларына қатысты (Wells & Skowronski, 2012).

Тұрғындарға лық толы үйлердегі жоғары қозу да стрестің артуына себеп болуы мүмкін. Үй ішінде көпшіліктің болуына байланысты дистресті азайту үшін оқшауланған кеңістіктер көбірек болуы тиіс, бұл адамдардың оңаша қалуына мүмкіндік береді. (Evans et al., 1996, 2000)



Жақсы үй дегеніміз – адамға толы үй, мұны Джеймс Маастың Корнель университетіндегі Психологияға кіріспе курсының студенттері 2000 орындық аудиторияда сезініп көрді. Егер осынау кең аудиторияда 100 студент отырса, олар өздерін осыншама қуатты сезінбес еді

Тобырдың ішінде болу позитив және негатив реакцияларды да үдете түседі. Бір-біріне жылы шырай білдіретін адамдардың бір-бірінің жанында отырғанда ұнатушылық сезімдері артады, ал бір-бірін жақтырмайтын адамдар бірге отыра қалса, олардың теріс сезімдері күшейе түседі (Schiffenbauer & Schiavo, 1976; Storms & Thomas, 1977). Колумбия университетінің студенттері мен Онтарио Ғылыми орталығына келушілер арасында жүргізілген эксперимент барысында Джонатан Фридман мен оның әріптестері (1979, 1980) қатысушыларға күлкілі таспалар тыңдатты немесе кинофильм көрсетті. Егер экспериментке қатысушылар бір-біріне жақын отырған болса, олар қаттырақ күліп, шапалақтап отырған. «Жақсы зал» дегеніміз – көрерменге толы зал, мұны театр директорлары мен спорт жанкүйерлері жақсы біледі, зерттеулердің нәтижелері де осыны растап отыр (Aiello & others, 1983; Worchel & Brown, 1984).

Бәлкім, сіз байқаған да боларсыз, 100 орынға есептелген аудиторияға қарағанда 35 студент 35 орындығы бар сыныпта өзін біршама жайлы және ыңғайлы сезінеді. Адамдар бізге жақын отырғанда біз олардың күлкісі мен қол соғуына көбірек назар аударып, оларға қосылуға бейім боламыз. Оған қоса, Гари Эванстың анықтауынша (1979), көпшілік қауым қозуды да арттырады. Бұл ғалым Массачусетс университетінің он студентінен құралған топты аумағы 20x30 фут (6x9 метр) немесе 8x12 фут (2,4x3,7 метр) бөлмелерге отырғызып, эксперимент жасап көрген. Үлкен бөлмеде отырған кезімен салыстырғанда шағын бөлмеде ыңғайласа отырған студенттердің қан қысымы жоғарырақ, тамыр соғысы жиірек болып шыққан (бұл – қозудың белгісі). Қарапайым тапсырмаларды орындауда студенттердің қабілетінде айырмашылық бола қоймағанмен, күрделі тапсырмаларды шешкенде қателіктерге көбірек жол беріп отырған – бұл Үндістандағы университет студенттерін зерттеген Динеш Нагар мен Джанак Пандидің (1987) көпшілік қауымның әсерін бақылау нәтижесі. Осылайша, көпшілік бақылайтын әсерге қауымның ықпалы ұқсас: ол қозуды арттырып, доминантты реакцияларды бәсеңдетеді.

БАСҚАЛАРДЫҢ ЖАНЫМЫЗДА БОЛУЫ БІЗДІ НЕ СЕБЕПТІ ҚОЗДЫРАДЫ?

Сонымен, қасыңызда адамдар болғанда қуаттана отырып, өзіңізге жақсы таныс тапсырмаларды жақсырақ орындайтыныңызды білдік (егер аса қатты қозып немесе тым ұялып қалмасаңыз). Ал өзіңіз қиын деп санайтын тапсырмаларды орындау мұндай жағдайда тіпті мүмкін емес болуы мүмкін. Басқа адамдардың болуы не себепті қоздырады? Деректер үш ықтимал факторды ашып көрсетеді (Aiello & Douthitt, 2001; Feinberg & Aiello, 2006): сынаудан қорқу, зейіннің шашыраңқылығы және жанында болу.

СЫНАУДАН ҚОРҚУ

Сынаудан қорқу – басқалардың қалай сынап, бағалайтынына байланысты алаңдау.

Николас Котреллдің пайымдауынша, сырттан бақылаушылар бізді қалай бағалайтынын білмегендіктен, алаңдаушылығымызды тудырады. «Сынаудан қорқудың» бар-жоғын тексеру үшін Котрелл мен оның әріптестері (1968) қабылдауды зерделеу жөніндегі экспериментке дайындаған болғансып, бақылаушылардың көздерін байлап қояды. Жан-жақтан қарап отырған қауымның ықпалына қарағанда осындай «көзі таңулы» бақылаушылардың болуы айтарлықтай доминантты реакция тудырған жоқ.

Котреллдің тұжырымын басқа да эксперименттер растады: адамдар сырттан сынаушылар болады деп ойласа, олардың доминантты реакциясы күшейе түседі. Эксперименттердің бірі жолдағы жүгірушілер шөп үстінде отырған әйелдің жанынан жүгіріп өткенде, әйелдің өздеріне назар аударып отырғанын байқаса, шапшаңдау жүгіретінін көрсетті (Worringham & Messick, 1983).

Басқалардың сынап отырғанын сезінгенде қысылып-қымсыну автоматты түрде жасалатын іс-әрекеттерге кедергі жасауы мүмкін (Mullen & Baumeister, 1987). Егер қымсынып тұрған баскетболистер шешуші доп салу кезінде денесінің қимыл-қозғалысын бақылауға тырысатын болса, мүлт кету ықтималдығы өте жоғары болады. Әбден игерілген дағдыларымыз жайлы ойланбайтын болсақ, біз оларды жақсырақ орындап шығамыз.

ЗЕЙІННІҢ ШАШЫРАҢҚЫ БОЛУЫ

Глени Сандерз, Роберт Бэрон мен Дэнни Мур (1978; Baron, 1986) сынаудан қорқу құбылысын зерттеуде бір қадам ілгері жылжып, тиянақты қорытындылар жасады. Олар «адамдар қатарластарының жетістіктерін ойлап немесе өздерін көпшілік қалай бағалайтынына

аландап, зейінін шоғырландыра алмай қалады» деген тұжырымға келді. Басқаларға назар аудару – тапсырмаға бөлінуі тиіс зейін танымдық жүйеге салмақ түсіріп, қозуды тудырады. Біз «зейіннің шашыраңқы болуына» бейімбіз. Бұл әлеуметтік фасилитация басқалардың болуынан ғана емес, тіпті, мысалы, кенеттен ду еткен күлкі сияқты «нақты иесі жоқ» жағдайлардың себебінен де туындайды (Sanders, 1981a, 1981b).

БАСҚАЛАРДЫҢ БОЛУЫНЫҢ ӨЗІ...

Зайонцтың пікірінше, басқа адамдардың болуының өзі – сынаудан қысылу немесе зейіннің шашыраңқылығы болмаса да, қозу тудырады. Фасилитация әсері жануарларда да болатынын еске салайық. Бұл дегеніміз – туа біткен әлеуметтік қозу механизмі зоологиялық әлемнің басым бөлігіне тән екенін білдіреді. (Жануарлар басқа жануарлардың оларды қалай бағалайтынына бейсаналы түрде алаңдауы мүмкін.) Адамдар, мысалы, жүгірушілердің көбі өзімен жарысып, өзін сынамаса да, басқа біреумен бірге жүгіргенде қуаттана түседі. Университеттік ескекті қайықпен жүзушілер командасының мүшелерінің жекедара жүзгеннен гөрі топпен бірлесе ескек ескенде, ауырсынуды екі есе қаттырақ сезінуі осы қауымдаса іс-әрекет жасау кезінде түзілетін эндорфиннің әсерінен болуы ықтимал (Cohen et al. 2009).

Тыңғылықты теория ғылыми «стенография» болып саналатынын еске салатын ең тамаша сәт болып тұр: ол көптеген бақылаудың тобықтай түйінін шығарып тұжырымдайды. Әлеуметтік фасилитация теориясы да бұл міндетті жақсы орындайды. Ол көптеген эксперименттік бақылауды саралап, ортақ қорытындысын көрсетеді. Жақсы теория нақты болжамдар жасауы да тиіс, ал олар өз кезегінде:

- теорияны растауға немесе жетілдіруге септеседі;
- зерттеулердің жаңа бағыттарын айқындайды;
- тәжірибелік қолданбалы нәтижелер ұсынады.

Әлеуметтік фасилитация теориясы болжамдарының алғашқы екі шартты орындайтыны анық:

- теорияның негіздері расталды (атап айтсақ, айналада басқалардың болуы қоздырады және осы әлеуметтік қозу доминантты реакцияны күшейтеді);
- теория ұзақ уақыттан бері қозғаусыз жатқан зерттеулерге жаңа серпін берді.

Бұдан шығатын тәжірибелік нәтижелер бар ма? Біз дәйекті болжамдар жасай аламыз. 2-суретте көрсетілгендей, заманауи кеңселік ғимараттардың көбінде жеке кеңселер аласа қоршаулармен бөлінген кең, ашық алаңдармен алмастырылды. Басқа адамдардың барын білу жақсы меңгерілген міндеттердің тиімділігін арттырып, күрделі тапсырмаларды орындау барысында шығармашылық ойлауға кедергі жасауы мүмкін бе? Мүмкін, сіз басқа да ықтимал қолданбалы нәтижелерді ойлап табарсыз?



2-СУРЕТ

«Ашық кеңсе жоспарында» адамдар басқалардың жанында жұмыс істейді. Кеңсе ғимараттары барған сайын өз жұмысшыларын «ортақ кеңістікпен» қамтамасыз етуде (Arieff, 2011)

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік фасилитация: айналамызда адамдардың болуы бізге қалай әсер етеді?

- Әлеуметтік психологияның ең қарапайым сауалы басқалардың жанымызда болуына қатысты. Осы мәселеге байланысты кейбір ертеректе жүргізілген эксперименттер сырттай бақылаушылардың немесе қызметтестердің болуы жұмыс өнімділігін арттыратынын байқатты. Ендігі бір зерттеулер айналада басқалардың болуы өнімділікке зиянын тигізетінін көрсетті. Роберт Зайонц экспериментттік психологияның танымал қағидасын қолдана отырып, осы тұжырымдарды салыстырып көрді: қозу доминантты реакциялар туындауына негіз болады. Айналада басқалардың болуы қоздыратын болғандықтан, бақылаушылардың немесе қызметтестердің болуы қарапайым тапсырмалардың тиімділігін арттырады (олар үшін дұрыс жауап доминантты болып есептеледі) және күрделі тапсырмаларды орындауға кедергі келтіреді (олар үшін дұрыс емес жауаптар доминантты).
- Топтың ішінде немесе адамдар көп жиналған жерлерде болу қозуды арттырып, доминанттық реакцияларды жеңілдетеді. Бұл спорттағы үйреншікті алаңның артықшылығын түсінуге көмектеседі.
- Басқалардың болуы бізді не себепті қоздырады немесе белсендіреді? Эксперименттер нәтижесіне жүгінсек, қозу – бір жағынан, сынаудан қорқу, екінші жағынан, зейіннің шашыраңқылығымен, яғни басқаларға бөлінетін көңіл мен тапсырмаға зейін қоюдың арасындағы қайшылықпен байланысты. Басқа бір, соның ішінде жануарлардың қатысуымен жүргізілген эксперименттер бізді ешкім сынамаса да немесе назарымыз баска нәрсеге аумаса да, сырт көздің болуы бізді қоздыруы мүмкін екенін байқатады.

ӘЛЕУМЕТТІК САЛҒЫРТТЫҚ: ТОПТАҒЫ АДАМ ІС-ӘРЕКЕТКЕ САЛҒЫРТ ҚАРАЙ МА?

Жұмыс тобы мүшелерінің жеке-дара күш салуының деңгейін бағалаңыз. Арқан тартыстан жарысқа қатысушы сегіз адамнан тұратын команданың ортақ күш салуы әр қатысушының жекелей рекордтарының қосындысына тең бола ма (яғни әр қатысушының жеке күшінің қосындысына)? Егер жоқ болса, неге?

Әдетте әлеуметтік фасилитация адамдар жеке мақсаттарына ұмтылғанда және олардың, мысалы, қармақтың жібін орау немесе арифметикалық есептер шығару сияқты іс-әрекеті жекелей бағаланатын жағдайда көрініс табады. Бұл құбылыстар күнделікті еңбек жағдайларында да кездеседі. Алайда адамдар өз күшін ортақ мақсатқа салатын, бірақ топтың әрбір жеке мүшесі бірлескен нәтижеге тікелей жауап бермейтін кезде жағдай қандай болмақ? Осының бір мысалы ретінде арқан тартысу спортының командасын атауға болады. Кәмпит сатудан жиналатын қаржы бүкіл сынып экскурсиясының ақысын төлеуге жұмсалатын болса, бұл да – ұйымдасқан ортақ табыстың тағы бір мысалы. Сол сияқты топтық оқу жобасына қатысушылардың бәрі бірдей баға алады. Топтың жетістігі жекелей күш салудың ортақ қосындысына тәуелді болатын «аддитивті» тапсырмалар кезінде командалық рух өнімділікті арттыруға көмектесе ме? Тас қалаушы жұмысшылар жеке емес, бригада құрамында еңбек ететін болса, кірпіштерді тезірек қалай ма? Осы сұрақтардың жауабын табудың бір амалы – зертханалық эксперимент жүргізу.

ЖҰМЫС ҚОЛЫ КӨП БОЛҒАНДА ІС ӨНІМДІ БОЛА МА?

Бір ғасырға жуық уақыт бұрын француз инженері Макс Рингельманн (reported by Kravitz & Martin, 1986) топтың ұжымдық еңбекке қабілеті оның мүшелерінің жұмысқа қабілетінің қосындысының жартысынан аспайтынын анықтады. Осыдан көпшілікке мәлім «күш – бір-

лікте» деген пікірге қарама-қарсы – аддитивті тапсырмаларды орындағанда топ мүшелерінің барынша ынталы болуына кері әсер етеді деген тұжырым жасауға болады. Өнімділіктің төмендігі үйлесімді жұмыстың сапасыз болуының салдары да болуы мүмкін – адамдар өз міндеттерін түрлі уақытта қарама-қарсы бағытта орындауға тырысады. Алан Ингам бастаған Массачусетстің зерттеушілер тобы (1974) бұл қиындықтан айламен құтылды: экспериментке қатысып отырған адамдар басқалар онымен бірге бір тапсырманы орындап жатыр деп ойлайды, ал, шын мәнінде, олардың әрқайсысы өз жұмысын жеке-дара іске асырып жатты. Көздері байланған қатысушылар 3-суретте көрсетілген аппараттың бірінші шебіне жайғастырылып, оларға «бар күшіңмен тарт» деген тапсырма берілді. Жалғыз тартып тұрғанын білгенде, соңынан екіден бес адамға дейін тартысып тұр деп ойлағандағы іс-әрекетіне қарағанда, қатысушылар 18%-ға көбірек күш салды.

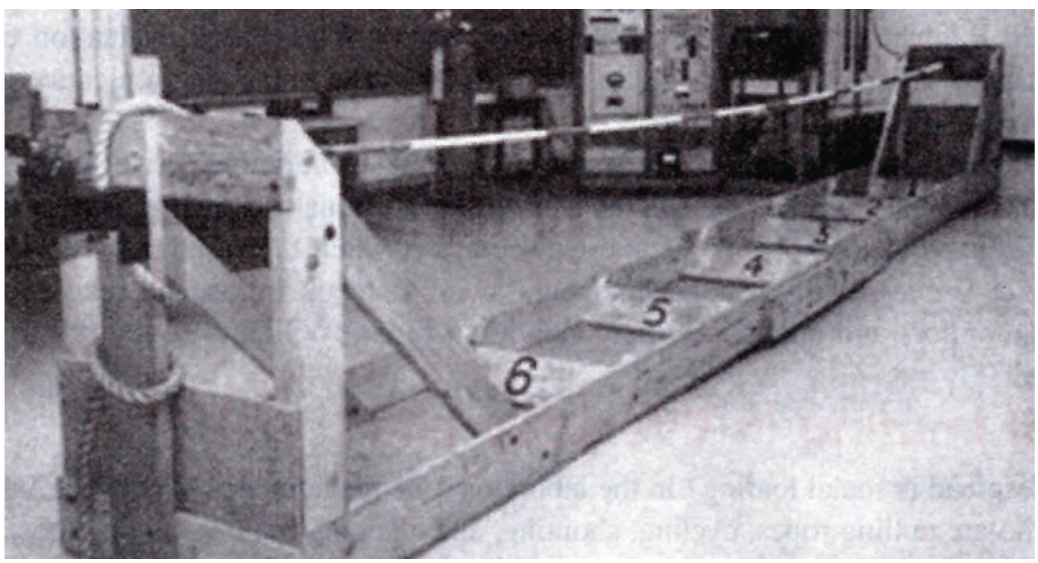
Зерттеушілер Бибб Латане, Киплинг Уильямс пен Стивен Харкинс (1979; Harkins & others, 1980) өздері «әлеуметтік салғырттық» деп атаған феноменді зерттеудің басқа әдістерін іздестіруге тырысты. Олардың айтуынша, «барынша шапалақтап айғайлау» тапсырылған алты сынақтан өтушінің айғай-шуы бір адамның айғай-шуынан екі жарым еседен сәлақ артық болған. Қалай болғанда да, арқан тарту кезіндегідей, акустикалық күш салудың тиімдігі жұмысты үлестірудің нашарлығына байланысты құлдырап кетуі мүмкін. Осыған байланысты Латане мен оның әріптестері Ингамның үлгісіне сай, Огайо Мемлекеттік университетіндегі сынақтан өтушілерді басқалармен бірге шапалақтап, айғай-шу шығарып жатқанына сендірген, бірақ, шын мәнінде, олар жалғыз болған.

Сонымен бірге зерттеушілер сынақтан өтушінің алтауының көзін байлап, жарты шеңбер жасатып отырғызды да, құлақтарына ду қол шапалақтаудың және айғай-шудың дыбысы қатты шығатын құлаққап кигізді. Адамдар басқаларды былай қойғанда, өз дауысын естімейтін болды. Эксперименттердің түрлі жағдайларында оларға жалғыз өзі немесе топпен бірге айғайлап, қол шапалақтау тапсырылып отырды. Осы эксперимент жайлы естіген адамдар басқалардың жанында ұялып-қысылмайтындықтан, топтағы сыналушылар қаттырақ айғайлайды деп санады (Harkins, 1981). Ал шынайы нәтиже қалай болды? Әлеуметтік салғырттық: экспериментке қатысушылар өздерімен бірге тағы бес адам айғайлап, шапалақтап жатыр деп сеніп, жалғыз өзі болғанда шығаратын айғай-шуының үштен екісіндей ғана шу шығаратын болған. Бұл жағдайдағы әлеуметтік салғырттық тіпті мектептің жанкүйерлер командасының арасында да байқалды: жалғыз болғандағы жағдайға қарағанда, көпшілік арасында олар азырақ шу шығаратын болған (Hardy & Latane, 1986).

Бір қызығы, жалғыз және топ ішінде шапалақтап айғайлайтындар өздерін салғырттық танытып жатырмыз деп санамаған: олар екі жағдайда да шапалақтап, айғайлауға бірдей күш салып отырмыз деп ойлаған. Бұл жерде ортақ баға алатын ұжымдық оқу жобасындағы студенттердің жағдайымен ұқсастық айқын көрінеді. Уильямстың мәлімдеуінше, салғырттық танытқанын бәрі мойындайды, бірақ ешкім оны өзімнен деп санамайды.

Әлеуметтік жалқаулықтың саяси салдарларын зерттеген саясаттанушы Джон Суини (1973) велосипед айдауға қатысты эксперименттің нәтижелерін зерделеп көрді. Техас университетінің студенттері қатысқан эксперимент барысында «велосипедшілердің» ортақ қуатының қосындысын шығармай, біреу оларды жеке бақылап тұр деп ойласа, веложаттығу құрылғысының педалін қарқындырақ айналдыратын болған (құрылғының шығаратын

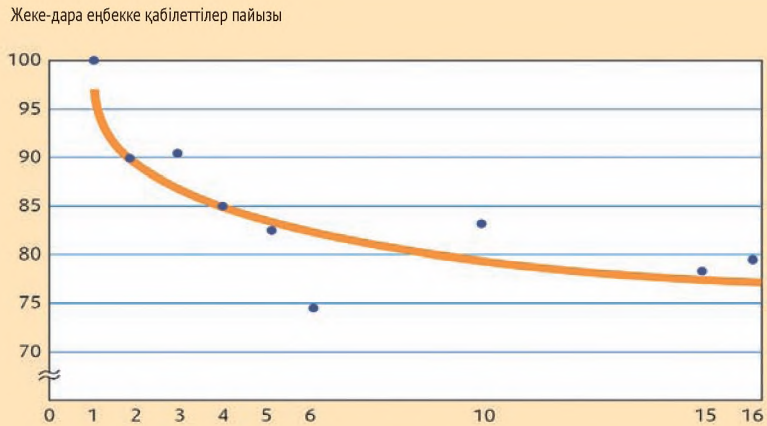
Әлеуметтік салғырттық – адамдардың жеке-дара жауапкершілігіндегі жағдайға қарағанда, ортақ мақсат үшін басқалармен күш біріктірген кезде азырақ күш салуға бейім болуы.



3-СУРЕТ

Арқан тартуға арналған аппарат

Артында тұрғандар көмектесіп тұр деп ойлайтын алдыңғы шептегі сынақтан өтушілер арқан тартуға аз күш салады



4-СУРЕТ

Топтағы адам саны артқан сайын күш салу кеми түседі

4000 сынақтан өтушіні қамтыған 49 экспериментті статистикалық тұрғыдан қорытындылау – топтағы адам саны артқан сайын топтың әр мүшесінің күш салуы кеми беретінін (ал жалқаулық артатынын) көрсетті. Әрбір нүкте эксперименттердің бірінің қосынды деректеріне сәйкес келтірілген

(Дереккөз: Williams et al, 1992)

электр қуатына қарай анықталған). Топтық іс-әрекет жағдайында адамдар жұмысқа бар күшін салмай, «ауырдың үстімен, жеңілдің астымен» орындауға бейім.

Осы және тағы да шамамен 160 эксперимент барысында ([Karau & Williams, 1993]; сондай-ақ 4-суретті қараңыз) әлеуметтік фасилитация тудыратын психологиялық күштердің бірі – *сынаудан қорқу* көрініс береді. Әлеуметтік салғырттық жөніндегі эксперименттерде адамдар әдетте оларды жалғыз әрекет еткенде ғана сынайтынына сенімді болады. Топтық жағдай (арқан тарту, қол соғу және тағысын тағы) сынаудан қорқуды азайтады. Адамдар ақырғы нәтижеге жеке өзі жауап бермесе және өзінің жекелей қосқан үлесін бағалай алмайтын болса, олардың жеке жауапкершілігі топтың барлық мүшелері арасында бөлінеді (Harkins & Jackson, 1985; Kerr & Bruun, 1981). Керісінше, әлеуметтік фасилитация бойынша, эксперименттерде адамдар басым жағдайда сырттан бақылауға түседі. Назарда болған жағдайда олар өз мінез-құлқын бақылауда ұстайды (Mullen & Baumeister, 1987). Осылайша, мұнда ортақ қағида іске асады: жеке бақылау сыннан қорқуды арттырады, нәтижесінде әлеуметтік фасилитация туындайды; ал топ арасында «байқалмай қалу» сыннан қорқуды әлсіретеді де, нәтижесінде әлеуметтік салғырттық пайда болады (5-сурет).

Ауырдың үстімен, жеңілдің астымен жүретіндер – топтан өз пайдасын алып, өздері қосатын үлеске үстірт қарайтын адамдар.

Топ мүшелерінің ынтасын арттыру үшін жекелей өнімділікті сәйкестендіру стратегиясын ұсынуға болады. Бұл амалды кейбір футбол бапкерлері қолданады: олар ойынды таспаға басып алып, әрбір ойыншының қимыл-қозғалысын жеке-дара бағалайды. Топта ма, жоқ па, онысына қарамай, өз басының нәтижесі анықталатын болса, адамдар атқаратын ісіне көбірек күш салады. Тағы бір мысал, университеттік команданың жүзушілер тобы командалық эстафетада әрбір спортшының жеке нәтижесінің уақыты тіркеліп, жария етілетін болғанда тезірек жүзетін болған (Williams & others, 1989).

КҮНДЕЛІКТІ ӨМІРДЕГІ ӘЛЕУМЕТТІК САЛҒЫРТТЫҚ

Әлеуметтік салғырттық қаншалықты кең тараған? Зертханалық жағдайда бұл феномен тек арқан тартушылар, веложаттықтыру құрылғысын айдайтындар, шапалақтап айғайлайтындар арасында ғана емес, су немесе газды ауыстырып құятындар, поэзия мен мақалаларды сынайтындар, идея тудырушылар, басып шығарушылар және сигналдарды анықтаушылар арасында да көрініс тауып жатады. Зертхана нәтижелерін кәдімгі жұмысшылардың өнімділігімен салыстыруға бола ма?

Бір шағын экспериментте құрастыру желілерінің қызметкерлері өздерінің жеке өнімділігі ескеріліп отырғанда жалақысы артпайтынын білсе де, 16 пайызға көбірек өнім шығарып отырған (Faulkner & Williams, 1996). Қияр тұздықтарын даярлау фабрикасы жұмысшыларының мысалын қарастырайық, олардың басты міндеті – көлемі шамалас қиярларды конвейерден теріп алып, құтыларға салу. Өкінішке қарай, жұмысшылар кез келген көлемдегі қиярларды сала беруге ынғай білдіреді, себебі олардың жұмысы жеке-жеке тексерілмейді (толтырылған құтылар ортақ түпқоймаға – сапаны бақылау секциясына дейін өткізіліп қояды). Уильямс, Харкинс және Латаненің пікірінше (1981), әлеуметтік салғырттықты зерттеу жеке-дара нәтижелерді сәйкестендіруді мақсат етіп, «Егер қызметшіге тек дұрыс жасаған қызметі үшін ғана ақы төленетін болса, ол қаншалықты тез жұмыс істейді?» деген сұрақты көтереді.



5-СУРЕТ

Әлеуметтік фасилитация ма, әлде әлеуметтік салғырттық па? Егер адамдарды бағалау немесе жауапкершілікке тарту мүмкін болмаса, әлеуметтік салғырттық жағдайы ықтимал болады. Жекелей жүзушінің жарыста жеңуі жеке қабілетіне байланысты бағаланады. Арқан тартуда бірде-бір адам нәтижеге жеке өзі жауап бермейді, сол себепті команданың кез келген мүшесі немқұрайдық немесе салғырттық танытуы мүмкін

Simmers: Royalty-Free/Corbis; Tug-of-war: Thinkstock Images/Getty Images

Сонымен қатар зерттеушілер түрлі мәдениеттердегі әлеуметтік салғырттықтың көріністерін де анықтады. Атап айтқанда, ол бұрынғы коммунистік елдердің ауылшаруашылық өнідірісін саралау кезінде байқалды. Коммунистік құрылым кезінде колхоздардағы шаруалар біресе бір егістікте, біресе екіншісінде еңбек етіп, нақты алқап үшін ешқандай жауапкершілікті мойнына алмады. Өздерінің қажеттіліктері үшін оларға шағын жер телімдері берілді. Бір зерттеу барысында осы жер телімдері өндеуге келетін жерлердің тек 1%-ын ғана құрап, алайда кеңестік ауылшаруашылық өнімнің 27%-ын беретіні анықталды (H.Smith, 1976). Венгрияда жекеменшік телімдер егістік алқаптарының 13%-ын құрағанмен, өнімнің үштен бірін беретін болған (Spivak, 1979). Қытайда шаруаларға мемлекеттік тапсырыстан артылған өнімді сатуға рұқсат етілген соң, 1978 жылдан бері тағам өнімдерінің өндірісі жылына 8%-ға өсе бастады. Бұл – осыған дейінгі, 26 жыл бойы, сақталған өсімнен екі есе артық (Church, 1986). Өнімділікке ұмтыла отырып, бүгінгі Ресей көптеген шаруашылықтарын «деколлективизациялады» (ұжымсыздандырды; [Kramer, 2008]).

Ал коммунистік емес ұжымдық мәдениеттердің жағдайы қалай? Латане мен оның әріптестері (Gabrenya & others, 1985) шулап, айғайлауға байланысты эксперименттерін Жапонияда, Тайландта, Тайваньда, Үндістанда және Малайзияда қайталады. Олар қандай қорытындыға келді? Әлеуметтік салғырттық осы елдердің бәрінде айқын байқалды. Дегенмен Азиядағы кезекпен өткізілген он жеті эксперимент ұжымдық мәдениеттердегі адамдардың индивидуалистік мәдениеттердегі адамдарға қарағанда әлеуметтік салғырттығы кем болатынын анықтады (Karau & Williams, 1993; Kugihara, 1999). Осыған дейінгі тарауларда көрсеткеніміздей, ұжымдық мәдениеттерде отбасы мен жұмыс тобына қатысты



Бостондағы «Charles River» регатасының ескекшілер командасы. Әлеуметтік салғырттық топ құрамындағы адамдар ортақ нәтижеге жету жолында өзінің қосар үлесіне жауапкершіліксіз қарағанда байқалады. Алайда бұл үрдіс топ мүшелері өзара дос болған жағдайда өзгереді. Сондықтан мұны барлық кезде болатын жағдаят деп қарауға болмайды

бейім мықтырақ болады. Сол сияқты, ер адамдарға қарағанда, әйел адамдардың дарашылдыққа, яғни әлеуметтік салғырттыққа бейімдігі төмендеу.

Солтүстік Америкада қоғамдық бастамамен қызмет етпейтін және кәсіподақтарға жарна төлемейтін жұмысшылар әдетте кәсіподақтық жеңілдіктерді пайдалануға кетәрі емес. Сол сияқты қоғамдық телевизия көрермендері де телестудия үшін қаржы жинау науқанына қатысуға асықпайды. Бұл әлеуметтік салғырттықтың тағы бір ықтимал түсіндірмесін тудырады. Сыйақы теңдей бөлінетін кезде, қосқан жеке үлесіне қарамастан, салғырттық танытқан қатысушылардың әрбірі өзінің қосқан еңбегіне әлдеқайда көбірек сыйақы алады. Осылайша, топтың әрбір қатысушысы өзінің қосқан үлесі үшін жеке тәртіппен бағаланып, марапатталмайтын болса, адамдар жұмысына салғырт қарауға дағдылануы мүмкін. Сондықтан «салғырттық танытуға» ынғай тудыратын жағдайлар, қауымның бір мүшесінің айтуынша, «арамтамақтар үшін жұмаққа» айналуы ықтимал.

Әлбетте, ұжымдық еңбек әрдайым салғырттыққа ғана жетелемейді. Кейде алға қойылған міндеттің мәні мен әрбір қатысушының барынша берілуінің маңызы соншалық – ол командалық рухты көтермелейді немесе күш салуға серпін береді. Олимпиадалық командалар жарысында сегіз адамдық топтың әрбір жеке ескекшісі бір немесе екі адамнан құралатын командаларға қарағанда бұл сайысқа азырақ күш сала ма?

Мысалдардың бірқатары бұл пікірдің жалған екенін дәлелдеп отыр. Егер алға қойылған міндет қиын, еліктіргіш және қызықты болатын болса, топтағы адамдар салғырттыққа бой алдыра қоймайды (Karau & Williams, 1993; Tan & Tan, 2008). Міндет қиын да қызықты болғанда, адамдар өздеріне артылған міндеттерін тап-түйнақтай етіп орындайды (Harkins & Petty, 1982; Kerr, 1983; Kerr et al., 2007). Бәске медаль тігілген жүзу эстафетасының соңғы кезеңінде жүзушілер жеке жарыстарға қарағанда шапшаң жүзуге тырысады (Hüffmeier et al., 2012).

Сондай-ақ топ мүшелері бір-бірімен дос болған жағдайда да олар өз ісіне салғырт қарамауға тырысады (Davis & Greenlees, 1992; Gockel et al., 2008; Karau & Williams, 1997; Worchel et al., 1998). Біреумен келешекте тағы қызметтес болатынын білудің өзі де топтық жобаларда ортақ іске көбірек күш салуға ынталандырады (Groenenboom et al., 2001). Бөгделермен топтық жобада қызметтес болу барысында әріптесіңізді енді қайта көрмейтін адам ретінде қабылдағаннан гөрі алда жиі көріп тұратыныңызды ескерсеңіз, сіз өзіңізді еңбек етуге әлдеқайда ынталы сезінесіз. Ауызбірлік күш біріктіруді қуаттай түседі.

Бұл қорытындылар күнделікті еңбек топтарын зерттеу кезінде алынған нәтижелерге ұқсас. Топ алдына күрделі міндеттер қойылса, топтың жетістігі біртұтас құрылым ретінде марапатталса және «командалық ойын» рухы үстемдік етсе, топ мүшелері біршама белсендірек жұмыс істейді (Hackman, 1986). Шағын еңбек топтарында қызмет ету де ұйым мүшелеріне өзінің қосқан үлесін таптырмас шаруа ретінде санауға көмектеседі (Comer, 1995). Сонымен, әлеуметтік салғырттық топ мүшелері біріге жұмыс істеп, өз ісі үшін жеке жауапкершілікті мойнына алмағанда байқалғанмен, адам саны көп болған сайын жұмсалатын күш азырақ болатыны міндетті емес.

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік салғырттық: топтағы адам іс-әрекетке салғырт қарай ма?

- Әлеуметтік фасилитация зерттеушілері адамдардың жеке-дара бағалануы мүмкін міндетті істердегі үлес өнімділігін зерделейді. Алайда көптеген еңбек жағдайларында адамдар өз еңбегі жекелей ескерілмейтін болса да, ортақ мақсатқа жету үшін өз күштерін біріктіреді.
- Топ мүшелері осындай «аддитивті міндеттерді» орындау барысында көп жағдайда аса ынта қоймай еңбек етеді. Эксперименттің осы нәтижесі күнделікті жағдайларға ұқсас: жауапкершіліктің жеке-дара болмауы топтың кей мүшелерін өз ісіне салғырт қарап, топ жетістіктеріне арқа сүйеуге итермелейді.
- Дегенмен мақсат маңызды, сыйақы елеулі және командалық рух үстемдік ететін жағдайда адамдар топ құрамында ортақ іске біршама көбірек үлес қосуға бейім болатыны да факт.

ДЕИНДИВИДУАЦИЯ: ТОПТАҒЫ АДАМДАР ӨЗІНДІК «МЕНІН» ҚАЙ КЕЗДЕ ЖОҒАЛТАДЫ?

«Деиндивидуацияны» және оны туындататын жағдайларды анықтау

Деиндивидуация – өзіндік сынаудан, сана-сезімнен және қорқудан арылу; жақсы немесе жаман топтық нормаларға жауап беруге ықпал ететін топтық жағдайларда туындайды.

2003 жылдың сәуірінде американдық әскерлер Ирак қалаларына басып кіргенде Саддам Хусейн полициясының бақылауынан құтылған тонаушылар тізгінсіз кетті. Ауруханалар керуеттерін жоғалтты. Ұлттық кітапхана ондаған мың көне қолжазбасынан айырылып, қираған үйінділерге айналды. Университеттерде компьютерлер, орындықтар, тіпті электр шамдары қолды болды. Бағдаттағы Ұлттық мұражай 15 000 асыл жәдігерін жоғалтты (Burns, 2003a, 2003b; Lawler, 2003c; Polk & Schuster, 2005). «Ацтектер мен инктердің мәдениетін ойрандаған испан конкистадорлары заманынан бері осыншама қысқа уақытта соншалық дүние тоналмаған еді», – деп мәлімдеді *Science* журналы (Lawler, 2003a). «Олар тобыр-тобыр болып келді, 50 адамнан құралған топ келіп кеткен соң келесі бір топ келіп жатты», – деп мәлімдеді университет декандарының бірі (Lawler, 2003b).

2011 жылы Лондонда және 2014 жылы Миссури штатындағы Фергюсонда болған өртеу мен тонаушылық жайлы хабарламалар бүкіл әлемді ойландырып тастады. Тонаушылардың адамгершілік сезімдері қайда? Осындай құлыққа не түрткі болды? Мұндай іс-әрекеттің алдын алуға болмас па еді?

Осындай кісі шошытарлық құлық бүлікшілердің өздері үшін де жұмбақ болып қалды, кейінірек олардың өздері де «осыған не себеп болды» деген сауалға жауап іздеді. Ұсталған бүлікшілердің кейбірі сот барысында өз ісінен шошынғандай кейіп білдірді (Smith, 2011). Тонаушылардың бірі – университетті жақында бітірген қыздың анасы – теледидар ұрлаған соң өз бөлмесінде отырып жылағанын айтты. «Ол тіпті оны неге алғанын да білмейді. Оған теледидар қажет те емес еді». Үйіне қайтып бара жатқан жолда супермаркетті тонағаны үшін сотталған инженерлік факультеттің студенті өз қорғаушыларына мұның «бір сәттік азғындық» болғанын және қазір сол үшін «қатты ұялып тұрғанын» айтқан (Somaiya, 2011).

ТОППЕН БОЛҒАНДА ЖАЛҒЫЗ КЕЗІМІЗДЕ ЖАСАМАЙТЫН НӘРСЕЛЕРДІ ІСТЕЙМІЗ

Әлеуметтік фасилитация бойынша эксперименттер топтың адамды қоздыра алатынын көрсетті, ал әлеуметтік салғырттық жөніндегі эксперименттер топта жауапкершіліктің болмауы мүмкін екенін айқындады. Кейде қозу мен жауапкершілікті сезінбеу қиысқанда нормативтік тежеулер бәсеңдейді. Нәтижесінде адамдар тыйымдарды жеңіл бұзудан бастап (асханада тамақты шашу, төрешіге қарғыс айту, рок-концерт кезінде айғайлау), импульсивті әрекеттерге дейін баруы мүмкін (топтық вандализм, жын-ойнақтар, ұрлық) және іс насырға шапса, әлеуметтік дүмпулерге ұласуы ықтимал (полицейлер қатыгездігі, көшедегі тәртіпсіздіктер, жазалау).

Ұстамсыз мінез-құлықтың осындай мысалдарында ортақ бір сипат бар: ол әлдеқандай бір жолмен, топтың ықпалымен туындайды. Топ қозу немесе «Меннен» жоғары бір болмысқа қатысты сезім тудыруы мүмкін. Жеке рок-концертте жанұшыра айғайлап жатқан жалғыз рок-жанкүйерді және қорғансыз жәбірленушіні немесе күдіктіні соққыға жығып жатқан жалғыз полиция қызметкерін елестету қиын. Белгілі бір топтық жағдайларда адамдар әдеттегі шектеулерді ысырып тастап, жеке жауапкершілік сезімін жоғалта отырып, Леон Фестингер, Альберт Пепитоун мен Теодор Ньюкомб (1952) «деиндивидуация» деп атаған феноменді сезінуі мүмкін. Осы психологиялық ахуал қандай жағдайда туындайды?

ТОП КӨЛЕМІ

Топ өз мүшелерін қоздырып қана қоймайды, сонымен бірге олардың анонимдігін қамтамасыз етеді. Шулаған тобыр өз ішінде айғайлап отырған «баскетбол жанкүйерін» жасырып отырады. Топ құрамындағы есерлер өздерінің жауаптан құтылатынына сенімді болады; олар өз іс-әрекетін топтық әрекет ретінде қабылдайды. Көшеде тәртіпсіздік жасаған жаппай тобырға айналған қатысушылар тонаудан тайынбайды. Адамның топ ал-

Деиндивидуация:
Англияда 2011 жылы болған тәртіпсіздіктер мен тонау әрекеттері кезінде бүлікшілер әлеуметтік қозумен қараңғылықты пайдаланып, күләпара, бетперделер киіп, анонимдігін сақтап ойына келгенін істеген. Кейін тұтқындалғандардың кейбірі соңынан өз іс-әрекетіне өзі аң-таң болғанын мойындады



дында зәулім ғимараттан немесе көпірден секірмек болған 21 жайын талдай келе, Леон Манн (1981) осы шағын топта және күндіз әдетте өзіне-өзі қол салмақ болған адамға «Секір!» деп айғайлап, өлімге итермелеу әрекеттері жасалмайтынын анықтады. Алайда ауқымды топ немесе күннің батқан кезі анонимдікті қамтамасыз ететін болса, топ ішіндегі адамдардың өзін-өзі өлтірмек болған адамды мазақ етіп, оны өзіне қол салуға айтақтайтыны байқалды.

Жазалаушылар тобының әрекетінде де осындай әсер көрініс береді: топ ауқымды болған сайын оның мүшелері өзіндік сана-сезімнен айырылып, құрбанды өртеу, азаптау немесе бөлшектеп тастау сияқты айуандықтарға баруға дайын болады (Mullen, 1986a).

Жанкүйерлер тобырынан жазалаушылар бандасына дейінгі келтірілген мысалдардың бәрінде сынаудан қорқудың күрт құлдырайтыны тән. «Барлығы солай жасағандықтан», әр адам өз іс-әрекетін жеке өз еркімен таңдау ретінде емес, болған жағдаймен түсіндіреді.

АНОНИМДІК

Топтардың анонимдікті қамтамасыз ететініне қалайша сенімді бола аламыз? Біз оған сенімді бола алмаймыз. Алайда біз анонимдіктің шынында да тыйымдарды босаңсытатынын білу үшін оған қатысты эксперименттер жүргізе аламыз. Филип Зимбардоға (1970, 2002) осындай эксперименттің идеясын өз студенттері ұсынды: олар Уильям Голдингтің «Шыбындар әміршісіндегі» үлгілі балалардың беттерін бояп алған соң бір мезетте соншалықты қанқұмар зұлымдарға қалайша айналып кеткеніне қатысты мәселені көтерді. Бір ойын экспериментінде Филип Зимбардо (1970) Нью-Йорк университетінің қыз-келіншектеріне куклукс-клан киімдеріне ұқсас бірдей ақ халат пен қалпақ кигізді (6-сурет). Белгілі бір әйелге ток соқтыру міндеті тапсырылғанда сынақтан өтушілер беті көрініп, кеудесіне есімі жазылған тақтайша ілінген сынақтан өтушілерге қарағанда, түймені саусақтарымен екі есеге дейін ұзақ басып тұрған. Жарықтың күңгірт болуы немесе күннен қорғайтын көзілдірік тағудың өзі адамдарға анонимді екенін сездіріп, соның арқасында олардың өтірік айтуға немесе өзін менмен ұстауға деген даярлығын арттырады (Zhong et al, 2010).

Интернет те осыған ұқсас анонимдікті ұсынады. Бағдаттағы бүлікшілердің тонауына ашынған миллиондаған адамның өздері дәл сол күндері файлдарды алмастыруға арналған бағдарламалық қамсыздандыруды қолдана отырып, пираттық музыкалық тректерді жасырын түрде ұрлап отырған. Авторлық құқықпен қорғалған біреудің мүлігін соншама рет, ол үшін ұсталуың мүмкін екеніне аса алаңдамай, MP3-плеерге жүктеп, өзіңді соншалықты адамгершілікке жат әрекет жасағандай сезінбеуге де болады. Интернет-бұзақылар аноним адамға «өз өміріңді бағала, сен анонимсің» деп ешқашан айтпайды. Бір қолдарлық жайт,



6-СУРЕТ

Филип Зимбардоның деиндивидуацияға байланысты зерттеуінде кім екені белгілі әйелдерге қарағанда, аноним әйелдер қорғансыз құрбанға әлдеқайда көбірек ток соқтырған

Facebook адамдардан өздерінің шынайы есімдерін қолдануды талап етеді, бұл өшпенділікке толы қорлау сөздер мен арандатушы пікірлердің ағымын тежеп отырады.

Кей жағдайларда анонимді онлайн-тіркелушілер өз-өзіне қол салмақ болған адамдарға «айтақтаған» сөз айтып, олардың өз-өзін өлтіру әрекеттерін ондаған адамдардың алдында тікелей таратылымда жасауына итермелеген. Онлайн-қауымдастықтар «ғимарат шатырында тұрған жігітке сырттан қарап тұрған топқа ұқсайды», – деп атап өтті әлеуметтік әсерлер технологиясының бір сарапшысы (Stelter, 2008). Кейде бір мейірбан кісі ол адамды төмен түсуге көндірмек болады, ал басқалары, шын мәнінде, «Секір, секір!» деп айғайлайды. Осы қауымдастықтардың анонимдігі бұл сайттардағы адамдардың азғындығын немесе тасбауырлығын қолдай түседі.

Көшедегі деиндивидуацияны зерделей отырып, Патриция Эллисон, Джон Говерн мен олардың әріптестері (1995) бағдаршамның қызыл түсі жанғанда жүргізушіні тоқтатып, артынан кабриолет немесе классикалық көлік тоқтағанша, 12 секунд күткен. Біраз күткен соң зерттеушілер артта тұрған көліктердің сигналын (жеңіл агрессиялы әрекет) жазып алды. Кабриолеттердің жүргізушілеріне қарағанда төбесі жабық көліктегі, яғни салыстырмалы түрде жасырын болған жүргізушілер үштен бір есе ертерек, екі есе жиі және екі есеге дерлік ұзағырақ сигнал басқан. Анонимділік зердесіздікті туындатады.

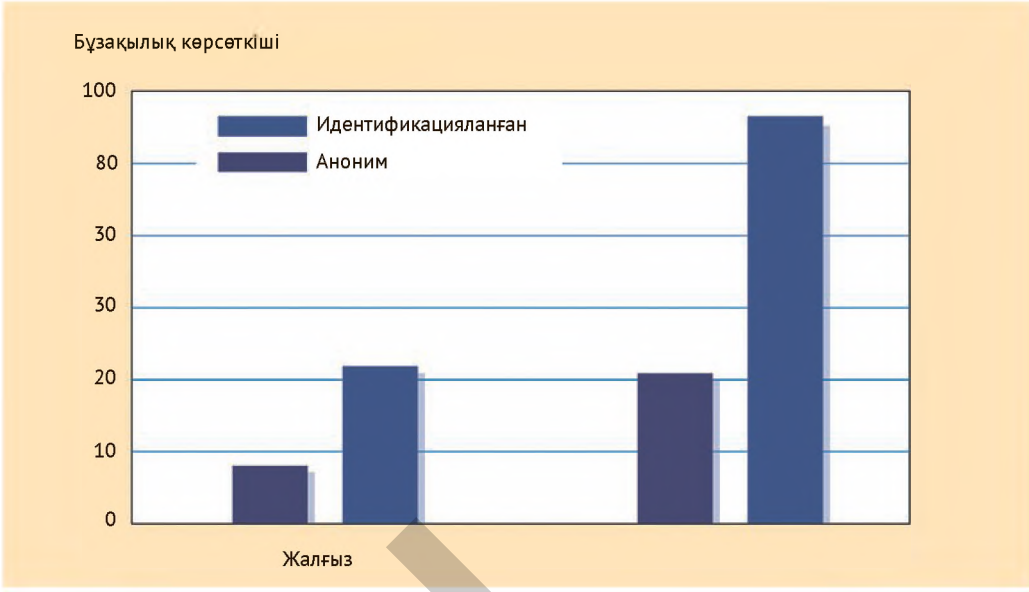
Эд Динер (1976) бастаған зерттеушілер тобы бір мезгілде топта болу мен физикалық анонимдік жағдайында болудың әсерін ерекше амалмен көрсетті. Хэллоуин қарсаңында олар Сиэтлдегі дәстүрлі «Тәтті сыйла, әйтпесе әзілдейміз» деген ғұрып бойынша үйлерді аралаған 1352 баланы бақылады. Балалар бір-бірлеп немесе топпен қаланың әр жеріндегі 27 үйдің біріне барғанда эксперимент жүргізуші оларды үйіне шақырып, «әрқайсысына бір-бір шоколадтан» алуды ұсынып, өзі бөлмеден шығып кетеді. Жасырынған бақылаушылардың көрсетуінше, жалғыз кірген балаларға қарағанда топтағы балалар өзіне тиесілі шоколадтан бөлек тағы бір шоколад алуға екі еседен артық бейім болған. Сол сияқты, есімі мен мекенжайы сұрастырылған балалармен салыстырғанда аноним болып қалған балалар құлық жасауға екі еседен артық жақын болған. Бұл мысалдар шыншылдықтың деңгейі болған жағдайға тәуелді екенін айқын көрсетеді. 7-суретте көрініп тұрғандай, топ құрамында болып әрі анонимді, деиндивидуацияланған балалар басқаларға қарағанда жиі артық шоколад алып отырған.

Осындай эксперименттер мені униформа кию әсеріне қызықтырды. Шайқастарға дайындалған кейбір тайпалардың жауынгерлері беті мен денесіне сурет салып немесе арнайы бетперделер кию арқылы өздерін деперсонализациялайды. Кей мәдениеттерде соғыста тұтқынға түскендерді өлтіру, азаптау және жарымжан ету дәстүрге айналған; ал басқа мәдениеттерде тұтқынға түскендерді аман қалдырады. Роберт Уотсон (1973) антропологиялық картотекаларды тиянақты зерттей отырып, әскерилері деперсонализацияланған мәдениеттерде тұтқынға түскендерді аса қатыгездікпен азаптайтынын анықтады. Солтүстік Ирландиядағы Эндрю Силк (2003) зерттеген 500 зорлық шабуылдың 206-сын бетперде, күләпара немесе басқа да бетті тұмшалайтын нәрселер киген адамдар жасаған. Бет-жүзі жасырын емес бұзақылармен салыстырғанда, осы аноним шабуылдаушылар қарсыластарын

7-СУРЕТ

Балалар топ арасында және жасырын болып деиндивидуацияланғанда артық шоколад алуға жасқанбайды

Дереккөз: Data from Diener et al. (1976)



әлдеқайда ауыр жарақаттаған, құрбандары көбірек болып, вандализм әрекеттерін көбірек жүзеге асырған.

Физикалық анонимдік әрдайым біздің бұзақылық сезімдерімізге жол аша ма? Бір қуанарлығы – жоқ. Ең алдымен, жоғарыда келтірілген эксперименттердің кейбірінде сынақтан өтушілер тап болған жағдай айқын әлеуметке қарсы сипатқа ие болды. Роберт Джонсон мен Лесли Даунинг (1979) Зимбардоның сынақтан өтушілері киген ку-клукс-клан костюмдері қатыгездік тудыруы мүмкін деп санайды. Джорджия университетінде өткізілген эксперименттердің бірінде токпен соғу әрекеттерін жасар алдында сынақтан өтуші әйелдер медбике халаттарын киген. Осы халаттарды киген әйелдер анонимді болғанда олар құрбанына қатысты агрессиялық әрекеттерді азырақ істеген. Деидивидуализацияға қатысты 60 зерттеуді талдай отырып, Том Постмес пен Рассел Спирс (1998; Reicher et al., 1995) «анонимдік адамның өзіндік санасын тежеп, оны анағұрлым топшыл және жағымды (медбикелер униформасы) немесе жағымсыз (мектеп формасы) болсын, ситуациялық ықпалдарға біршама сезімтал етеді» деген тұжырымға келді.

ҚОЗДЫРУШЫ ЖӘНЕ АЛАҢДАТУШЫ ІС-ӘРЕКЕТТЕР

Үлкен топтардағы агрессияның өршуіне көбіне қоздыратын және көңіл алаңдататын, аса мәні жоқ әрекеттер негіз болады. Топтар айғайлап, шулайды, шапалақтайды, билейді – мұның бәрі адамдарды қоздырып, олардың өзіндік санасын бәсеңдету үшін қажет. Эксперименттердің көрсетуінше, тас ату мен хормен ән айту сияқты әрекеттер анағұрлым жүгенсіз іс-әрекеттерге бастау болуы мүмкін (Diener, 1976, 1979). Басқалар да сенің жасағаныңды қайталап жатқанын көре отырып, импульсивті әрекет жасау өзін-өзі үдете түсетін рахаттану сезімін сыйлайды. Басқалардың біздің істегенімізді жасап жатқанын көргенде олар біздің сезінгенімізді сезіп жатыр деп пайымдаймыз, соның арқасында өз сезімдерімізді нығайта түсеміз (Orive, 1984). Оның үстіне, импульсивті топтық әрекеттер біздің көңілімізді билеп кетеді. Төрешіге айғайлап жатқанда біз құндылықтарымыз жайында ойланбаймыз, нақты осы жағдаятқа ғана реакция жасаймыз. Кейін жасаған әрекетіміз немесе айтқан сөзіміз жайында ойланғанда, ұялып та жатамыз. Ал басқа кезде өзіміз де топ ішінде деиндивидуацияланудың жолын – би кешінде, соғыста, көше тәртіпсіздіктерінде – әсерлі позитивті эмоцияларды сезініп, айналадағылармен өзіміздің бір қауым екенімізді сезінудің бар мүмкіндігін іздеп жатамыз.

Готикалық собордағы діни рәсімге қатысқанда біз тылсым дүниеге батамыз, оған берілгенімізді, діндарлардың ортасында өзіміздің ыңғайсыздау «Меніміздің» жойылып кеткенін сезінеміз.

Yi-Fu Tuan, 1982

ӘЛСІРЕГЕН ӨЗІНДІК САНА

Өзіндік сананы әлсірететін топтық болмыс мінез-құлық пен ұстанымдар келісімінің аражігін ажыратып жібереді. Эд Динердің (1980), сондай-ақ Стивен Прептис-Данн мен Рональд Роджерстің (1980, 1989) зерттеулері өзіндік санасы әлсіреген, деиндивидуацияланған адамдар онша ұстамды болмайтынын, өздерін жеткілікті деңгейде басқара алмайтынын, өз құндылықтары жайлы ойланбастан әрекет етуге бейім, болып жатқан жағдайға біршама

әсерленгіш болатынын көрсетті. Бұл мәліметтерді өзіндік сана жөніндегі эксперименттер де растап отыр.

Өзіндік сана – деиндивидуацияға қарама-қарсы дүние. Айнаның немесе телекамераның алдында тұрып, өзіндік санасын зерделеген адамдардың өзін-өзі бақылау деңгейі жоғары болатыны байқалады әрі олардың іс-әрекеттерінен ұстанымдары нақтырақ көрініс табады. Айнаның алдында кілегейлі ірімшік түрлерінің дәмін татып тұрған адамдар майлылығы жоғары тағамдарды азырақ жейді (Sentyrz & Bushman, 1998).

Оның үстіне, өзіндік санасы жоғары адамдар өтірік айтуға бара бермейді (Beaman et al., 1979; Diener & Wallbom, 1976). Сол сияқты, дербестік пен тәуелсіздік сезімі қуатты адамдар да алдауға бейім болмайды (Nadler & others, 1982). Басқалардың алдындағы өз бейнесі турасында жиі ойланатын жапондықтар ортасында айнаның болуы алдауға ықпал еткен жоқ (Heine et al . 2008). Қағида: өзіндік санасы жоғары немесе уақытша солай болып тұрған адамдардың болып жатқан жағдайға қатысты сөздері мен әрекеттері арасындағы келісім жоғары болады.

Біз осы тұжырымдарды күнделікті өмірдегі көптеген жағдайларға қатысты қолдана аламыз. Алкоголь әсерімен масайрау сияқты өзіндік сананы әлсірететін жайттар, деиндивидуацияны арттырады (Hull & others, 1983). Деиндивидуация, керісінше, өзіндік сананы арттыратын жағдайларда құлдырап кетеді: айналар мен камералар алдында, шағын қалаларда, жарық қатты түсіп тұрғанда, есіміміз жазылған үлкен тақтаны таққанда, еркін тыныштықта, өзіміздің жеке киімімізді кигенде және үйіміздегі үйреншікті ортада құлдырайды (Ickes & others, 1978). Жасөспірімді сауық кешіне жіберерде ата-ананың айтатын жақсы тілеуі былай болар еді: «Мен саған осы кешті жақсы өткізуді тілеймін, ал сен өзіңнің кім екеніңді ұмытпа!». Басқаша айтқанда, «өз тобыңда рахаттан, алайда өзіндік санаңды жоғалтпа, деиндивидуациядан сақтан!».

Өзіндік сана-сезім – адам зейіні өзіне шоғырланатын өзіндік сана-сезім ахуалы. Ол адамдарды өз ұстанымдары мен диспозицияларының ықпалына бейім етеді.

ҚОРЫТЫНДЫ Деиндивидуация: топтағы адамдар өзіндік «Менін» қай кезде жоғалтады?

- Әлеуметтік қозу шашыраңқы зейінмен үйлескенде адамдар өздерінің әдеттегі шектеулерінен бас тартып, индивидуализм сезімін жоғалтуы мүмкін.
- Мұндай деиндивидуацияның адамдар үлкен топ ортасына түскенде, физикалық тұрғыдан анонимді болғанда, қозып тұрғанда және зейіні шашыраңқы кезде ықтималдығы жоғары.
- Осыдан туындайтын өзіндік сананың әлсіреуі әдетте адамдардың, жағымсыз немесе жағымды болсын, жағдаятқа қатысты әсерленгіштігін арттырады.
- Өзіндік сана-сезім жоғары болғанда деиндивидуация ықтималдығы төмен болады.

ТОПТЫҚ ПОЛЯРИЗАЦИЯ: ТОП БІЗДІҢ ПІКІР-КӨЗҚАРАСТАРЫМЫЗҒА ҚАЛАЙ ЫҚПАЛ ЕТЕДІ?

Мүдделестердің ықпал етуі жеке ұстанымдарды қалайша нығайта түсетінін сипаттап түсіндіріңіз

Екі тараптың да адамдары, негізінен, өз мүдделестерімен сөйлесетіндіктен, көптеген дау-жанжалдар өрши түседі. Топтағы адамдардың өзара ықпалдасуы көбіне қандай нәтиже береді – жағымды ма, жағымсыз ба? Полицияның қатыгездігі мен тобырдың зорлығы осы өзара ықпалдастықтың айқын деструктивті әлеуетін көрсетеді. Дегенмен қолдаушы топтардың жетекшілері, менеджмент бойынша кеңесшілер мен педагогика саласындағы мамандар оның артықшылықтарын алға тартады, ал қоғамдық және діни қозғалыстар өз мүшелерінің ұқсастығын өздерімен мүдделес адамдармен тілдесу арқылы нығайтуға итермелейді.

Топтық поляризация – топ мүшелерінің бұрыннан ұстанатын ұстанымдарының топ ықпалының әсерімен күшейе түсуі; топ ішіндегі жіктелудің орнына оның мүшелерінің беталыстарының нығаюы.

Шағын топтардағы адамдарды зерттеу арқылы жағымды да, жағымсыз да нәтижелерді түсіндіруге көмектесетін қағида анықталды: топтық пікірталас көбіне оның мүшелерінің о бастағы ұстанымдарын нығайта түседі. «Топтық поляризация» деп аталған осы қағиданы зерттеуді қарастырсақ, танымдық үдерісті бақылауға болады, яғни қызықты жаңалықтар кейде ғалымдарды асығыс және жаңсақ тұжырымдарға жетелейді, алайда, сайып келгенде, бұл тұжырымдар анағұрлым дұрыс және нақты қорытындылармен алмастырылады. Өзім [DM] шешімін тікелей іздегенде кездескен бір ғылыми жұмбақты келтірейін.

«ТӘУЕКЕЛДІ ЖЫЛЖУ» ТУРАЛЫ ІС

Сол кездегі Массачусетс Технологиялық институтының аспиранты Джеймс Стонердің (1961) тамаша жаңалығы 300-ден астам зерттеуге түрткі болды. Менеджмент саласындағы магистр дәрежесі үшін жазылған диссертациясында Стонер «топ жеке адамға қарағанда біршама сақ болады» деген кең тараған пікірді тексерді. Ол шешім қабылдау дилеммасы туындайтын жағдай туғызып, қатысушыларға тапсырма ретінде ойдан шығарылған бір кейіпкерлерге қаншалықты тәуекелге баруға болатынына байланысты кеңес беруді тапсырды. Өзіңізді экспериментке қатысушының орнына қойып көріңіз: төменде келтірілген жағдайда кейіпкерге қандай кеңес берер едіңіз?[1]

> «Элен – айтарлықтай шығармашылық қабілеті бар жазушы, алайда осы күнге дейін ол өмірін қамтамасыз етуге қажетті қаржыны арзан вестерндер жазумен тауып келді. Жақында оның ойына күрделі романға сай идея келді. Егер бұл роман жазылып, оқырмандардың көңілінен шықса, әдебиеттегі айтулы оқиға саналып, Эленнің мансап сатысындағы маңызды бір белеске айналмақ. Екінші жағынан, Элен өз ойын іске асырып, бірақ роман оқырмандар тарапынан қабылданбайтын болса, ол қаншама уақыты мен күшін ешбір қайтарымсыз іске сарп етпек».

Енді өзіңізді Эленге кеңес беретін адам ретінде елестетіңіз. Элен осы романды жазуға тырысып бағуы үшін табыс ықтималдығын көрсетіңіз.

Элен романды жазуға кірісу үшін оның табысты болуының ықтималдық деңгейі қандай болады:

_____ 10-нан 1
_____ 10-нан 2
_____ 10-нан 3
_____ 10-нан 4
_____ 10-нан 5
_____ 10-нан 6
_____ 10-нан 7
_____ 10-нан 8
_____ 10-нан 9
_____ 10-нан 10 (Романның табысты болуының ықтималдығы өте жоғары болғанда ғана Элен оған кіріскені жөн деп санасаңыз, мына жерге белгі қойыңыз.)

Өз шешіміңізді қабылдаған соң әдеттегі оқырманның қандай кеңес беретінін ойлап көріңіз.

Осыған ұқсас он шақты мәселеге қатысты өз шешімін білдіріп, бес немесе соған жуық сынақтан өтуші өз ұсыныстарын алға тартып, олардың әрқайсысы бойынша ортақ келісімге келуі тиіс болатын. Сіздің пікіріңізше, топтық шешім мен талқылауға дейінгі орташа шешім бір-біріне сай бола ма? Топ құрамында болғанда сынақтан өтушілер үлкен тәуекелге баруға немесе абай болуға кеңес бере ме, әлде топта талқылау оған дейінгі нәтижеге ешқандай әсер етпей ме?

Бір таңғаларлығы: топтық шешімдер біршама тәуекелшіл болып шықты. «Тәуекелге қарай жылжу» деп аталған бұл феномен топтардың қандай тәуекелге баруға дайын болатынына байланысты зерттеулер «толқынына» түрткі болды. Эксперимент нәтижелерінің көрсетуінше, мұндай әсер топтан ортақ келісім қажет болғанда ғана байқалмайды: қысқаша талқылаудан соң адамдар өздерінің жеке шешімдерін де өзгертетін болған. Оған қоса, зерттеушілер көптеген елдегі түрлі жастағы және түрлі кәсіппен айналысатын адамдар арасында жүргізген эксперименттер барысында Стонердің нәтижесі үнемі қайталанатынын анықтады.

Топтық талқылаудан соң пікірлер нақтылана түседі. Бір қызығы, қатысушылар көзқарастары түйісетін нүкте о бастағы пайымдардың орташа нүктесінен ықтималдығы төмен

[1] Менің өзімнің [DM] зерттеуіме сай құрастырылған бұл нұсқа Стонердің қойған шешім қабылдау диллемасын дәйектей түседі.

және тәуекелі жоғары жаққа қарай ығысады. Бұл – таңғажайып ойжұмбақ. «Тәуекелге қарай жылжу» әсері айтарлықтай тұрақты, ол күтпеген жағдай болып көрінеді және оның айқын, түсінікті себептері жоқ. Оны топтың қандай ықпалы тудырады? Ол қаншалықты кең тараған? Бәлкім, алқабилер сотындағы түрлі мәселелер ортаға салынғанда іскерлік комиссиялар және әскери ұйымдардың кеңестерінде де осы тәуекелге қарай жылжуға деген бейімділік көрініс тауып отыратын шығар? 16–17 жастағы жасөспірімнің көлік жүргізу кезінде албырттықпен жаза басуы жиі болатыны, сондықтан осы шақта өлім-жітім деңгейі екі есеге жуық артатыны осыған байланысты ма (Chen et al., 2000)? Осы құбылыс адамдардың акциялар не себепті қымбаттайтынын талқылап жатқанда туындайтын ақпараттық толқындар акциялар құнының одан бетер өсуіне ықпал ететінін түсіндіре ме (Sunstein, 2009)?

Бірнеше жыл жүргізілген эксперименттік зерттеулер нәтижесінде мен [DM] әріптестеріммен бірге тәуекелге қарай жылжу әсерінің әмбебап емес екенін анықтадым. Шешім қабылдау дилеммасының белгілі бір түрлерін ойлап тапсақ, адамдар талқылаудан соң біршама сақ бола бастайды. Сондай мысалдардың бірінің кейіпкері – мектеп жасындағы екі баласы бар жас отағасы Роджердің жалақысы төмен, бірақ тұрақты жұмысы бар. Роджердің қаржысы тек ең қажетті нәрселерге ғана жетеді, ол артық ештеңеге ақша жұмсай алмайды. Бірде ол салыстырмалы түрде аз танылған компанияның жаңа тауары нарықта өтімділігі жоғары болса, оның акцияларының құны үш есеге артатынын, ал өте қоймаса, айтарлықтай құлдырауы мүмкін екенін естиді. Роджердің жиып-терген артық қаржысы жоқ. Акцияларға ақша салу үшін ол өмірін сақтандыратын полисін сатуға мәжбүр болады.

Элен жағдайын талқылаған соң, біршама тәуекелшіл кеңес беру беталысы мен Роджер мәселесін ортаға салғаннан кейін, анағұрлым сақтануға кеңес беру беталысын болжамдайтын ортақ қағиданы тұжырымдай алар ма едіңіз? Егер сіз адамдардың басым бөлігі сияқты ойлайтын болсаңыз, онда тіпті басқалармен талқыламай жатып-ақ, Роджерге қарағанда Эленге көбірек тәуекелге баруға кеңес бересіз. Талқылау барысында о бастағы икемділіктерге ерекше мән берудің айқын беталысы болады екен (Myers, 2010).

ТОПТАҒЫ ПІКІРЛЕР БАСЫМДЫҚ АЛА БАСТАЙ МА?

Бұл топтық феномен тәуекелді арттыруға дәйекті жылжу болып саналмайтынын түсінгендіктен, біз оны топ мүшелерінің бастапқы болжалдарын арттыру мақсатымен топтық талқылауға беталыс ретінде қайта қарастырдық. Бұл идея зерттеушілерді француз ғалымдары Серж Московичи мен Мариса Заваллони (1969) топтың поляризациясы деп атаған – талқылау әдетте топ мүшелерінің орташа икемін күшейтеді деген ұсынысқа жетеледі.

ТОПТЫҚ ПОЛЯРИЗАЦИЯ БОЙЫНША ЭКСПЕРИМЕНТТЕР

Топтағы талқылаудан туындайтын өзгерістерге деген бұл көзқарас эксперименттің қойылымына байланысты ой салды: оның барысында адамдар топ мүшелерінің басым көпшілігі келісетін немесе, керісінше, келіспейтін пікірді талқыға салды. Топтың ықпалынан туындаған өзгерістерге деген бұл жаңа көзқарас эксперимент жүргізушілерін топ мүшелерінің басым бөлігі қолдайтын немесе басым көпшілігі жақтамайтын ұстанымдарын ортаға салуға итермеледі. Топтағы пікірталас олардың бастапқы пікірлерін күшейте ме? Топ құрамындағы тәуекелшілдер одан бетер тәуекелшіл, фанатиктер одан бетер өш, ал қайырымды адамдар одан бетер жомарт бола ма? Топтық поляризация гипотезасы осындай нәтижені болжамдайды (8-сурет).

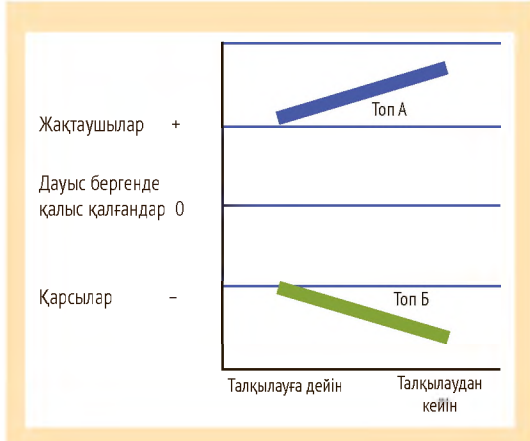
Ондаған зерттеулер топ поляризациясын растап отыр:

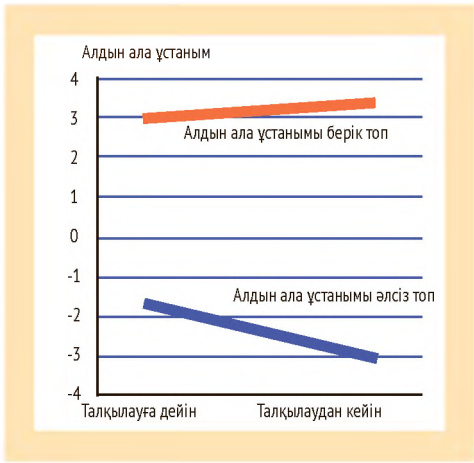
- Московичи мен Заваллони (1969) талқыға салу арқылы француз студенттерінің өз президентіне қатысты бастапқы позитивті ұстанымын және американдықтарға қатысты о бастан негативті көзқарасын нығайта түскенін анықтады.
- Мититоши Исозаки (1984) Жапон университеті студенттерінің жол-көлік апатын талқылаған соң «кінәлілік» туралы пайымдарын біршама сенімдірек айтатынын көрсетті. Қазылар алқасы жүлдені беруге байланысты пікірін ортаға салғанда олардың ортақ пікірі осы алқаның жеке мүшесінің пікірінен қуаттырақ болады (Sunstein, 2007a).
- Маркус Брауэр мен оның қызметтестері (2001) француз студенттерінің кей адамдарды жақтырмаушылығы ортақ негативті әсерлерін ортаға салған соң күшейе түскенін дәлелдеді.

8-СУРЕТ

Топтың поляризациясы

Топтық поляризацияның гипотезасын талқылау әрбір топ мүшесіне ортақ ұстанымдарды күшейте түсетінін білдіреді





9-СУРЕТ

Талқылау бір мәселеге қатысты ұстанымы әлсіз және берік біртекті топтар арасындағы поляризацияны арттырады. Нәсілдік тақырыптарды талқылау ұстанымы берік топтағы алдын ала сенімді нығайта түсіп, алдын ала сенімі әлсіз топтағы ұстанымды әлсіретеді

Дереккөз: Data from Myers & Bishop (1970)

Тағы бір зерттеу стратегиясы мынадай: топтағы пікірлердің әртарапты болуын тудыратын тақырыптарды таңдауға тырысып, одан соң мәселеге қатысты бірдей пікірді ұстанатын сынақтан өтушілерді біріктіріп, оларды қарама-қарсы көзқарасты ұстанатын сынақтан өтушілерден бөлу. Бұл жағдайда әр топтың ішіндегі пікірлестердің ортақ көзқарастарын талқылау олардың ұстанымдарын нығайта түсе ме? Екі топ арасындағы ұстанымдардың алшақтығын кеңейте ме?

Бұл мәселеге Джордж Бишоппен бірге мен де [DM] қызығушылық таныттым. Біз орта мектептің салыстырмалы түрде алдын ала өз пікірі бар және алдын ала өз пікірі жоқ оқушылардан құралған топтарын жинап, оларға нәсілдік ұстанымдарға қатысты, атап айтқанда, меншік құқығы мен «ашық меншік қоры» тәртібі арасындағы қайшылық тақырыбына байланысты – ортақ талқылауға дейін және талқылаудан кейін – өз ойын айтуды ұсындық (Myers & Bishop, 1970). Біз пікірлес адамдардың ортасында талқылау, шынында да, екі топ арасындағы бастапқы алшақтықты ұзарта түсетінін анықтадық (9-сурет). Оған қоса, Джессика Китинг пен оның әріптестерінің мәлімдеуінше (2013), адамдар өз өміріндегі осы құбылыс туралы ештеңе білмейтін болып шықты. Барак Обама немесе Джордж кіші Буштың қайсысы президент ретінде жақсырақ екенін талқылаған пікірлестердің шағын топтары талқылаудан соң, бұл пікірталастың өзара қатынастарын қаншалықты алшақтатып жібергенін жете бағаламады (олар өздерінің осыған дейінгі көзқарастарын дұрыс бағалай алмады).

Ұлыбритания мен Австралияда жүргізілген зерттеулер топтық талқылау негативті де, позитивті де беталыстарды күшейте түсетінін растап отыр. Адамдар иммигранттар тобы туралы негативті пікірімен бөлісетін болса, бұл талқылау олардың жақтырмаушылығын арттырып, кемсітуге даярлығын арттырады (Smith & Postmes, 2011). Сондай-ақ адамдар әділетсіздікке байланысты алаңдаушылығын ортаға салатын болса, талқылау олардың моральдық алаңдауын күшейте түседі (Thomas & McGarty, 2009).

ТАБИҒИ ЖОЛМЕН ПАЙДА БОЛАТЫН ТОПТЫҚ ПОЛЯРИЗАЦИЯ

Күнделікті өмірде адамдар әдетте ұстанымдары өз көзқарастарына ұқсас адамдармен жақындасып жатады (11-тарауды қараңыз немесе өз достарыңыздың ортасына назар аударып көріңіз). Өзіңмен пікірлес адамдармен араласу жалпы ұстанымдарды нығайта ма? Кітапқұмар адамдар одан бетер кітапқұмар, спортқа берілген адамдар одан бетер спортшыл, бүлікшіл адамдар одан бетер бүлікшіл болып кете ме?

Иә, сондай болып тұрады. «Ұл балаларды – ұлдар тобына, қыздарды қыздар тобына шығару олардың о бастағы аса байқалмайтын айырмашылықтарын арттыра түседі», – дейді Элеонора Маккоби (2002). Ұлдар ұлдарға қосылғанда біршама бәсекеге қабілетті және өздерінің өзара ойын ережелеріндегі және өміріндегі ойдан шығарылған әрекеттеріне бағдарланып кетеді. Қыздардың ортасында қыз балалар қарым-қатынас құруға көбірек бағдарланады.

АҚШ-тың федералды аппеляциялық сотында республикашыл президенттер тағайындаған сот төрешілері әдетте республикашыл ретінде дауыс береді, ал демократ президенттер тағайындаған сот төрешілері демократтар сияқты дауыс береді. Таңғаларлық түгі жоқ. Дегенмен бұл үрдістер сот төрешілері ниеттес болған жағдайда біршама айқын байқалады, – деп мәлімдейді Дэвид Шкаде мен Кэсс Санстеин (2003). «Басқа екі республикашылмен бірге отырған тағайындалған республикашыл сот төрешісі, кем дегенде, бір демократ сот төрешісімен отырған кездегімен салыстырғанда анағұрлым консервативті түрде дауыс береді. Сол сияқты, демократ сот төрешісі қарама-қарсы идеологиялық бағыттағы дәл осы қалыпты байқатады».

1930 жылдардағы фашизмнің гүлденуі немен түсіндіріледі? Ал 1960 жылдары пайда болған студенттік радикализм ше? 90-шы жылдардағы ислам радикализмінің өсуі ше?... Біріктіретін тақырып қарапайым: адамдар өздерімен пікірлес адамдармен топтасқанда олар шектен шығуға аса бейім болып кетеді. Бұл – *топтық поляризация* құбылысы.

Cass Sunstein, Going to Extremes, 2009

МЕКТЕПТЕРДЕГІ ТОПТЫҚ ПОЛЯРИЗАЦИЯ. Зертханалық құбылысқа ұқсас шынайы өмірдегі көрініс білім саласындағы зерттеушілер «акцентуация әсері» деп атады: колледж студенттері топтарының арасындағы бастапқы айырмашылық уақыт өтісімен әлдеқайда айқын көріне бастайды. Егер Х колледжіндегі бірінші курс студенттері о бастан Ү колледжіндегі студенттерге қарағанда біршама интеллектуалды болса, бұл айырмашылық олардың оқуды бітіретін кезіне қарай күшейе түседі. Сол сияқты, бауырластар және әйелдер қауымдарының мүшелерімен салыстырғанда өз бетімен тәуелсіз жүретін адамдардың саяси көзқарастары анағұрлым либералды болады әрі бұл айырмашылық колледждегі оқу барысында арта түседі (Pascarella & Terenzini, 1991). Зерттеушілер бұл нәтижелерді ішінара ортақ бейімділіктерді нығайтатын топ мүшелеріне байланысты деп санайды.

ҚАУЫМДАСТЫҚТАРДАҒЫ ТОПТЫҚ ПОЛЯРИЗАЦИЯ. Адамдар өз-өзімен оқшауланатындықтан, поляризация қауымдастықтарда да болып отырады. «Либералды орындар... либералды типтерді тартады және олар одан бетер либералды бола түседі, консервативті орындар... консерваторларды тартып, оларды одан бетер консервативті етеді», – деп атап өтті Дэвид Брукс (2005). Көршілес аудандар өзара пікірлес достардан бір-біріне ауысатын пікірлерді дамыта түсетін жаңғырық-камераларға айналуы мүмкін.

Әлеуметтік психологтерге, негізінен, өзара ынтымақтасып әрекет ететін мүдделестер тобын көрсетсеңіз, олар сізге анағұрлым экстремалды бола алатын топты анықтап береді. Бір экспериментте либералды Боулдер мен консервативті Колорадо-Спрингстің шағын топтары жиналды. Талқылаудың арқасында шағын топтар жаһандық жылыну, теңдей мүмкіндіктер саясаты және біржынысты некелерге қатысты келісімге келді. Дегенмен Боулдер тобы келісім барысында барған сайын – солшыл, ал Колорадо-Спрингстегі шағын топтар барған сайын оңшыл бола түсті (Schkade et al., 2007). Саяси жаңғырық-камералар ретінде көрініс табатын қауымдастықтардың арқасында Америка Құрама Штаттары біршама поляризацияланууда. Президенттікке үміткерге 60 пайыз немесе одан артық дауыс беретін, қомақты жеңіске жететін округтер 1976 жылдан 2008 жылға дейінгі кезеңде екі есеге жуық артты (Bishop, 2008). Саяси тұрғыда өздерін «жолайрықта» деп жариялайтын коллегиялар пайызы 1983 жылдағы 60 пайыздан 2013 жылы 46 пайызға дейін қысқарды, яғни, сәйкесінше, өздерін оңшыл немесе солшыл деп жариялайтындар саны артты (Eagan et al., 2014; Pryor et al. 2007,).

Зертханалық зерттеулерде адамдардың бір-бірімен ойын ойнағандағы бәсекелестік қатынастары мен сенімсіздігі олар топтасқан кезде ушыға түседі (Winquist & Larson, 2004). Іс жүзіндегі жанжалдар барысында қауымдастықтардағы мүдделестер өздерінің ортақ беталыстарын нығайта отырып, жиірек бірлесіп, ассоциациялар құрады.

Бандалардың қылмысытық әрекеттері – мүшелерінің міндеттері мен әрекеттері келісілген көршілес бандалардың өзара қолдау көрсетуі барысында үдей түседі (Cartwright, 1975). «Егер [сіздің үйдің маңайында] 15 жасар тәртіпке бағынбайтын жасөспірім жүрсе, – деп пайымдайды Дэвид Лаккен (1997), – оның басқа бір бұзақымен топтаса жасайтын қылмысы жеке жасайтын бұзақылығынан әлдеқайда ауыр болмақ... Қылмыстық топтың қарекеті оның жеке мүшелерінің жасайтын бұзақылықтарының қосындысынан анағұрлым қауіпті болады». «Шынында да, «құрдастардан құралған тәртіпке бағынбайтын топтар» аудандағы қылмыс деңгейінің «ең қуатты алғышарты» болып саналады», – деп мәлімдейді Бонита Вейси мен Стивен Месснер (1999). Оның үстіне, құқық бұзушы жасөспірімдерді қабылдайтын және оларды басқа қылмыскерлермен топтастыратын эксперименттік араласу проблемалық мінез-құлық деңгейін арттырып жібереді – бұл топ поляризациясын зерттейтін ғалымдар үшін жаңалық емес (Dishion et al., 1999).



Топ ықпалы құрамындағы жеке адамдардың ықпалынан асып түседі. Қасқырлар тобы жеке қасқырға қарағанда қауіптірек болатыны сияқты қарақшылық топтың ісі құрамындағы адамдардың жекелеген жаман ниеттерінен біршама қауіпті болуы мүмкін

Екі сот процесін жүргізу барысында деиндивидуация мен топтық поляризация сияқты әлеуметтік-психологиялық құбылыстар жаппай адам өлтіруге себеп болғанын білген Оңтүстік-африкалық соттар қылмыскерлерді жазалау мерзімдерін қысқартты (Colman, 1991). Қалай ойлайсыз: соттар әлеуметтік-психологиялық құбылыстарды жеңілдетуші ықтимал фактор ретінде қарастыруы тиіс пе?

ИНТЕРНЕТТЕГІ ТОПТЫҚ ПОЛЯРИЗАЦИЯ. Баспа білігін ойлап табудан бастап, интернеттің күннен-күнге артып келе жатқан кабельді арналарына дейін қолжетімді ақпарат ауқымы өсіп келеді. Бір кездері адамдар бірнеше ғана ақпарат көзінен, ұлттық журналдар мен газеттерден алатын ақпаратпен бөлісіп отыратын, бүгінде біз ақпаратты қай дерек-көзден білгіміз келетінін таңдай аламыз. Таңдауға мүмкіндік болса, әрине, біз өзіміздің «жанымызға жақын» ақпарат көзін таңдауға тырысамыз. Бізге өзіміздің ұстанымдарымызды қолдайтын және біз ұнатпайтын нәрселерді «жамандайтын» медиаарналар ұнайды (өзіңіз оқитын БАҚ-тарды атасаңыз, біз сіздің саяси ұстанымыңызды айтып береміз).

Адамдар блогтар мен чаттарды қалай таңдайды, Интернет оларды «ортақ ой топтарына» қоспай ма? Интернеттің бөлектенген қауымдастықтары әлеуметтік фрагментация мен саяси поляризацияны күшейте түспей ме? Интернеттің шексіз виртуалды топтары бітімгерлер мен неонацистерге, гиктер мен готтарға, әлеуметтік қастандық ұйымдастырушылар мен обырдан сауыққан адамдарға өздерінің мүдделестерін тауып, ортақ мәселелеріне, мүдделеріне және күмәнді сауалдарына жауап іздеуге қолдау көрсетуге жол ашады (Gerstenfeld et al., 2003; McKenna & Bargh, 1998, 2000; Sunstein, 2001, 2009).

Зерттеулер көрсеткендей, біздің көбіміз өз ұстанымдарымызға қайшы келетінді емес, көзқарастарымызды қолдайтын блогтарды оқимыз. Бұл блогтар, ең алдымен, мүдделес адамдардың басын қосады, либералды – либералмен, консерваторды – консерватормен жақындатады – бұл, мысалы, жуынатын бөлмеде айнаға қарап әңгімелесу сияқты (Lazer et al., 2009). Нәтижесінде заманауи әлемдегі саяси поляризация – адамдардың қарама-қарсы саяси көзқарасты ұстанатындарды жаратпаушылығы нәсілдік поляризациямен салыстырғанда әлдеқайда қарқынды болып кетті (Iyengar & Westwood, 2014). Ақпарат көбейген сайын ол жасырын құрылымдарды кемітудің орнына көбейте түсуде. «Электронды пошта, Google мен чаттар шағын топтар үшін мүдделестермен бірігуді жеңілдетеді, шашыраңқы жеккөрушілікті өндей түсіп, өлімге жетелейтін күшті жұмылдырады», – деп атап өтті Роберт Райт (2003). Бітімгерлер әлдеқайда пацифист болады, ал жасақ мүшелері лаңкестікке көбірек беріледі. Бір талдау нәтижелеріне сүйенсек, лаңкестік веб-сайттардың саны 1997 жылдары он шақты болатын, 2005 жылы 4700-ге дейін артқан, бұл – жалпы веб-сайттар санына қарағанда, төрт есе артық өсім (Ariza, 2006). Сонымен қатар адамдар оқшауланған «Күдікті веб-форумдарда» неғұрлым көбірек уақыт өткізген сайын, олардың хабарламалары соғұрлым агрессивті болып кетеді (Chen, 2012). Хабарламаларға қарағанда, Бостон марафонында жарылыс ұйымдастырған Тамерлан мен Джохар Царнаевтар Интернетте радикалдармен араласу арқылы «өз-өздерін радикалдандырған-мыс» (Wilson et al., 2013).

ЛАҢКЕСТІК ҰЙЫМДАРДАҒЫ ТОПТЫҚ ПОЛЯРИЗАЦИЯ. Бүкіл әлем бойынша лаңкестік ұйымдарды талдаудың нәтижесінде Кларк Макколи мен Мэри Сигал (1987; McCauley, 2002) «лаңкестік жоқ жерден пайда болмайды» деген тұжырымға келді. Ол басқаларға өкпелі адамдар арасында туындайды. Тежеуші ықпалдардан оқшау ынтымақтасатындықтан, олардың көңілі бірте-бірте экстремистікке ауады. Ақыр соңында, әлеуметтік ұлғаю нәтижесінде қуатты сигнал туады. Егер топтан бөлек болса, жекелеген адамдардың ешқашан жасамайтын зорлық-зомбылық әрекеттерін туғызады.

Мысалы, 2001 жылдың 11 қыркүйегінде қылмысқа барған терроршы-лаңкестер мүдделестер арасындағы өзара әрекеттестіктің поляризациялық әсерін қамтыған ұзақ үдеріс барысында қалыптасты. Ұлттық зерттеу кеңесі мәлімдегендей, терроршыға айналу үдерісі адамдарды наным-сенімдердің басқа жүйелерінен оқшаулайды, жекелей өзіндік мақсаттарын гумандық сипатынан айырады және өз бетімен ойлануға жол бермейді (Smelser & Mitchell, 2002). Топ мүшелері әлемді «біз» және «олар» деп бөліп-жіктеуге кіріседі (Moghaddam, 2005; Qirko, 2004). Таяу Шығыстағы және Шри-Ланкадағы терроршыларды өзін-өзі өлтірушілер істері бойынша тергеуші Ариэль Мераридің пікірінше: «Лаңкесті өзін-өзі өлтіруге даярлау топтық үдеріс болып саналады. Менің білуімше, өз қалауымен жасалған бірде-бір террорда өзін-өзі өлтіру жағдайы болған емес» (Ariel Merari, 2002).

Салафиттік жиһадтың – исламдық фундаменталды қозғалыстың, соның ішінде «Әл-Каиданың» мүшелері болған терроршыларды зерттеген бір талдауға үңілетін болсақ, олардың 70 пайызы бұл топтарға экспатриантттар ретінде өмір сүріп жүріп қосылғанын көреміз. Жұмыс іздеу немесе білім алудың мүмкіндігін қарастыру үшін шет жерлерге көшкен соң олар өздерінің мұсылмандық ерекшелігін өткір сезініп, мешіттерге барғыш болған, кейде «өзара эмоциялық және әлеуметтік қолдау» әрі «ортақ ұқсастықты дамытуды» қамтамасыз ететін топтарға тартатын басқа мұсылман-экспатриантардың жанына көшіп барған (Sageman, 2004). «Ислам мемлекетінің» жоғары шенді жауынгерлерінің бірінің айтуынша, олардың қозғалысы Ирактағы американдық түрмеде бастау алған: «Егер Ирактағы американдық түрме болмаса, қазір ИМ болмас та еді. Түрме фабрика қызметін атқарды. Ол

Назар аударыңыз

Топтық поляризация

Шекспир мүдделестер тобының поляризациялық қуатын Юлий Цезарьдің жақтастарының диалогі ретінде бейнеледі:

Антоний: – Бәріңіздің көңілдеріңіз босап тұрғанын көріп тұрмын: бұл – аяныштың көз жасы. Сіздер Цезарьдың жарақаттарын көріп, көз жасына ерік бердіңіздер ме? Мұнда көз салыңыздар. Міне, қанішерлер жанын Цезарьдың өзі алған.

Бірінші азамат: – Не деген қасіретті көрініс!

Екінші азамат: – О, бекзат, Цезарь!
Үшінші азамат: – Азалы күн!
Төртінші азамат: – Сатқындар, қанішерлер!
Бірінші азамат: – О, қанды көрініс!
Екінші азамат: – Біз кек аламыз!
Барлығы: – Кек! Бас көтеремізі! Оларды табу керек! Өртеу керек! Көзін жою керек! Бірде-бір сатқынның жаны сау қалмасын!

У. Шекспир, «Юлий Цезарь», акт 3, көрініс 2, тармақтар 199–209.

біздің бәрімізді қалыптастырды. Ол біздің идеологиямызды құрды... Біздің жоспар құруға бос уақытымыз көп болды. Бұл керемет орта еді» (quoted by Chulov, 2014).

Жаппай кісі өлтіру де топтық құбылыс болып саналады. «Бірін-бірі азғыратын адам өлтірушілердің арқасында зорлық-зомбылық күшейе түседі», – дейді Роберт Зайонц (2000). Ол зорлық-зомбылықты Екінші дүниежүзілік соғыста, Варшаваға фашистер басып кірген кезеңде ата-анасының екеуінен де айырылып, аман қалған адам ретінде басынан өткізген (Burnstein, 2009). «Лаңкес топтың жылдам қайнайтын ортасында» бір рет болған адамға ықпал ету қиын. Сайып келгенде, лаңкестікке қарсы ең тиімді саясат, ең алдымен, ықтимал жаңадан келушілердің осы топтарға қосылуына кедергі жасайтын саясат болып саналады», – деді көптеген айыпталушы лаңкестермен сұхбаттасқан соң Джерролд Пост (2005).

ПОЛЯРИЗАЦИЯНЫ ТҮСІНДІРУ

Топ не себепті өз мүшелерінің орташа пікірімен салыстырғанда біршама радикалды көзқарас ұстанады? Зерттеушілер топтық поляризация сырын ашудың жаңа жауаптары табылады деп сенеді. Себебі шағын ойжұмбақтарды шешу – кейде әлдеқайда күрделі мәселелердің шешімін табуға жол ашады.

Топтық поляризацияның бірнеше теорияларының арасында ғылымның қатаң талаптарына тек екеуі ғана жауап береді. Сол теориялардың бірінде әңгіме талқылау барысында келтірілетін дәлелдер туралы. Екіншісі, топ мүшелері өздерін топтың басқа мүшелерімен өзара байланыста қарастыратыны жайында.

Бірінші теория – ақпараттық ықпал идеясына (шындықты мойындаудан туындайтын ықпал), екіншісі нормативті ықпал идеясына негізделеді (адамның топ мүшелерінің қабылдауы мен мақұлдауын қалайтынынан туындайтын ықпал).

АҚПАРАТТЫҚ ЫҚПАЛ

Ең үздік анықтамаға сай, топтық талқылау барысында доминантты көзқарасты қолдайтын идеялардың біріктірілуі жүзеге асады. Талқыланатын идеялардың кейбірі топ мүшелері үшін ортақ (Gigone & Hastie, 1993; Larson & others, 1994; Stasser, 1991). Идеялардың басқалары топ мүшелерінің кейбірі ертеректе қарастырмаған сенімді дәлелдерді қамтуы мүмкін. Жазушы Эленге қатысты мәселені талқылау барысында біреулер былай деуі мүмкін: «Эленнің тәуекелге барғаны жөн, себебі ол ештеңе жоғалтпайды. Егер оның романы табысты болмаса, ол арзан вестерндер жазуға қайта кірісе алады». Осындай пайымдарда көбіне адамның дәлелдері туралы ақпарат пен оның осы мәселеге қатысты көзқарасы шатасып жатады. Алайда, егер адамдар орынды дәлелдер еститін болса, олар осы дәлелдер қолдау көрсететін нақты көзқараспен таныспай-ақ, өз ұстанымын өзгерте береді (Burnstein & Vinokur, 1977; Hinsz et al., 1997). Дәлелдер өздігінен-ақ орынды болып санала береді.

Дегенмен біреудің дәлелдерін тыңдап қана қою талқылауға қатысушының өз ұстанымын өзгертуі үшін жеткіліксіз. Талқылауға белсене қатысу, енжар қабылдауға қарағанда ұстанымдардың әлдеқайда елеулі өзгерісіне алып келеді. Қатысушылар мен бақылаушылар бірдей идеяларды тыңдайды, бірақ талқылауға белсенді қатысушылар олардың өз сөзімен айтқанда, «вербалды нақтылық ықпалды арттыра түседі». Топ мүшелерінің көпшілігі бір-

Егер сізде бір алма, менде бір алма болып, біз алмаларымызды бір-бірімізге беретін болсақ, екеумізде де бір алмадан болады. Ал егер сізде бір идея және менде бір идея бар болса, біз олармен алмасатын болсақ, әрқайсымызда екі идеядан болады.

Charles F. Brannan, Secretary of Agriculture, 1949

бірінің идеяларын қайталайтын болса, олар соғұрлым сол идеяларды жемісті меңгеріп, бағалайтын болады (Brauer & others, 1995).

Адамдардың санасы – оны бірдеңеге сендіргісі келетін кез келген адам ойына келгенін жазатын жай ғана таза тақта емес. Сендірудің тікелей тәсілін қолданғанда адамдардың осыған жауап ретінде не ойлайтыны шешуші жайт болып саналады. Шынында да, осы мәселені екі минут барысында қарапайым ойластырудың өзі бастапқы ұстанымды нығайтуы мүмкін (Tesser & others, 1995). Бәлкім, сіз жағымсыз немесе, керісінше, ұнамды бірдеңе туралы ойланған соң, өз пікіріңіздің қалайша түрленіп, поляризацияланғанын есіңізге түсіре алатын боларсыз.

НОРМАТИВТІ ЫҚПАЛ

Әлеуметтік салыстыру – өзіңді басқалармен салыстыру арқылы біреудің пікірі мен қабілетін бағалау.

Плюралистік білместік – басқа адамдардың ойлары, сезімдері мен реакциялары туралы біржақты түсінік.

Поляризацияның екінші анықтамасында, ең алдымен, өзіңді басқалармен салыстыру үдерісі ескеріледі. Леон Фестингердің (1954) көпшілікке мәлім «әлеуметтік салыстыру» теориясында келтірген дәлеліне сәйкес, адам табиғатында өз пікірі мен қабілеттерін бағалауға деген ынтызарлық бар, ал мұны жүзеге асырудың бір ғана жолы – өз пікірлерімізді басқалардың пікірімен салыстыру. Бұл жерде өздеріне тиесілі деп санайтын топ мүшелері барынша ықпал етеді (Abrams & others, 1990; Hogg & others, 1990). Оған қоса, айналамыздағылар біздің көзқарастарымызды құптайтынын байқасақ, басқаларға ұнау үшін біз біршама қатаң пікірлер білдіре бастауымыз мүмкін.

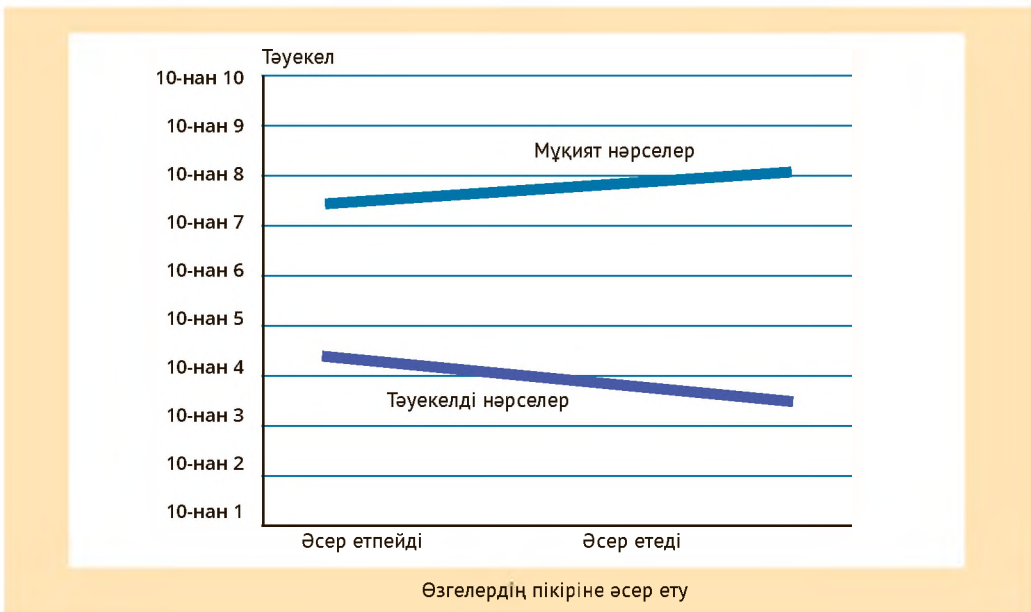
Эленнің дилеммасына ұқсас оқиғаларға қатысты пікір білдіруді өтінгенде (осыған дейін сіздерден өтінгенім секілді) әдетте адамдар «плюралистік білместік» байқатады: олар басқалардың әлеуметтік қолайлы таңдауды қаншалықты қатты қолдайтынын ұғына бермейді (бұл ситуацияда – роман жазуды). Романның табысқа жету ықтималдығы 10-нан 4 болса да, қарапайым адам оны жазып шығуға кеңес береді, бірақ ол басқа адамдар ықтималдық көрсеткіші 10-нан 5 немесе 6 болғанын талап етеді деп санайды (бұл өз пайдасына қарай біржақты түсінікті ұстану туралы тұжырымды еске салады: адамдар әлеуметтік қалаулы мінездемелер мен ұстанымдардың орташа статистикалық типінен өздерін жоғары санауға бейім келеді). Талқылауға кіріскенде адамдардың көбі бұрын ойлағандай, тәуекелдің ұсынылатын деңгейі бойынша басқалардан артық еместігіне көз жеткізеді. Шын мәнінде, кейбіреулер осы романды жазуға қатысты одан да тәуекелшіл көзқарасты ұстанып, тіпті олардан асып түсті. Бұдан соң, олар өздерін жаңсақ түсінілген топтық нормамен шектемей, өз пікірін нақтырақ білдіруге ерік береді.



Плюралистік білместік. Кейде маған ұнайтын адам мені ұнатпайды деген біржақты түсінік – бір-бірін ұнататын екі адамның қосылуына кедергі келтіруі мүмкін

Бәлкім, сіз және сізге ұнайтын адам екеуіңіз бір-біріңізбен кездескілеріңіз келген, бірақ бір-біріңізге ұнамайтын шығармын деген оймен екі жақ та алғашқы қадамды жасауға жүрексінген кезді еске түсіре алатын шығарсыз. Осындай плюралистік білместік қарым-қатынастың басталуына кедергі келтіреді (Vorauer & Ratner, 1996).

Мүмкін, сіз және басқалар жиналғанда, біреу әңгіменің басын бастап: «Шынымды айтсам, менің ойымша...» деп кірісіп кеткенше, сұхбаттасуға асықпаған сәтті есіңізге аларсыз. Біраз уақыттан соң бәріңіз ортақ көзқарастарыңыздың мықты қолдау тапқанына таңырқап



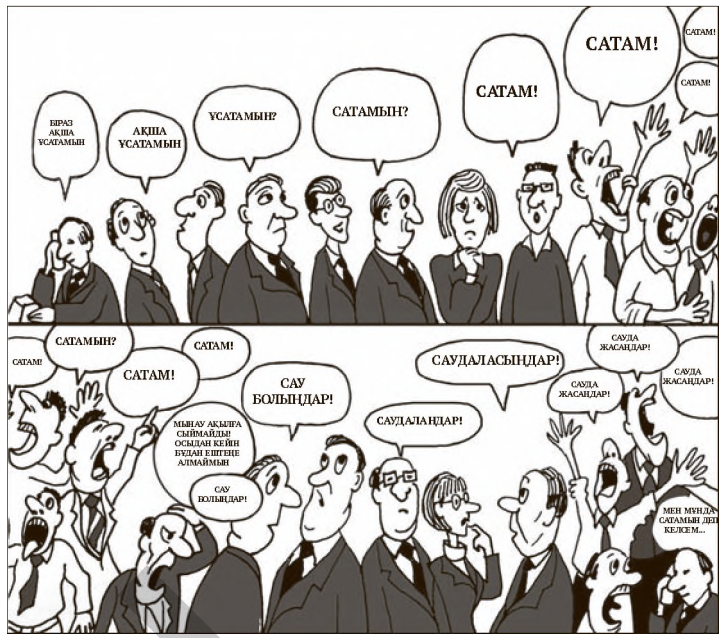
10-СУРЕТ

Дилемманың «тәуекелшіл» сипатына қатысты (мысалы, Эленнің жағдайына байланысты) басқалардың пікіріне құлақ салу адамдардың тәуекелге бейімдігін күшейте түсті. Ал «сақтықты қажет ететін» дилеммаларда (Роджердің мәселесі сияқты) басқалардың пікірі абай болу қажеттігін баса көрсетті

Дереккөз: Data from Myers (1978)

қалған шығарсыз. Кейде профессор «Кімнің сұрағы бар?» деп сұрағанда ешкім сұрақ қоймаса, әрбір студент өзін осы материалды түсінбеген жалғыз адам ретінде сезінеді. Әр адам қысылғаннан үнсіз қалған өзі ғана, ал басқалардың үнсіз отырғанының себебі – олар материалды меңгеріп алды деп пайымдайды.

Әлеуметтік салыстыру теориясы адамдардың басқалардың көзқарастарымен танысып, бірақ олардың дәлелдерін білмейтін эксперименттердің қойылымына қатысты ой салады. Бұл – қоғамдық пікірді анықтауға байланысты сауалнамалардың нәтижелерімен танысқанда басымызға келетін жағдайға ұқсас құбылыс. Қандай да бір дәлелдерді ортаға салмай-ақ, адамдар басқалардың ұстанымдарын білетін болса, олар әлеуметтік тұрғыда ұнамдырақ бағдарды ұстану үшін өз реакциясын өзгерте ме? 10-суретте көрініп тұрғандай, өзгертеді. Қарапайым әлеуметтік салыстырудан туындайтын мұндай поляризация әдетте белсенді талқылау нәтижесінде туындайтын поляризациядан әлсіздеу болады. Дегенмен жай ғана топтың орташа көрсеткішіне сай болудың орнына адамдар одан да артық болуға ұмтылады.



Экономист журналының қор нарығының күйреуіне қатысты шығарған мұқабасы

Басқалардың таңдауын зерделеудің өзі елден ерек өлең, кітаптар жазып, фильмдер түсіруге жол ашатын жеңімпаз сезіну әсеріне ықпал етеді. Бір экспериментке 14 341 интернет-қатысушы ат салысты, бейтаныс әнді таңдаған олардың оны басып алғысы келетін-келмейтіні зерттелді (Salganik et al., 2006). Зерттеушілер кездейсоқ жолмен кей қатысушыларға оларға дейінгі тыңдармандардың басып алу үшін таңдаған әндерін көруге мүмкіндік жасады. Осы ақпарат қолжетімді болған қатысушылардың арасында осыған дейін ең көп таңдалған әндер одан бетер танымал болып, сұранысқа ие болмаған әндер мүлде таңдалмайтын болып шықты.

Топтық поляризацияны зерттеу әлеуметтік-психологиялық зерттеудің күрделілігін байқатады. Түсіну үдерісін жеңілдету үшін феноменге берген анықтамамыз бізге қаншалықты ұнаса да, бір анықтама барлық деректер үшін қонымды болуы сирек жағдай екенін есте ұстауымыз қажет. Себебі адамзаттың табиғаты аса күрделі, көбіне нәтижеге бір ықпалдан гөрі әлдеқайда көп түрткі әсер етеді. Топтық талқылау барысында нақты мәні бар элементке ие нанымды дәлелдер салмақтырақ болады (ол осы қылмысқа кінәлі ме?). Әлеуметтік салыстыру құндылықтарды қамтитын пайымдарға қатысты жауаптарды өзгертіп жібереді (ол жазасын қаншалықты ұзақ өтеуі тиіс?) (Kaplan, 1989). Нақты және құнды қырлары бар мәселелердің көбінде осы екі ықпал бірге қолданыс табады. Басқалардың сенің сезімдеріңді құптайтынын білу (әлеуметтік салыстыру) әрбір адамның ішкі қалауларын қолдай отырып, дәлелдерін келтіруге жол ашады (ақпараттық ықпал).

ҚОРЫТЫНДЫ Топтық поляризация: топ біздің пікір-көзқарастарымызға қалай ықпал етеді?

- О бастан жағымды және жағымсыз нәтижелер топтық талқылау барысында пайда болады. Топтық бақылаудан соң ұсынылатын тәуекелді арттырудың қызықты феноменін түсіндіру барысында зерттеушілер, шын мәнінде, бір мәселені ортаға салу тәуекелге баруды немесе абай болуды жөн көретін бастапқыда доминантты болған көзқарасты күшейтіп қана қоятынын анықтады.
- Күнделікті жағдайларда да топтық өзара әрекеттестік бастапқы пікірлерді нығайта түсуге бейім болады. Топтық поляризация феномені зерттеушілердің топтар ықпалын зерттеуге арналған «терезесі» болып саналады.
- Эксперименттер топтық ықпалдың екі түрін ажыратады: ақпараттық және нормативтік. Талқылау барысында жинақталған ақпарат, ең алдымен, о бастан ұнамды нұсқа үшін орынды болып, оны қолдауды күшейтеді.

ОЙЛАУДЫҢ ШОҒЫРЛАНУЫ: ТОП ЖЕКЕ АДАМНЫҢ ПІКІР-КӨЗҚАРАСЫН НАҚТЫЛАЙ МА?

Топтық ықпал дұрыс шешім қабылдауға кедергі келтіретін жағдайларды сипаттаңыз және оның себебін түсіндіріңіз. Сондай-ақ топтар қандай жағдайларда сәтті шешім қабылдауға қабілетті болатынын және ең оңтайлы шешім қабылдау үшін топты қалайша басқару қажет екенін көрсетіңіз

Біз жоғарыда қарастырған әлеуметтік-психологиялық феномендер корпорация кеңестері мен министрлер кабинеті сияқты тәжірибелі, көпті көрген топтарда кездесе ме? Ол жерде де өзін-өзі ақтау бола ма? Ал өз пайдасына қарай бейімділік ше? «Біз сезімі» конформизмге және қайшылықтардан бас тартуға жетелей ме? Көпшілік алдында жария ету өзгерістерге қарсы тұруға себеп бола ма?

Әлеуметтік психолог Ирвинг Янис (1971, 1982a) осы феномендер жақын арадағы американдық президенттер мен олардың кеңесшілері қабылдаған табысты және сәтсіз топтық шешімдерді түсіндіруге жол аша ма деген сауалдың жауабын іздеді. Осы мақсатта ол орасан сәтсіздікке алып келген шешімдердің қабылдану үдерісін саралап көрді.

- *Перл-Харбор.* 1941 жылдың желтоқсанында басталған және АҚШ-тың Екінші дүниежүзілік соғысқа араласуына себеп болған Перл-Харборға жасалған шабуылға дейінгі бірнеше апта барысында Гавайдағы әскери басшылық жапондықтардың Тынық мұхитының бір тұсында Штаттарға соққы беру мақсатымен даярлық жасап жатқаны туралы ақпаратқа қанық болды. Одан соң әскери барлау тікелей Гавайға қарай бағытталған жапондық ұшақ тасығыштармен арадағы радиобайланысты үзіп алды. Авиациялық іздеу қарсыласты тауып немесе, жоқ дегенде, алдын ала ескертуді қамтамасыз ете алар еді. Алайда бейқам командирлер мұндай сақтыққа қарсы болды. Нәтижесінде ешбір қорғансыз дерлік әскери базаға шабуыл басталғанша, дабыл жарияланбады, бұл 18 кеменің, 170 ұшақтың жойылып, 2400 адамның қаза болуына жеткізді.
- *Бэй оф Пигзге (Шошқалар шығанағына) жасалған шабуыл.* 1961 жылы президент Кеннеди мен оның ОББ (орталық барлау бюросы) кеңесшілері даярлаған 1400 кубалық эмигранттың Кубаға басып кіруі арқылы Фидель Кастроны орнынан тайдыруға әрекет жасалды. Десантшылардың бәрі дерлік тез арада өлтіріліп немесе тұтқынға алынды, АҚШ-тың абырой-беделіне айтарлықтай нұқсан келіп, Куба Кеңес Одағымен одан әрі жақындасты. Басып кірудің нәтижелерін естігенде Кеннеди өз таңданысын білдіріп: «Біз неліктен осыншама ақымақ болдық?» – деді.
- *Вьетнамдағы соғыс.* 1964 жылдан 1967 жылға дейінгі аралықта президент Линдой Джонсон мен оның «сейсенбі күнгі ланч тобындағы» саяси кеңесшілері Вьетнамдағы соғыс жоспарын даярлап жатып, американдық бомбалау, авиашабуылдар мен орман-дарды дефолианттармен (жапырақсыздандырғышпен) улау, іздеу және жою миссиялары Оңтүстік Вьетнам халқы тарапынан қолдауға ие болып, Солтүстік Вьетнам басшылығы бітімгерлік келісімге келу жолдарын қарастыруға мәжбүр болады деп пайымдады. Олар үкіметтік барлау қызметтері мен АҚШ-тың барлық дерлік одақтасының ескертулеріне қарамастан, соғысты эскалациялауды жалғастыра берді. Нәтижесінде, соғыс салдарынан, 46 500 американдық пен 1 миллионнан астам вьетнамдық қаза болды, президент өзінің Ақ үйдегі орнынан айырылып, орасан бюджеттік шығын 70 жылдардағы инфляцияға себеп болды.

Янистің пікірінше, мұндай өрескел қателіктер топ шешімдерін қабылдаушылардың топтық үйлесімдікті сақтап қалу үшін өз келіспеушілігін басып отыруы себебінен болады, ол бұл феноменді «ойлаудың топтастырылуы» деп атады (қараңыз: Дәйекті дерек. «Ирвинг Янис ойлаудың шоғырлануы туралы»). Жұмыс топтарындағы командалық рух моральдық орта мен өнімділікті арттырады (Mellers et al., 2014; Mullen & Copper, 1994). Топтың бірлескен идентификациясы адамдарды ортақ жоба барысында табандылық танытуға ынта-

ландырады (Haslam et al., 2014). Алайда шешім қабылдау жағдайында ынтымақтастықтың өз құны болады. Янистің пайымдауынша, топтық ойлау жүзеге асатын орта мыналарды қамтиды:

- тату, ынтымақты топ;
- топтың көзқарастарымен келіспейтіндерден салыстырмалы түрде оқшаулану;
- қандай шешімді жөн көретіні жайында белгі беретін директивті көшбасшы.

Мысалы, Шошқалар шығанағына сәтсіз шабуылды жоспарлау барысында жаңадан сайланған президент Кеннеди мен оның кеңесшісі ынтымақтастық сезіміне тым беріліп кетті. Сыни уәждер барынша басылып айтылмай жатты да, президент тез арада шабуыл жасау туралы бұйрыққа қол қойды.

ТОПТЫҚ ОЙЛАУДЫҢ БЕЛГІЛЕРІ/СИМПТОМДАРЫ

Түрлі оқиғаларға қатысушылар мен бақылаушылардың тарихи мұрағаттардағы жазбалары мен естеліктерін зерделей отырып, Янис топтық ойлаудың сегіз белгісін анықтады. Бұл белгілер топ мүшелері қайшы пікірдің туындау қаупіне тап болғанда және өздерінің топтық сезімдерін қорғауға талпынғанда пайда болатын диссонансты азайтудың ұжымдық ұмтылыстарының салдары болып саналады (Turner & Pratkanis, 1994; Turner et al., 1992).

Бұл белгілердің алғашқы екеуі топ мүшелері өз топтарының мүмкіндіктері мен құқықтарын асыра бағалауынан туындайды.

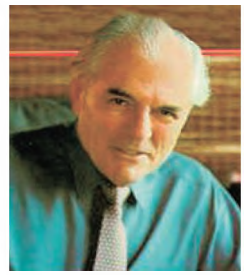
Топтық ойлау
Бәтуа (Консенсус) іздеу барысында адамдар арасында қалыптасатын ойлау тәртібі ұйымшыл топ үшін барынша доминантты болғанда, олар әрекет ету амалдарының шынайы жай-жапсарын елемеуге бейім.
Irving Janis, 1971

- Мығымдық иллюзиясы. Янис зерттеген топтардың бәрі асыра оптимистік көзқарас ұстанып, соның салдарынан қауіп-қатерлердің белгілерін байқамайтын болған. Жапон ұшақ тасығыштарымен радиобайланыс үзілгенін естігенде Перл-Харбордағы бас әскери-теңіз офицері, адмирал Киммел «қазір жапондықтар Гонолулудың «Даймонд Хэдын» айналып жүрген болар» деп әзілдеді. Ол расымен де солай еді, алайда адмиралдың әзілі бұл идеяны шындап тексеруге мүмкіндік бермеді.
- Топ әдептілігіне мүлтіксіз сену. Топ мүшелері топқа тән мүлтіксіз ізгілікке сеніп, әдеп пен адамгершілік мәселелеріне байланысты барлық ой-пікірлерді теріске шығарып отырады. Кеннеди тобының мүшелері кеңесші кіші Артур Шлезингер мен сенатор Уильям Фулбрайттың шағын көрші елге басып кіру туралы адами тұрғыдан күмәні бар екенін білетін. Алайда топ бұл адамгершілік мәселелеріне ешқашан мән беріп, оны талқылаған емес. Сонымен қатар топ мүшелері ақыл-парасат тұрғысынан «керең» болып қалады.
- Рационалдау. Өз шешімдерін ұжымдаса ақтай отырып, топ түрлі қосалқы мәселелерді «итеріп» тастайды. Президент Джонсонның «Сейсенбі күнгі ланч тобы» уақытының басым бөлігін соғысты жалғастыруға қатысты шешімдерін саралап, қайта қараудың орнына оны рационалдауға (түсіндіру мен ақтауға) жұмсайтын. Әрбір бастама өзін қорғау және өзін ақтауға арналған науқанға айналып кететін.
- Қарсыласқа стереотипті көзқарас. Топтық ойлауға беріліп кеткендер өз қарсыластарын бітімге келуге тым қатерлі немесе олардың жоспарлаған әрекетінен өзін қорғау үшін тым әлсіз және ақымақ ретінде қабылдайды. Кеннедидің тобы өздерін «Кастро әскері тым әлсіз, ал оның халық арасындағы абырой-беделі тым осал, сол себепті бір ғана бригада оның орнатқан режимін әп-сәтте-ақ қиратады» деп сендірді. Сайып келгенде, топтар біртектілікке жетелейтін қысымнан зардап шегеді.
- Конформизмге жасалатын қысым. Топ мүшелері топтың пікірлері мен жоспарларына қатысты күдікпен қарайтындарға кей кездері нақты дәлелдермен емес, олардың жеке басына тиетін әжуа-мазақ арқылы тойтарыс береді. Бірде президент Джонсонның көмекшісі Билл Мойерз мәжіліске келгенде, президент: «Ал, міне, Стоп-Бомбалаушы мырза келді!» деп қарсы алады. Мұндай келекеге тап болған адамдардың көбі тез арада өз әрекетін өзгертуге мәжбүр болады.
- Өз-өзіне сынмен қарау. Ыңғайсыз келіспеушіліктерден құтылу үшін топ мүшелері өз күмәнін жасыруды немесе ысырып тастауды жөн көреді. Кубаның Шошқалар шығанағына шабуыл жасалғаннан кейінгі айларда Артур Шлезингер (1965, p. 255) өзін былай деп жазғырды: «Мәжіліс бөлмесіндегі шешуші пікірталас кезінде үнсіз қалғаным жөн болмады, бірақ менің осы шешімді таласқа салмағаным үшін өзімді-өзім кінәлау сезімім «қыңқылдақ» деген атаққа қалғаннан басқа ешбір нәтиже әкелмейтінін білгендіктен басылды». Жай ғана саясаткерлер емес, интернетте де, бетпе-бет те адамдардың басқалар пікіріммен келіспейді деп ойлауы, онымен пікір бөлісуге дайын емес екенін көрсетеді (Hampton et al., 2014).

Дәйекті ДЕРЕК

Ирвинг Янис ойлаудың шоғырлануы туралы

«Топтық ойлау туралы идея Артур Шлезингердің Кеннеди әкімшілігі Кубаға шабуыл жасау туралы шешім қабылдағаны жөніндегі естеліктерін оқып отырғанда ойыма келді. Алғаш мен таңырқап қалдым: Джон Ф. Кеннеди мен оның кеңесшілері сияқты дарынды, көреген адамдар ОББ-ның осыншама парықсыз, қалай болса солай ойластырылған жоспарына қалайша алданып қалған? Осыдан кейін мен бұрын ұйымшыл шағын топтарда байқаған әлеуметтік конформизм немесе бәтуа/консенсус іздеу сияқты психологиялық инфекция болған шығар деп ойлай бастадым. Кейінгі зерттеулер (алғаш оларды жүргізуге маған мектептің бітіру жұмысын жазу барысына дайындалып жатқан қызым Шарлотта көмектесті) оның себебі тәуекелді тиянақты бағалау мен мәселені талқылауды қиындататын жасырын топтық үдерістерге байланысты екеніне көзімді жеткізді. Кейін АҚШ-тың сыртқы саясаттағы басқа да сәтсіздіктері мен Уотергейт ісінің жай-жапсарын талдай келе, мен жұмыс барысында дәл сол зиянды топтық үдерістерді байқадым.



Ирвинг Янис (1918–1990)

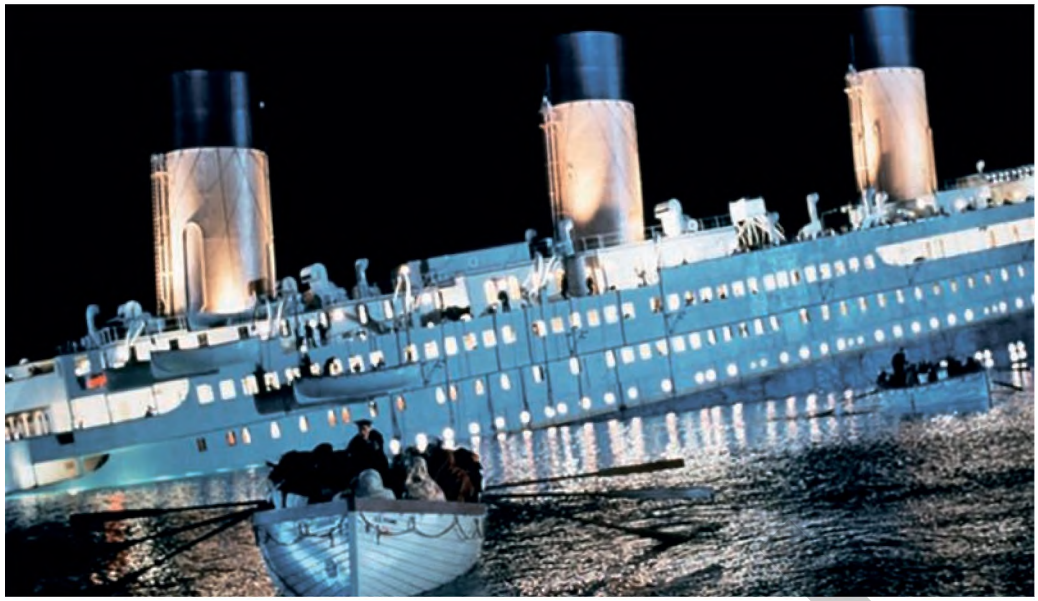
- **Пікірлестік иллюзиясы. Өз-өзіне сынмен қарау және конформизм пікірлестік иллюзиясын қуратын бәтуаның бұзылуына жол бермейді. Оның үстіне, елестетпе бәтуа топтық шешімнің дұрыстығын растайды. Бәтуаның иллюзиясы жоғарыда қарастырылған үш оқиғаның және оларға дейін, олардан кейін болған басқа сәтсіз жағдайлардың бәрінде болғаны анық. Адольф Гитлердің кеңесшісі Альберт Шпеер (1971): «Гитлердің айналасындағы конформизмнің қысымы қандай да бір келіспеушілікке төзімсіз болды», – деп сипаттады. Қайшы пікірлердің болмауы пікірлестік иллюзиясын құрады:**

«Әдеттегі жағдайда шындыққа теріс қараған адамдар көп ұзамай оларға деген сенімнің жоғалғанын білдіретін басқалардың әжуасының және сынының арқасында түзелуге тырысады. Үшінші Рейхте мұндай түзетулерге жол берілмеді. ... Ешқандай сыртқы ықпал жүздеген бет-жүздің біркелкілігін бұза алмады» (p. 379).

Өз-өзіне цензура жасау пікірлестік иллюзиясын қалыптастырады



Мұны қолдайтындардың бәрі «Иә» дейді



Титаниктегі топтық ойлау. Алда кездесетін ықтимал мұзтаулар туралы төрт хабарламаға қарамастан, капитан Эдвард Смит – жетекші және құрметті көшбасшы – түн мезгілінде кеменің жылдамдығын бәсеңдетпейді. Бұл жерде мығымдық иллюзиясы басым болды (адамдардың көбі кеме суға батпайды деп ойлаған). Сонымен бірге конформизмге қысым жасалды (экипаждағы қызметтестер мұзтауды алыстан, құрал-жабдықсыз-ақ көретініне сендіріп, оның күмәнін сейілдірді). Сонымен бірге мұнда «ақыл-ой қорғанысы» байқалады (Титаник телеграфының операторы капитан Смитке мұзтау туралы ең соңғы және барынша толық мәліметті алға тартып, ескерту жасай алмады)

- Ақыл-ойды қорғаушылар. Топтың кейбір мүшелері оны топтық шешімдердің тиімділігіне күмән тудыратын немесе олардың адамгершілік сипаты туралы сауалдарды қозғайтын ақпараттан қорғайды. Кубаға шабуыл жасаудың алдында Роберт Кеннеди Шлезингерді оңаша шақырып алып: «Ешкімге ауыз ашпаңыз», – деп сыбырлады. Мемлекеттік хатшы Дин Раек дипломаттар мен барлаушылардың шабуылға қарсы наразылықтарын тежеп отырды. Осылайша, олар президенттің «ақыл-ойды қорғаушылары» ретінде қызмет атқарып, оны дене зақымдарынан емес, келіспеушілік мүмкіндіктерінен қорғады.

Адамдар ешқашан мәселені еркін түрде талқылау кезіндегідей, нақты қоюға қабілетті болмайды.
John Stuart Mill, On Liberty, 1859

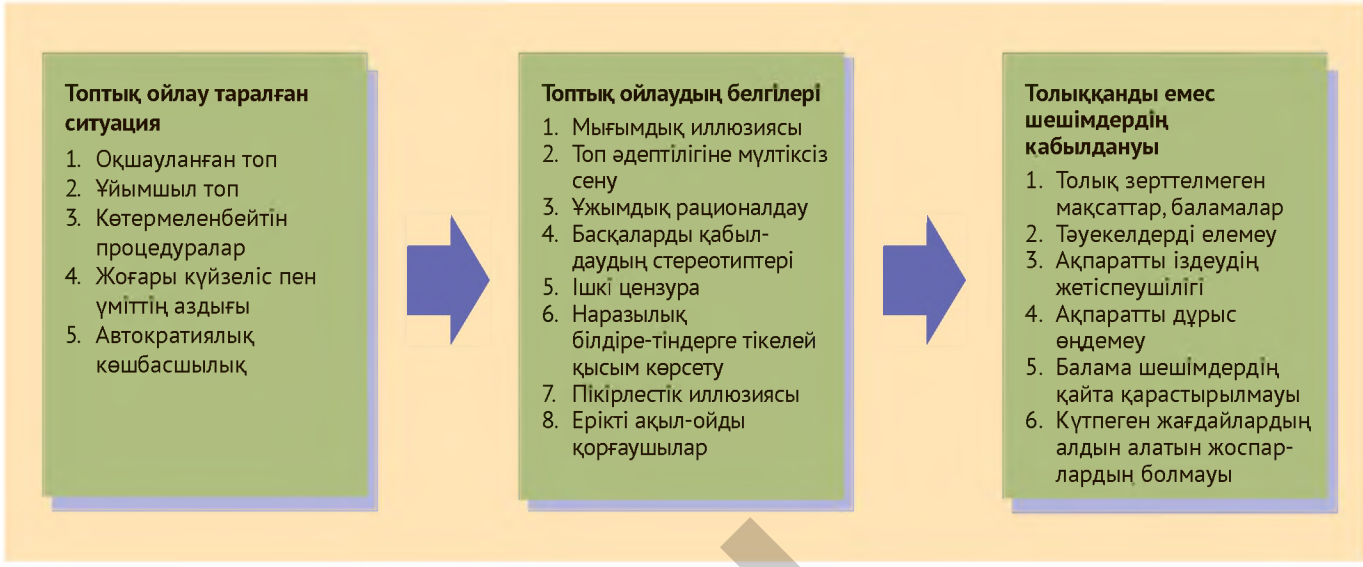
Топтық ойлаудың белгілері қарама-қарсы ақпарат пен балама мүмкіндіктерді іздеуге және талқыға салуға қабілетсіз етуі мүмкін (11-сурет). Топ жетекшісі идеяны алға тартып, топ өзін келіспейтін көзқарастардан оқшаулаған кезде топтық ойлау қате шешімдерге алып келуі ықтимал (McCauley, 1989).

Британдық психологтер Бен Ньюэлл мен Дэвид Лагнадо (2003) топтық ойлау белгілері, бәлкім, Ирактағы соғысқа да себеп болған шығар деп санайды. Олармен қоса, басқалар да Саддам Хусейн де, Джордж Буш та өз айналасына ниеттес кеңесшілерді жинап алып, наразылық білдіретіндерге сөз сөйлеттірмеді деп сендіреді. Оның үстіне, тараптардың әрқайсысы, негізінен, өз ойын қолдайтын іріктелген ақпаратпен қанықты: Ирак тарапы шабуыл жасаушы күшке тойтарыс беруге болады деп сенді; ал Құрама Штаттар Ирак жаппай қырып-жою қаруына ие және Ирак халқы «бостандық әкелуші» солдаттарды қуана қарсы алып, бұл бейбіт басқыншылық гүлденген демократияға бастау болады деген ойда болды.

ТОПТЫҚ ОЙЛАУДЫ СЫНАУ

Топтық ойлау тұжырымдамаларының көңілге қонымдылығы мен танымалдығына қарамастан, кейбір зерттеушілер оларға күмәнмен қарады (Fuller & Aldag, 1998; T'Hart, 1998). Дәлелдер өткенді шолу арқылы алынған мәліметтерден жинақталғандықтан, Янис растаушы фактілерді іріктеп алуы мүмкін еді. Дегенмен кейінгі эксперименттер Янис теорияларының барлық қырларын дәлелдеп берді:

- Тікелей басқарушылық, расымен де, шешімдердің біржақтылығымен ерекшеленеді, себебі бағынышты адамдар өз пікірін білдіру үшін өздерін тым әлсіз немесе сенімсіз сезінеді (Granstrom & Stiwne, 1998; McCauley, 1998).
- Топтар күрделі ақпаратты қолдауды құп санайды (Schulz-Hardt et al., 2000).
- Қатысушылары қабылдауды, мақұлдауды және әлеуметтік сәйкестікті іздей отырып, топқа бет бұрғанда ұнамсыз ойлардан құтылуға тырысады (Hogg & Hains, 1998; Turner & Pratkanis, 1997).
- Әдетте дұрыс шешім қабылдайтын топтарда әлеуметтік ұстанымы бар топ мүшелері біріге отырып, мәселеге қатысты өз пікірлерін кезекпен білдіріп, кеңінен талқылайды (Woolley et al., 2010).



11-СУРЕТ
Топтық ойлауды теориялық талдау

Дереккөз: Adapted from Janis & Mann (1977, p.132)

- Мүшелері түрлі көзқарасты ұстанатын топтар пікірлестер топтарынан озық болады (Nemeth & Ormiston, 2007; Page, 2007). Көзқарасы сіздікінен өзгеше адамдарды тарту сізге қолайсыздық тудыруы мүмкін. Дегенмен пікірлес мүшелерден құралған топтармен салыстырғанда, ұстанымдары әртүрлі адамдардан тұратын топтар әдетте көбірек идея қосып, шығармашылыққа әлдеқайда бейім болады.
- Топтың табыстылығы топ мүшелерінің білімі мен осы ақпаратты қаншалықты тиімді қолдана алатынына байланысты (Bonner & Baumann, 2012). Талқылау барысында тыңдаушыға дұрыс жеткізілмеген ақпарат жиі ескерілмей қалады, себебі негізгі әңгіме топтың барлық мүшелері онсыз да білетін нәрселер төңірегінде өрбиді (Sunstein & Hastie, 2008).

Алайда достық топтық ойлауды тудырмауы тиіс (Esser, 1998; Mullen et al., 1994). Қауіпсіз, берік ұйымдасқан топта (мысалы, отбасында) топқа адал мүшелер түрлі келіспеушіліктер туралы өз пікірімен бөлісу жағын ойластырады (Packer, 2009). Ұйымдасқан топтың нормалары топтық ойлауға жетелейтін бәтуаға жағдай жасауы мүмкін не болмаса оған жол бермейтін сыни талдауға жол ашады (Postmes et al., 2001). Академиядағы әріптестер ұйымшыл бөлімде өз қолжазбаларымен бөліскенде орынды сынды қалайды: «Мені өз қатемнен арылту үшін қолыңнан келгенін істе!». Рухани еркіндік қанат жайған ортада ұйымшылдық тиімді бірлескен қызметті нығайта алады.

Филип Тетлок пен оның әріптестері (1992) көптеген тарихи оқиғаны қарастырып шыққанда, жақсы топтық процедуралардың өзі кейде сәтсіз шешімдерге әкелетінін байқады. Президент Картер мен оның кеңесшілері 1980 жылы Ирандағы американдық кепіл тұтқындарды аман алып қалудың сәтсіз талпынысын жоспарлап, түрлі көзқарастар мен ықтимал қауіп-қатерлерді саралады. Егер тікұшақтың ақауы болмағанда, құтқару сәтті аяқталар еді (кейін Картер «ол жерге тағы бір тікұшақ жібергенімде қайтадан президент болып сайланар едім» деп ойлады). Кейде жақсы топтар нашар нәтижелерден зардап шегеді.

ТОПТЫҚ ОЙЛАУДЫҢ АЛДЫН АЛУ

Теріс топтық динамика көптеген сәтсіз шешімдерді түсіндіруге көмектеседі, кейде аспазшы саны көп болса, тағамның дәмі кетеді. Алайда көшбасшылық ашық болса, ұйымшыл командалық рух шешімдерді оңтайландыруы мүмкін. Кейде екі немесе одан көп бас бір бастан артық болады.

Ақиқат достардың арасындағы пікірталастан туады.

Philosopher David Hume, 1711–1776

Жақсы шешімдердің қабылдануына қолайлы жағдайларды іздеу барысында Янис тағы да сәтті шыққан екі іс-шараны талдап көрді: бірі – Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін Еуропаны бұрынғы гүлденген қалпына келтіру үшін Трумэн әкімшілігінің Маршалл жоспарын жасауы және 1962 жылы Кеннеди әкімшілігінің Кеңес Одағының Кубада ракеталық базаларын орнату талпынысын сәтімен шешуі. Топтық ойлаудың алдын алуға байланысты Янистің ұсыныстары (1982) осы екі жағдайда да қолданылған тиімді топтық процедуралардың көбін қамтиды:

- Әділ болу – ешбір ұстанымды артық көрмеу. Топтық талқылауды адамдардың өз көзқарастарын білдіруінен бастамаңыз; бұл ақпаратпен алмасуды басып тастап, шешімдердің сапасын нашарлатады (Mojzisch & Schulz-Hardt, 2010).
- Сыни бағалауды көтермелеу; «ібілістің адвокатын» тағайындау. Ерекше көзқарасқа себепкер болып, топқа жағдайды басқа қырынан көрсете алатын шынайы пікірі бөлек адамның ойын қабыл алу, – деп баяндайды Чарлан Немет пен оның әріптестері (2001a, b).
- Арасында топты бөліп-жарып, содан соң қайтадан басын қосып отырыңыз, бұл айырмашылықтарды нақтылайды.
- Сыртқы сарапшылар мен серіктестердің сынын қабыл алыңыз.
- Алдын ала шешімді жобалап алған соң «екінші деңгейлі мәжіліс» жасаңыз, оның барысында топтың әр мүшесінен ойында қалған күмәнін ортаға салуды өтініңіз.

Осындай қадамдар жасалғанда топтық шешімдер уақытты көбірек талап етуі мүмкін, бірақ, сайып келгенде, олардың зардабы барынша аз және тиімділігі барынша зор болуы ықтимал.

МӘСЕЛЕЛЕРДІҢ ТОПТЫҚ ШЕШІМІ

Топтың шешімі топтық ойлаудан нашарламайды. Кей жағдайда екі немесе одан көп бастың бір бастан артық болатыны рас. Операция бөлмелері мен жұмыс кабинеттері сияқты жұмыс орындарында әрбір адамның дағдылары мен білімі бағаланып, түрлі ақпарат ортаға салынғанда топ шешімдері жеке адамның шешімдерінен артық болады (Mesmer-Magnus & DeChurch, 2009).

Менің пікірімше, Ақ үйдегі қауіптердің бірі – сіздердің топтық ойлауға берілгендеріңізде, бәрі бәрімен келіседі, ешқандай талқылау жоқ, өзгеше көзқарас жоқ. Сондықтан мен Ақ үйдегі белсенді пікірталастарды қуана қабылдайтын боламын.

Barack Obama, at a December 1, 2008, Press Conference

Патрик Лафлин мен Джон Адамопаулос (1980; Laughlin, 1996; Laughlin et al., 2003) осыны түрлі интеллектуалды тапсырмалар барысында көрсетіп берді. Осыған ұқсас тапсырмалардың бірін қарастырып көрейік:

«Табандылық» «жоққа шығарылған» ұғымына қалай байланысты болса, «әрекет» төмендегілердің біріне солай байланысты:

а. кедергі жасаушы;
ә. қарсы қойылған;
б. құқықсыз;
в. ағат;
г. тоқтатылған.

Студенттердің басым бөлігі бұл тапсырманы жалғыз орындай алмады, бірақ топта талқыға салған соң дұрыс жауап берді («тоқтатылған»). Оның үстіне, Лафлиннің анықтауынша, алты адамнан тұратын топта дұрыс шешімді тек екі адам ғана табатын болса, үш жағдайдың екеуінде олар басқаларды бұған сендіре алады. Дегенмен бір адам ғана дұрыс шешімді тапса, төрттен үш жағдайда дерлік «бір адамнан тұратын бұл азшылықтың» топ пікірін өзгертуге шамасы жетпейді. Күрделі логикалық мәселені шешу қажет болса, үш, төрт немесе бес бас екі бастан артық болады (Laughlin et al. 2006,).

Қылмысқа куә болғандардың бейнетаспаға жазылған сөздерін немесе жұмысқа қабылдау кезіндегі сұхбаттасудың дәлдігін зерттеу бірнеше бастың бір бастан артық болатынын растап отыр (Hinsz, 1990; Warnick & Sanders, 1980). Бір куәгердің сөзіне қарағанда, куәгерлердің тобы болған оқиға туралы біршама нақты жауап беретін болған. Перцептивті қабілеттері бірдей адамдардың қабылдауға байланысты қарапайым пайымдарын ескерсек те, екі бас бір бастан артық болады (Bahrami et al., 2010; Ernst,2010). Көргеніне толығымен сенімді болмаса, спорт төрешілері өз шешімін шығармас бұрын көзқарасын ортаға салып, талқылап алады.

Бірін-бірі сынға алатын бірнеше адам топты кейбір когнитивті ауытқудан сақтап қалып, шешімдер сапасын біршама арттыруы мүмкін (McGlynn & others, 1995; Wright & others, 1990). Ғылымда ой-өрісі әртүрлі адамдардың ынтымақтасу артықшылықтары «командалық ғылымның» өсуіне алып келді. Бұл әсіресе дәйексөз ретінде жиі келтірілетін, авторы көп командалардың ғылыми жарияланымдары үлесінің артуына себеп болды (Cacioppo, 2007). Сонымен бірге командалар әлемдік саяси оқиғаларды болжауда жеке адамдардан басым түсті (Mellers et al., 2014).

Дегенмен «шағын топтардағы «сынау жоқ» (not to criticize) ой сергегі барысында сол топтың құрамындағы адамдар өз бетімен болғандағыға қарағанда, көбірек шығармашылық идеяға бой алдырады» деген кең тараған пікірмен зерттеушілер келіспейді (Paulus et al., 1995, 2000, 2011; Stroebe & Diehl, 1994). Қатысушылар мәселені сынға алмай шешуге тырысатын «сынау жоқ» ойыны барынша нәтижелі болады деген пікірге қарамастан, мәсе-

лені талқыға салу арқылы біз жаңа идеялардың пайда болуына жол ашып, шығармашылық ойлаудың өрісін кеңейтеміз (Nemeth et al., 2004).

Топ құрамында бола отырып, идеялар ойлап тапқанда адамдар өздерін біршама нәтижелі сезінеді (бұл, бір жағынан, осындай идеялар туғанда адамдардың өзіне барынша сенімді болуына да байланысты). Алайда зерттеушілер бірінен соң бірі топ құрамында болғаннан гөрі жалғыз жұмыс істейтін адамдар анағұрлым табысты идеялар ойлап табатынын анықтап жатыр (Nijstad et al., 2006; Rietzschel et al., 2006). Әсіресе ірі құрамды топтарда ой сергек ерекше тиімсіз. Адамдардың идеяларды өз бетімен ойлап тауып, кейін оны шағын топтарда талқылағаны жөн (Paulus & Korde, 2014). Әлеуметтік салғырттық теориясына сай, ауқымды топтар адамдарды басқалардың еңбегін өз мүддесіне пайдалануға итермелейді. Олар басқаларды қысымға ала отырып, ерекше шешімдер табуға мәжбүрлейді. Оның үстіне, ауқымды топтар «өндірістегі кептелістерді» тудырады – өз ойымен бөліскісі келген адам өзіне сөз кезегі жеткенше, ойын ұмытып қалуы мүмкін (Nijstad & Stroebe, 2006).

Темір темірді қайрайды, ал адам адамның тапқырлығын ұштайды.
Proverbs 27:17

ДНҚ-ны зерттеу барысында Джеймс Уотсон мен Фрэнсис Крик адамдар арасындағы күрделі сұхбаттасу шығармашылық ойлауды табысты түрде іске қосуы мүмкін екенін көрсетіп берді. Кейін Уотсон Крик екеуінің генетикалық кодты бұзып көруге ұмтылғандардың арасындағы ең керемет адамдар болмағанынан пайда көргенін еске алды. Себебі ең керемет зерттеуші «басқадан кеңес сұрау үшін тым ақылды» болар еді (quoted by Cialdini, 2005). Егер сіз ең дарынды адам болсаңыз (өзіңізді солай деп санасаңыз), басқаның пікірін сұраудың қажеті қанша? Уотсон мен Крик сияқты, психологтер Даниел Канеман мен марқұм Амос Тверски де интуицияны және оның ықпалымен экономикалық шешімдер қабылдауды зерттеу барысында ынтымақтастық орнатты (қараңыз: Дәйекті дерек. «Нобель сыйлығының астары: бір бастан екі бас артық»).

Кей кездері дарынды адамдардың тым көп болуы командаға зиян келтіреді. Зертханалар мен кәсіби спортта команданың дарынды мүшелері нәтижелілікті арттырады. Дегенмен кейде дарынды адамдардың, «жұлдыздардың» көп болуы команданың үйлесімді әрекетін бұзуы мүмкін (Swaab et al., 2014). Кей кездері супержұлдыздардың командасы үмітті ақтамай жатады. Дарынды адамдардың көп болуының кері әсері баскетбол сияқты команда мүшелері бірлесе әрекет ететін спорт түрлерінде байқалады, ал бейсбол секілді үнемі үйлесіп отыруды талап етпейтін спортта оның зияны жоқ.

Дегенмен Винсент Браун мен Пол Паулюс (2002) топтық ой сергекті күшейтудің үш әдісін анықтады:

- *Жеке дара және топтық ой сергекті біріктіріңіз.* Топтық ой сергек жеке дара ой сергекке дейін жүргізілсе, барынша нәтижелі болады. Топтық ой сергек кезінде туындаған жаңа категориялар адам ойын әрі қарай өрбіте түседі де, топтық ортадағыдай бір ғана адам сөйлей алатын шектеуден құтылады. Шығармашылық ұжымдар да әдетте шағын құрамды болып, оның мүшелері кейде жалғыз, кейде жұптасып, кейде топтық ортада бас қоса отырып жұмыс істейді (Paulus & Coskun, 2012).
- *Топ мүшелерін хат алмасу жолымен бірлесіп әрекет етуге шақырыңыз.* «Өзіңмен өзің қалу» ережесі кедергі келтірмейтіндей етіп топтық қалыптасудың артықшылықтарын пайдаланудың тағы бір тәсілі – топ мүшелері сөйлеп, тыңдағаннан гөрі жазып, оқығаны жөн. Оған қоса, топ жетекшілері адамдарды түрлі шешімдерді неғұрлым көбірек (тек жақсы шешімдерді ғана емес) ойлап табуға шақырғанда олар жай шешімдерді ғана емес, көп ретте жақсы шешімдерді алға тартады (Paulus et al., 2011). Сол себепті ойыңа не түссе де, оны жазып қойған жөн.
- *Электронды ой сергекті іске қосу.* Ауқымды топтардағы дәстүрлі топтық ой сергектің вербалды кептелісін «айналып өтудің» тиімді бір тәсілі бар: адамдарға идеяларын желілік компьютерлер арқылы оқып отыруға мүмкіндік беріңіз.

Егер тез жүргің келсе, жалғыз жүр. Егер алысқа жеткің келсе, қасыңда серігің болсын.
Африка мақалы

Осылайша, топ мүшелері өздерінің шығармашылық жігері мен түрлі идеяларын еркін біріктіре білгенде бұл істің нәтижесі көбіне жай топтық ойлауға ғана емес, мәселелердің топтық шешімін табуға бастау болады. Топтардың даналығы күнделікті өмірде де, зертханалық жағдайларда да көрініс табады:

- *Күн райы болжамы.* «Екі синоптик күш біріктірсе, олар жасайтын болжам әрқайсысы жеке-жеке жасайтын болжамнан анағұрлым дәлірек болады», – деп сендіреді ірі жекеменшік күн райын болжамдау қызметінің президенті Джоэл Майерс (1997). Ғалымдардың арктикалық теңіз мұзының жазғы минимумына қатысты 2010 жылғы болжамы 2,5 млн-нан 5,6 млн шаршы километрге дейін ауытқыды. Орташа болжам – 4,8 миллион – шынайы нәтижеге жақын (Wiltze, 2010).

Дәйекті ДЕРЕК

Нобель сыйлығының астары: бір бастан екі бас артық

1969 жылдың көктемінде Иерусалимдегі Еврей университетіндегі кіші әріптесім Амос Тверскиді түскі ас кезінде жолықтырып қалып, екеуміз өз пікірлеріміздегі қателіктермен бөлістік. Осыдан адам интуициясына байланысты зерттеулеріміз бастау алды.

Мен бұрын да ынтымақтаса жұмыс істегеннен рахаттанатынмын, алайда бұл тіпті ғажап еді. Амос өте ақылды әрі әзілкеш болатын. Біз сағаттап әзілдесе отырып, үздіксіз жұмыс істей беретінбіз. Оның жұмысы нақтылық және айқын бір ептілікпен ерекшеленетін, бақытыма қарай, маған да сол бір қасиеттерді өзімнің идеяларымнан табу бұйырыпты. Алғашқы мақаламызды жазу барысында мен оның өз бетіммен жазатын мақаламнан қаншама есе артық екенін түсіндім.

Біздің барлық ойымыз екеумізге де тиесілі еді. Ортақ жобаларымыздағы барлық жұмысты біз бірге отырып істедік, соның ішінде сауалнамалар құрастыру мен құжаттар да бар. Біздің басты қағидамыз – әрбір келіспеушілікті ортаға салып, екеуміздің де көңілімізден шыққанша саралау болатын.

Серіктестігіміздің ең тамаша тұсы – әлбетте, табысымыздың басым бөлігі – ойдағы идеяларымыз жайында бір-бірімізге егжей-тегжейлі баяндауға қабілетті болуымыз: егер мен жарым-жартылай қалыптасқан ойыммен бөлісетін болсам, Амос оны менен де артық етіп түсінетініне және бұл идея орынды болса, оның міндетті түрде байқайтынына сенімді болдым.

Амос екеуміз «алтын жұмыртқа табатын қазға» бірге ие болдық – екеуміздің ақылымыз әрқайсысымыздың жеке ақылымыздан әлдеқайда артық еді. Біз нағыз команда болдық және осы тәртіпті он жылдан астам сақтай білдік. Нобель сыйлығы екеуміздің қарқынды ынтымақтастығымыз кезінде атқарған жұмысымыз үшін берілді.



Даниел Канеман
Принстон университеті,
Нобель сыйлығының лауреаты,
2002 жыл

- *Google.* Google Джеймс Суровецки (2004) «топтар даналығы» деп атаған құбылысты пайдалана отырып, ең жиі қолданылатын іздеу жүйесіне айналды. Google Х парақшасына деген сілтемені Х парақшасына дауыс беру ретінде қабылдайды да, қолданушылар ең жиі жүгінген парақшалардың сілтемелерін тізбектейді.
- *«Топтың іші».* Жоғарыда аталған жағдайға ұқсас, бірдей адамдардың түрлі болжамдарының орташа мәні әр адамның жеке болжамынан дұрысырақ болады (Herzog & Hertwig, 2009). Эдвард Вуль мен Гарольд Пашлер (2008) мұны адамдардан «Құрама Штаттарда әлемдегі әуежайдың қанша пайызы орналасқан?» деген сияқты нақты сауалдардың дұрыс жауаптарын табуды сұрағанда анықтады. Бұдан соң, зерттеушілер қатысушылардан жауап ретіндегі екінші жорамалын бірден немесе 3 аптадан соң жасауды өтінді. Нәтиже қандай? Басқа кісінің бір сұраққа байланысты екінші жорамалын сұрағанда сол сұрақты өзіңізге екінші рет қойғандағыдай, 10 жағдайдың 1-інде сіз 2 түрлі жауап беруіңіз мүмкін, ал егер тағы үш апта күтсеңіз, бұл сұрақтың жауабы 3-тен 1 жағдайда жауаптың екінші нұсқасына ұқсас болар еді.
- *Болжам жасау нарықтары.* 1988 жылдан бастап, АҚШ-тағы президент сайлауларында қоғамдық пікірді анықтау мақсатымен жүргізілген сұраулар сайлау нәтижесіне қатысты жағдайды жақсы көрсетіп отырған. Ал Айовадағы сайлау нарығы болжам жасаудың ең үздік үлгісі болып саналады. Бәрін есепке ала отырып (соның ішінде сұрау нәтижелерін де), адамдар үміткерлердің үлесін сатып алып, сата да алады.
- *Сарапшылық болжамдарды біріктіру.* 2010 жылы жүргізілген бір зерттеу барысында бүкіл дүниежүзі бойынша сұралған адамдар Италия басшысының өз лауазымынан 2012 жылдың 1 қаңтарына дейін кетуі сияқты 199 оқиғаның ықтималдығына баға берді. Болжам жасаушыларды танымдық қате түсініктерге абай болуға және қолда бар ақпаратты командасымен, әсіресе бұрындары табысты болған таңдаулы «Супер болжаушылар» командаларымен бөлісуді үйреткенде, олар біраз жетістіктерге жетіп отырған (Mellers et al., 2014; Mannes et al., 2014).

Сонымен, көптеген ақпарат біріктірілген кезде, қай-қайсымыз да жеке-жеке болғаннан гөрі біршама ақылды боламыз. Бұл тұрғыда біз жеке-жеке болғанда кемелденген навигациялық мүмкіндігі болмайтын қаздар тобы секілдіміз. Қаздар топ болып біріккенде дәлмедәл бағыт тауып, өз жолынан айнымайды. Топ – жеке құстан ақылды.

ҚОРЫТЫНДЫ Ойлаудың шоғырлануы: топ жеке адамның пікір-көзқарасын нақтылай ма?

- Халықаралық деңгейдегі сәтсіздіктердің бірқатарын талдау жұмысы топтық ұйымшылдық жағдайдың шынайы бағасын беру мүмкіндігін арттыратынын дәлелдеп берді. Бұл әсіресе топ мүшелері ынтымаққа ұмтылып, қарама-қарсы пікірлерден аулақ болғанда және топ жетекшісі топтан талап ететін міндетін айқын көрсеткенде ерекше нәтижелі болады.
- «Топтық ойлау» деп аталатын осынау бір үйлесімдікке деген тежеусіз талпыныстың белгілері мынадай: 1) мығымдық иллюзиясы; 2) рационалдау, оңтайландыру; 3) топтың әдептілігіне деген талассыз сенім; 4) қарсылысқа деген стереотипті көзқарас; 5) конформизмнің қысымы; 6) күдіктерге қатысты сыни талдау жасау; 7) пікірлестік иллюзиясы; 8) топты жағымсыз ақпараттан сақтайтын «ақыл-ойды қорғаушылар». Сыни пікір білдірушілер Янистің топтық ойлау үлгісінің кейбір қырлары (мәселен, директивті басқару) басқаларға қарағанда (мысалы, ұйымшылдық) біржақты түсініктермен көбірек байланысты екенін атап өтті.
- Дегенмен эксперименттерде де, шынайы оқиғалар барысында да топтар кей кездері дұрыс шешім қабылдап отырды. Бұл жағдайлар топтық ойлаудың алдын алу тәсілдерін байқатады: туралықты қолдау, «ібілістің адвокаты» ұстанымын көтермелеу, бөліп-жару, сондай-ақ шешімді талқылау үшін қайта бас қосу, сыртқы пікірлерді қарастыру және шешім қабылдауға дейінгі «екінші мүмкіндік» үшін кездесу ұйымдастыру.
- Топтық мәселелерді шешу зерттеулеріне мән берсек, топтар жеке адамдарға қарағанда біршама дәлірек болады; топ шағын немесе ауқымды болса, ой сергектің топтық формасынан кейін жеке-дара ой сергек жүргізілсе, топтар көбірек және сапалы идеялар тудырады.

ШАҒЫН ТОПТАРДЫҢ ЫҚПАЛЫ: ЖЕКЕ АДАМДАР ТОПҚА ҚАЛАЙ ЫҚПАЛ ЕТЕДІ?

Жеке адамдар топқа қашан және қалай ықпал ететінін түсіндіріңіз. Кей адамдардың біршама «тиімдірек» болуының сыры неде?

Кітаптың осы бөліміндегі әлеуметтік ықпалға арналған әрбір тарау жеке тұлғаның маңызын еске салумен аяқталады. Бұл мына жағдайларда көрініс табады:

- мәдени жағдайлар біздің тұлғамызды қалыптастырады, біз бұл жағдайларды өзіміз құрып, таңдай аламыз;
- конформизмнің қысымы біздің дұрыс пікірлерімізден басым түсіп жатады, қысым аса қатты болып жатса, бұл өзіміздің жеке көзқарасымыз бен дербестігімізді қорғауға мәжбүр етуге түрткі болуы мүмкін;
- сендірудің құдыреті, расында да, мықты, біз көпшіліктің алдында мәлімдеме жасау және сендіруші хабарламалар мазмұнының алдын алу арқылы оларға қарсы тұрсақ болады.

Бұл тарауда жеке адамға топтық ықпалдың әсерін көрсету мақсат етілген, сол себепті біз бұл тарауды әрбір жеке тұлғаның өз тобына ықпал ету мүмкіндігін қарастырумен аяқтаймыз. «12 ызалы ер адам» атты фильмде жалғыз алқаби 11 адамды өз пікіріне қосылуға көндіреді. Алқабилер отырысында бұл сирек кездесетін құбылыс. Әлеуметтік қозғалыстардың барлығының дерлік бастауында көпшілікке ықпал ететін азшылық тұрады, кейде бұл азшылық көпшілікке ауысып отырады. «Бүкіл тарих, – деп жазады Ральф-Вальд Эмерсон, – азшылықтың, соның ішінде бір адамнан тұратын азшылық құдыретінің шежіресі». Коперник пен Галилей, Мартин Лютер, Дж.Б. Сьюзан Энтони, Нельсон Манделаны еске алайық. Азаматтық құқыққа байланысты американдық қозғалыс жалғыз афро-американдық әйел Роза Паркенің Алабама штатындағы Монтгомеридегі қалалық автобуста өз орнын босатып беруден бас тартуынан басталып кетті. Техника саласындағы тарихи жаңалықтар да азшылықтың бастауымен іске асты. Роберт Фултон өзінің «Фултон есерлігі» кемесін

құрастырып жатқанда жұрттың әжуа-мысқылына тап болды: «Мен бірде-бір қолдау көрсетуші лебіз, жанға жылулық беретін үміт, ізгі тілектестік естіп не сезінбедім» (Cantril & Blumstead, 1960). Расында да, азшылықтың пікірі кей кездері басым болмаса, тарих ешбір өзгеріссіз қалып, бірсарынды болар еді.

Ал енді осы азшылықтың сенім тудыруына не көмектеседі? Артур Шлезингер Кеннеди тобын райынан қайтарып, Кубаға шабуыл жасауға қатысты қауіп-қорқынышқа мән бергізу үшін қандай іс-әрекет жасауы тиіс еді? Серж Московичидің Парижде жүргізген эксперименттері азшылық топтардың ықпалының бірнеше факторын анықтауға жол ашты: дәйектілік, өз-өзіне сенімділік және ескі көзқарастардан арылу.

ДӘЙЕКТІЛІК

Өз ұстанымына берік азшылық, өз көзқарасына күмәнмен қарайтын азшылыққа қарағанда біршама ықпалды болады. Московичи мен оның көмекшілері (1969, 1985) мынадай бір қызық ерекшелікті анықтады: егер азшылық көк түсті жолақтарды жасыл түсті деп үнемі сендіретін болса, көпшіліктің өкілдері бұл сөзбен біртіндеп келісе бастайды. Дегенмен азшылық көк түсті жолақтардың үштен бірін «көк», ал басқаларын «жасыл» деп атаса, көпшіліктің құрамындағы бірде-бір адам оларды «жасыл» деп атамайды.

Эксперименттердің көрсетуінше, әрі мұны шынайы тәжірибе де көрсетіп отыр, нонконформизм, әсіресе дәйекті нонконформизм көбіне ауыр тиеді (Levine, 1989; Lücken & Simon, 2005). Бұл азшылықтың баяулығы әсерін түсіндіруге көмектеседі, яғни азшылықтың пікірімен келісетін адамдар көпшіліктің пікірін ұстанатын адамдарға қарағанда өз ойын білдіруге асықпауға бейім болады (Bassili, 2003). Егер сіз бір адамнан құралған эмерсондық азшылық болуға бел бусаңыз, әсіресе егер сіз көпшіліктің жеке мүдделеріне тиесілі тақырыпқа қатысты пікір таластырсаңыз немесе топ мәселені келісімге келу жолымен шешуге тырысуға ұмтылатын болса, жұрттың келеке етуіне алдын ала дайындалыңыз (Kameda & Sugimori, 1993; Kruglanski & Webster, 1991; Trost et al., 1992).

Көпшілік топтағы адамдар топ ұстанымына қарсы шыққан жеке тұлғаның көзқарасы дұрыс немесе моральдық тұрғыда жөн екенін білсе де, олар өзгеруден бас тартып, бұл адамды жақтырмауы мүмкін (Chan et al. 2010,). Чарлан Немет (1979, 2011): «... екі адамнан құралған қазылар алқасынан тұратын азшылықты көпшіліктің пікіріне қарсы шығуға мәжбүрлесе, екі ортада жақтырмаушылықтың пайда болуы сөзсіз. Қалай болғанда да, көпшілік өздерінің ұстанымдарының басқа ықпалдарға қарағанда осы екі адамның арқасында біршама өзгергенін мойындады» – дейді. Көпшіліктің ықпалымен адамдар ойланбастан келісе салуға бейім болса, азшылықтың ықпалымен қабылданған ұстанымдар дәлелдердің біршама терең өңделуін, жасампаздықтың жоғары болуын талап етеді (Kenworthy et al., 2008; Martin et al., 2007 2008,). Әсіресе топтың шеткі орындарын иемденетін болсаңыз, девиантты (минорлы) көзқарастар сізге ұнамауы мүмкін, алайда олар шығармашылық инновацияны арттыруға жол ашады (Rijnbout & McKimmie, 2012).

Кейбір табысты компаниялар азшылық топтардың ықпалы шығармашылық пен инновацияны дамытуға септесетінін ашық айтады. «Жеке бастаманы құрметтеуді» ерекше бағалаушы ретінде танымал 3M компаниясы өзгеше идеяларға уақыт жұмсайтын қызметкерлеріне жағдай жасайды. Post-it notes желімі Спенсер Сильвердің аса мықты желім жасап шығарудағы сәтсіз талпынысы болды. Шіркеу хорының ұранын қағаз парақтарымен жапсыру ыңғайсыз болып әбіржіген Арт Фрай: «Маған Спенсердің желімі жағылған парақшалар қажет», – деп ойлады. Дегенмен бұл азшылықтың пікірі болатын және, сайып келгенде, ол маркетинг бөлімінің сенімсіз көзқарасын еңсере білді (Nemeth, 1997).

Ескерту: «Азшылықтың ықпалы» дегеніміз – этностық азшылыққа емес, азшылықтың пікіріне қатысты дүние.

ӨЗ-ӨЗІНЕ СЕНУ

Дәйектілік пен табандылық адамның өз-өзіне сенімін көрсетеді. Оның үстіне, Немет пен Джоэль Уачтлер (1974) үстел басындағы төрден орын алу ниеті сияқты, өз-өзіне сенімді азшылықтың кез келген әрекеті көпшілік арасында өз-өзінен күмәнмен қарауға итермелейді. Азшылық топтың қуатты және қажырлы сенімділігін сезіну көпшілікті өз көзқарастарын қайта қарауға мәжбүрлейді. Бұл нақты ақпарат емес (Италия шикі мұнайдың басым бөлігін қай елден импорттайды?), қоғамдық пікір мәселелеріне қатысты (Италия шикі мұнайдың басым бөлігін қай елден импорттауы тиіс? [Maass et al., 1996]).

Егер жалғыз адам өз инстинктісіне сеніп, бетінен қайтпаса, ол үлкен бір әлемге тап болады.

Ralph Waldo Emerson, Nature, Address, and Lectures: The American Scholar, 1849



Белгілі бір уақыт аралығында 3M-дағы бірнеше адам Post-it notes үшін қолданылатын желімнің пайдасына қатысты дәйекті, өз-өзіне сенімді және табанды болды.
Осы үш фактор көпшіліктің пікірін өзгертуге ықпал ете алады

КӨПШІЛІКТЕН БАС ТАРТАТЫНДАР

Бірбеткей азшылық пікірлестіктің кез келген иллюзиясын бүлдіреді. Азшылық көпшіліктің даналығына үнемі күмәнмен қарайтын болса, өз-өздеріне сын көзбен қарау арқылы ойындағы күмәнін жасыратын көпшілік өкілдері бұдан кейін өз ойын ашық айтып, тіпті азшылықтың тарапына өтіп кетуден де қысылмайды. Питтсбург университетінің студенттері арасында жүргізілген эксперимент барысында Джон Левин (1989) көпшіліктен бас тартқандар азшылықтың ең табанды өкілдерінен анағұрлым сенімді болатынын анықтады. Сот алқабилеріне еліктеу жөніндегі эксперименттерінде Немет азшылық тарапына ауысатындар пайда болысымен, қалғандардың бәрі жаппай ескі ұстанымынан бас тартатынын дәлелдеді.

Жеке адамдардың топқа ықпал етуі жөніндегі жаңа дәлелдер арасында бір тамаша мысал бар. Бертінге дейін азшылықтың көпшілік ойын өзгерту мүмкіндігі туралы идея әлеуметтік психологтер арасындағы азшылық топ тарапынан ғана қолдау табатын болған. Дегенмен өз көзқарасын жүйелі және табанды түрде қорғаған Московичи, Немет, Маасс және басқалар топтық ықпалды зерттеушілердің көпшілігіне азшылықтың ықпалы – зерттеуді талап ететін феномен екенін дәлелдеп берді. Азшылықтың ықпалын зерттеушілердің бұл тақырыпқа қалайша келгені, бәлкім, сізді таңғалдырмайтын да шығар. Энн Маасс (1998) соғыстан кейінгі Германияда бойжетіп, әжесінің фашизм туралы жеке ой-пікірін тыңдап өсуінің арқасында шағын топтардың әлеуметтік өзгерістерге жетелейтін ықпалын зерттеуге қызығушылық танытты. Чарлан Неметтің (1999) бұл тақырыпқа қызығуы Еуропадағы шақыртылған профессор болып жүріп, «Генри Тэджфел мен Серж Московичимен бірге жұмыс істеген кезінде басталды». «Біз үшеуміз «аутсайдер» болатынбыз. Мен – Еуропадағы римдік-католиктік американдық әйелмін, олар – шығыс-еуропалық еврейлер ретінде Екінші дүниежүзілік соғысты бастан өткізгендер. Құндылықтарға деген сезгіштік пен азшылық көзқарасы тұрғысынан күресе білу біздің жұмысымыздың өзегіне айналды», – дейді ол.

КӨШБАСШЫЛЫҚ АЗШЫЛЫҚТЫҢ ЫҚПАЛЫ БОЛЫП САНАЛА МА?

1910 жылы норвегиялықтар мен ағылшындар Оңтүстік полюстегі атышулы жарысқа кіріскен кетті. Бұл текетіресте Руаль Амундсен басқарған норвегиялықтар жеңіске жетті. Нашар жетекшілік жасаған Роберт Фалкон Скоттың тобындағы ағылшындар жеңістен құр қалды; Скотт және командының үш мүшесі осы экспедицияда қаза тапты. Амундсен топты алға жетелеп, бүкіл күш-қуатын дұрыс ұйымдастыра білетін дарынды басқарушылықтың үлгісін таныта білді.

Кейбір көшбасшылар ресми түрде тағайындалады; екінші біреулері топтың өзара әрекеттесуі нәтижесінде осы орынға ие бола бастайды. Дұрыс көшбасшылық көбіне қолданыстағы жағдайға да тәуелді. Инженерлер командасына лайықты көшбасшы сатушылардың үздік көшбасшысы бола алмайды. Кей адамдар міндеттерді басқару саласында – жұмысты ұйымдастыра білуде, стандартты тағайындауда және топ күш-қуатын мақсатқа жетуге бағыттауда нәтижелі болады. Басқалар әлеуметтік көшбасшылықта – бірлескен жұмысты ұйымдастыруда, дау-жанжалдарды шешуде және қолдау көрсету мәселесінде зор жетістікке жетеді.

Көшбасшылық – топтың белгілі бір мүшелері топты ынталандыра отырып, алға бастайтын үдеріс.

Көшбасшылық міндеті – жұмысты ұйымдастырып, стандарттарды тағайындайтын және мақсатқа бағыттайтын жетекшілік.

Түрлі тапсырмалардың жетекшілері әдетте директивті стильге сүйенеді, яғни орынды бұйрықтардың көмегімен жұмысын жөнді және айтарлықтай нәтижелі орындайды (Fiedler, 1987). Мақсатқа ұмтылғыш болатын мұндай көшбасшылар топтың назары мен күш-қуатын оның міндетіне бағыттай біледі. Эксперименттердің көрсетуінше, нақты, күрделі мақсаттар мен алға жылжуға қатысты кезең-кезеңмен есеп беру жоғары жетістікке бастау болады (Locke & Latham, 1990, 2002, 2009). Қанмен келетін көшбасшылық қасиеттерге ие ер адамдар дене бітімі, бойы, айбарлы келбетімен әдетте көпшілік тарапынан доминантты көшбасшы ретінде қабылданып, жетекші ретінде жетістікке жетіп жатады (Blaker et al., 2013; Wong et al., 2011).

Әлеуметтік көшбасшылар әдетте демократиялық стильді ұстанады, яғни олар билікті басқа адамдарға иелік етуге сеніп тапсырады, команда мүшелерінің үлесіне қолдау көрсетеді және топтық ойлаудың алдын алуға көмектеседі. 118 зерттеудің нәтижелері әйел адамдардың ер адамдарға қарағанда біршама эгалитарлы болатынын көрсетті; олар әлеуметтік иерархияға қарсылығын көбірек білдіреді (Lee et al., 2011). Эксперименттердің көбі әлеуметтік көшбасшылықтың моральдық рух үшін пайдалы екенін көрсетеді. Топ мүшелері шешімдердің қабылдануына ат салысқанда өздерін қанағаттанған кейіпте сезінеді (Spector,

Назар аударыңыз

Трансформациялық қоғамдағы көшбасшылық

Трансформациялық көшбасшылықтың (бірізді, өз-өзіне сенімді, басқаларды ынталандыратын) жарқын үлгісі ретінде Уолт және Милдред Вудвортты мысал ретінде алып қарастырайық. Екінші дүниежүзілік соғыс кезінде және одан кейінгі жиырма жыл бойы олар Вашингтондағы Бейнбридж аралында басылатын газетке иелік етіп, редакторлық жұмыс атқарады. 1942 жылдың 30 наурызында Бейнбриждегі батыс жағажайдан жапондық 120 000-ға жуық тұрғынның алғашқы легі күштеп еркінен айырылғандарға арналған лагерьлерге жеткізілген болатын. 6 күн бұрын ғана хабардар болған бұл адамдар қарулы күзеттің қырағы бақылауымен паромға отырғызылып, жолға шығады, ал жағажайда оларды көз жасы көл болған жақындары мен көршілері шығарып салып тұрды (олардың арасында сақтандыру агенті болған менің әкем де бар еді [DM]). «7-желтоқсаннан (Перл-Харбор күні) бергі тарихтың алдында, бұл адамдардың азамат ретіндегі құқықтары алдында, біздің әскерге шақыртылып, қатарға алынатын олардың туыстарының алдында, американдық ар-ұяттың алдында оларды эвакуациялау туралы осыншама қатал, тым қысқа қайырылған бұйрықты ақтап шығуға болар ма екен?», – деп жазды Вудворттар (Woodwards, 1942) өздерінің Бейнбридж Ревью газетінде. Бүкіл соғыс барысында батыс жағажайы газеттерінің бірінің редакторлары болған Вудворттар адамдарды күштеп еркінен айыруға қарсы оппозициялық көзқарас білдіруін тоқтатпады. Сондай-ақ олар бұл жұмысқа Пол Отакиді тартып, оған еркінен айырылған арал тұрғындары туралы хабар жеткізетін апта сайынғы газет бағанасын жүргізуді тапсырды. Отаки мен басқалардың «Курра атайды пневмония өлтірді» және «Манзанар аралындағы алғаш дүниеге келген нәресте» сияқты әңгімелері еркінен айырылғандардың туған-туыстарына, көршілеріне олардың жағдайын жеткізіп, үйге қайтарылған жағдайда оларға түсіністікпен қарауға дайындады. Ал Батыс жағажайының тұрғындары, керісінше, теріс ниетте болып, ондағы газеттер еркінен айыруға қолдау көрсетіп, жапондарға қатысты өшпенділік ұстанымды үгіттеді.

Осы қиын-қыстау заманда оппозициялық ұстанымнан таймай, табандылық танытқан Вудворттардың батылдығы «Балқарағайға түскен қар» *(Snow Falling on Cedars)* кітабы мен фильміне негіз болды. 2004 жылдың 30 наурызында паромдар жөнелтілетін жерде орнатылған ұлттық ескерткіштің ашылу салтанатында Бейнбридждегі жапон-америка қоғамдастығының президенті, бұрынғы интернид еркінен айырылған Фрэнк Китамото былай деді: «Бұл ескерткіш Уолт және Милли Вудворттарға, Кен Майерске, Женевьева Уильямсқа... және бізге қолдау көрсеткен, өз елінің патриоты емес деген атаққа қалудан қорықпай, күштеп еркінен айыруға қарсы бас көтерген басқа да адамдарға арналады. Уолт Вудворт «егер біз жапондық американдықтардың құқықтары туралы Биллъге қарсы тұра алсақ, бұл семіз американдықтар мен көккөзді американдықтарға арналған Биллъге қарсы шыға алғанымыздың дәлелі болады дейтін». Вудворттардың трансформациялық көшбасшылығы туралы ойлана отырып, журналист Отаки (1999) былай деп жазды: «Бейнбридж аралына қайтып оралған жапондыққа жасалғандай өшпенділік басқа ешбір жерде болған емес, бұл қайырымдылық Вудворттардың арқасында іске асты». Біраз уақыт өткен соң ол Вудворттардан: «Сіздер неліктен бұл қадамға бардыңыздар? Сіздер қолдарыңызды бір сілтеп, көз жұма қарасаңыздар да болар еді ғой, сонда кейбір оқырмандарыңыздың ашу-ызасын тудырмас едіңіздер», – деп сұрағанда, олар әрдайым: «Бұл дұрыс іс болатын», – деп жауап берді.



1942 жылдың наурызында Бейнбридж аралының 274 тұрғыны Екінші дүниежүзілік соғыс кезінде күштеп еркінен айырылған 120 000-ға жуық жапондық американдықтар мен жапондық иммигранттардың алғашқы легі болатын. Алпыс екі жылдан соң ұлттық мемориалдың (Нидото Най Йони – Бұл ешқашан қайталанбасын) негізі қаланды, ол осы еркінен айырылғандарға және айдалған тұрғындарға қолдау көрсетіп, олардың оралуына жұртты дайындаған трансформациялық көшбасшыларды еске алуға арналды



Осы «сапа шеңберінде» көрсетілген қатысушылық басқару авторитарлы емес, демократиялық көшбасшылықты талап етеді

Әлеуметтік көшбасшылық – ұжымдық жұмысты ұйымдастыратын, дау-жанжалдарды шешіп, қолдау көрсететін көшбасшылық.

1986; Vanderslice et al., 1987). Өз міндеттерін бақылауды ескере отырып, жұмысшылар да мақсатқа жету үшін өздерін анағұрлым ынталы санайды (Burger, 1987).

Бір кездері аса танымал болған «Ұлы адамның» көшбасшылығы туралы «барлық ұлы көшбасшылардың бәрі белгілі бір қасиет-қабілеттерге ие болады» дейтін теория қазір құрдымға кетті. Қазіргі кезде бізге мәлім: басқарудың тиімді стильдері дегеніміз – «Мен» емес, «біз» дегенді көбірек қамтиды. Тиімді көшбасшылар топтың бірегейлігін танытып, күшейтіп, оған қолдау көрсетеді (Haslam et al . 2010). Тиімді басқарушылық сонымен бірге қолданыстағы жағдайға да тәуелді. Өз ісін білетін қол астындағы қызметтестер көшбасшының алға қойған міндеттерін біле тұра, риза болмауы мүмкін, ал түпкілікті мақсатты білмейтіндер, керісінше, міндеттерін қуана атқарады. Алайда жақында әлеуметтік психологтер басым жағдайда жақсы көшбасшыға тән болатын ортақ қасиеттер бар ма деген сұрақты қайтадан ортаға салды (Hogan et al., 1994). Британдық әлеуметтік психологтер Питер Смит пен Монир Тайебтің (1989) Үндістанда, Тайваньда, Иранда жүргізген зерттеулері көмір шахталарында, банктерде және үкіметтік мекемелерде барынша тиімді іс істеген жетекшілердің әлеуметтік көшбасшылық сияқты көшбасшылық міндеттеріне байланысты екі қасиетті жоғары бағалағанын байқатты. Олар – жұмыстың барысын белсенді түрде бақылап, өз қол астындағылардың мұқтаждықтарына аса мұқият қарағандар.

Сонымен қатар зертханалық топтардың, жұмыс топтарының және ірі корпорациялардың жетекшілерінің көбі азшылықтың пікірін сенімді етуге көмектесетін мінез-құлық танытатынын көрсетіп отыр. Мұндай жетекшілер жүйелікті сақтай отырып, өз мақсаттарынан таймай, басқалардың сенімін тудырады. Олар өз-өзіне сенуге, харизмаға ие болып, өзіне ерушілерді адал болуға санадан тыс мәжбүрлейді (Bennis, 1984; House & Singh, 1987). Әдетте жетістікке жету көрсеткіші жоғары көшбасшылар әсіресе ұжымдық күйзеліс кезінде жағдайды болжауға қабілетті болуымен ерекшеленеді (Halevy et al., 2011). Олар топтың барлық мүшелерінің ортақ мақсатты елестетуіне жағдай жасап, түсінікті және қарапайым тілмен олардың ынтымақ-бірлікте болуын қамтамасыз етеді. Сонымен бірге олар өз командасын жаппай бірге әрекет етуге ынталандырады. Әлеуметтік басымдығы айқын, ықпалды адамдар білікті болып көрінеді (шын мәнінде, олай болмаса да), себебі олар жауапкершілікті мойнына алуға қабілетті білікті адамдар сияқты әрекет етеді, сенімді сөйлейді (Anderson & Kilduff, 2009).

Моральдық рухы жоғары деп танылған 50 голландиялық компанияға жүргізілген талдау нәтижелері бұл фирмалардың көшбасшыларының өз әріптестерін «ұжым мүдделерін өз мүддесінен жоғары қоюға» сендіре алатынымен ерекшеленетінін көрсетті (de Hoogh et al., 2004). Осындай көшбасшылықтың бір түрі – трансформациялық көшбасшылық топ мүшелерін топ мақсатын өзінің жеке мақсатымен бірдей көріп, жауапкершілікті өз мойнына алуға ынталандырады. Көбі харизмаға ие, өте белсенді, өз-өзіне сенімді экстраверттер болып, нық сөйлейтін трансформациялық көшбасшылар басқаларды жоғары стандарттарға үндейді, олар алға қойған мақсатқа қатысты көрегендігімен ой бөлісіп, қол астындағыларға жеке-жеке көңіл бөлу мүмкіндігін қарастырады (Bono & Judge, 2004). Осындай жетекшісі

бар ұйымдардың жұмыс күші біршама белсенді және тиімді болады (Turner et al., 2002).

Әлбетте, топтар да өз көшбасшыларына ықпал етеді. Кей кездері қатарының алды болған тұлғалар өздерінің барар бағытын жай ғана сезіп отыратын болады. Саяси үміткерлер әлеуметтік сұраныстарды дұрыс «оқи» алады. Топ көзқарастарын жіктей алатын тұлғалар көшбасшы ретінде сайланады: топ стандарттарынан мүлде алшақ адамның жетекші ретінде мойындалуы екіталай (Hogg et al., 1998). Көреген көшбасшылар көпшіліктің пікірін ескеріп, өз ықпалын тиімді қолданады. Дин Кейт Симонтонның (1994) айтуынша, түрлі жағдайлардың сирек бір тоғысқан кезінде – лайықты қасиет-қабілеттер мен соған сай жағдай туындаған кезде – тарихи тұлғалар қалыптасады. Уинстон Черчилль немесе Маргарет Тэтчер, Томас Джефферсон немесе Карл Маркс, Наполеон немесе Адольф Гитлер, Авраам Линкольн немесе Мартин Лютер Кинг дүниеге келу үшін қажет адам қажет кезде қажет орында болуы тиіс. Ақыл-парасаттың, тәжірибенің, жігерліліктің, өз-өзіне сенімділіктің және әлеуметтік харизманың үйлесімі кейбір жағдайда чемпиондық атаққа, Нобель сыйлығына ие болуды қамтамасыз етіп немесе әлеуметтік төңкерісте алып келуі мүмкін.



Трансформациялық көшбасшылық – харизмаға ие, белсенді, өз-өзіне сенімді адамдар басқаларды өз ұстанымын қабылдауға ынталандырып, ұйымдар немесе қоғамдарда өзгерістер жасайтын жетекшілік. Мартин кіші Лютер Кинг осындай көшбасшы болатын

Трансформациялық көшбасшылық – көшбасшының көрегендігі мен шабытының арқасында басқаларға едәуір ықпал ететін көшбасшылық.

ҚОРЫТЫНДЫ Шағын топтардың ықпалы: жеке адамдар топқа қалай ықпал етеді?

- Көпшіліктің пікірі көбіне басым болатынына қарамастан, кей кездері азшылық та көпшіліктің қалыптасқан ойына ықпал етіп, оны тіпті өзгертіп жібере алады. Көпшілік азшылықтың пікірін қабыл алмаса да, азшылықтың ұстанымы көпшіліктің өз көзқарастарына қатысты күмәнін тудырып, оны басқа баламаларды қарастыруға ынталандыруы мүмкін. Бұл әдетте дұрысырақ, анағұрлым шығармашыл шешімдердің қабылдануына жетелейді.
- Эксперименттерде азшылық өз ұстанымдарына қатысты бірізділік пен табандылық танытқанда, шағын топтың әрекеттері өз-өзіне сенімділік байқатқанда, анағұрлым ықпалды болып, көпшіліктің ой-пікірін өзгертетіні байқалды.
- Өз міндеті мен әлеуметтік басқарушылықтың арқасында топтардың ресми және бейресми жетекшілері түрлі деңгейде ықпал жасай алады. Өз мақсатына жүйелі ұмтылатын, өз-өзіне кәміл сенетін, харизмаға ие жетекшілер көбіне басқалардың сенімін тудырып, өз соңынан еруге ынталандырады

ПОСТСКРИПТУМ: топпен болу зиян ба?

Бұл тарауды ішінара оқыған адамда топтар бір жағымсыз құбылыс деген сияқты пікір қалыптасуы мүмкін. Топ құрамында біз біршама қозған, алаң, дау-жанжалға бейім, күрделі мәселелерді шешуге келгенде қателіктерге жол беретін боламыз. Топ ішіне сіңісіп кету бізге анонимдікті қамтамасыз етеді де, жалқаулыққа бой алдырамыз немесе деиндивидуацияның салдары болып саналатын жағымсыз қырларымыз айқын көріне бастайды. Полицияның қатыгездігі, жазалау, бандылардың көзін жою, терроризм – мұның бәрі топтық құбылыстар. Топтағы пікірталастар біздің көзқарастарымыздың біржақты болуына

ықпал етіп, өзара нәсілшілдік немесе жақтырмаушылықты күшейтеді. Ол басқаша көзқарасты басып-жаншып, гомогенденген топтық ой-пікірді қалыптастырады, ал бұл, өз кезегінде, қауіпті шешімдердің қабылдануына жол беруі ықтимал. Біздің кей мерекелеріміздің ақиқат пен әділдікті ту ете отырып, көпшілікке жалғыз қарсы тұра білген адамға немесе азшылық топқа арналып жататыны өте орынды. Кейде топтар зұлымдықтың көзі болып саналады.

Мұның бәрі шындық, бірақ шындықтың жартысы ғана. Шындықтың тағы бір қыры – сол – біз қоғамдық жаратылыспыз. Біз, арғы ата-бабамыз сияқты, азық табу, қолдау көрсету және қауіпсіздікті қамтамасыз ету мәселелерінде бір-бірімізге мұқтажбыз. Оның үстіне, біздің жеке мүдделеріміз позитивті болса, топтық әрекеттесу біздің ең жағымды жақтарымызды жетілдіре түседі. Команда құрамында болғанда жеңіл атлеттер шапшаңырақ жүгіреді, көрермендер қаттырақ күледі, қайырымдылық жасаушылар нағыз «Атымтай жомарт» болады. Психологиялық бейімделу топтарында адамдар өздерінің алкогольдік ішімдік ішуін тыю, арықтау және білім алу сияқты мақсаттарын іске асыру үшін бір-бірінің қолдауына сүйенеді. Ниеттес топтарда адамдар өздерінің рухани міндеттерін орындауға ұмтылады. «Рухани дүниелер туралы салиқалы пікір алмасу, әсіресе діндар адамдар арасындағы сұхбаттасу жан саулығына өте жағымды әсер етеді», – деп жазды он бесінші ғасырда өмір сүрген клерик Томас а Кемпис.

Топ алдына қойған мақсатына, оның дамуына, іс-әрекетіне қарай өте нашар немесе өте жақсы болуы мүмкін. Сондықтан өзіңіз қосылатын топтарды ақылға салып таңдаған абзал.

DU

Біржақты түсінік
өзгелерді жақтырмау



9
ТАРАУ

Біржақты түсініктің табиғаты мен ықпалы
Біржақты түсініктің әлеуметтік негіздері
Біржақты түсініктің мотивациялық негіздері
Біржақты түсініктің когнитивті негіздері
Біржақты түсініктің салдары
Постскриптум: біржақты түсінікті жеңу мүмкін бе?

«Біржақты түсінік. Қолдаудың көзге көрінбейтін құралдарына негізделген қарапайым пікір».

Ambrose Bierce, The Devil's Dictionary, 1911

Біз бір-бірімізге қалай ықпал ететінімізді (бірінші бөлімде) және бір-біріміз туралы ойлардың қалай қалыптасатынын (екінші бөлімде) қарастырдық. Алдағы тарауларда (үшінші, төртінші бөлімде) өзара қарым-қатынас құру мәселелерін қарастырамыз. Біздің басқа адамдарға деген сезімдеріміз бен іс-әрекеттеріміз кейде жағымды, кейде жағымсыз болуы мүмкін. Неге кейбір адамдарды біз жақтырмаймыз, тіпті менсінбейміз де? Нелiктен және қандай жағдайда қиянат жасауға дейін барамыз? Кейбір адамдарды нелiктен жақсы көріп, сүйеміз? Достарымызға немесе бейтаныс адамдарға көмегімізді өзіміз ұсынуға қашан дайын боламыз? Осы сұрақтармен қатар, әлеуметтік конфликтілер қалай өрбитінін және оларды бейбіт жолмен қалай шешуге болатынын қарастырамыз.

Біржақты түсінік әртүрлі формада кездеседі: өз тобымызға қатысты немесе өзге топқа да қатысты болуы мүмкін. Зерттеушілер нәсілге, жынысқа және жыныстық бағдарға қатысты біржақты түсінік ұғымдарын кеңінен талқылағанымен, біржақты түсінік ұғымдарының мынадай түрлері де болады:

- *Дінге қатысты.* Американдықтардың ұлттық сана-сезімдері мықты болғанына қарамастан, 11 қыркүйекте болған оқиға мен Ирак және Ауғанстанда болған соғыстар себебінен олар араб иммигранттарына қарсы ұстанымдарын білдіре бастады. (Lyons et al.,

2010). Мысалы, жұмысқа орналасатын үміткер мұсылман болса, көптеген басшылар оны жұмысқа қабылдамаудың немесе жоғары еңбекақы төлемеудің амалын табуға тырысады (Park et al., 2009). Еуропадағы мұсылман емес азаматтар «исламдық экстремизм» мәселесіне байланысты алаңдаушылық танытады (Pew, 2011). Ал Таяу Шығыс мұсылмандары есесін жібермей, «ашкөз» және «азғындаған» Батыс тұрғындарына 11 қыркүйектегі шабуылды жасаған арабтар емес екенін дәлелдеп бағуда (Wike & Grim, 2007; Pew, 2011).

- *Дененің артық салмағына қатысты.* Семіздік күлкілі емес. Әлеуметтік желілердегі «толықтық» және «семіздік» сөздері кездесетін 2,2 миллион постқа талдау жасай келе, оларға байланысты қорлау, ұялту, сыни көзқарас және кемсітетін әзіл-қалжыңдар көптеп кездесетіні анықталды (Chou et al., 2014). Салмағы артық адамдар, әсіресе ақ нәсілді әйелдер тұрмыс құру немесе жұмыс іздестіру кезінде бірқатар қиындықтарға тап болады. Семіз адамдар арасында отбасын құрғандар аз, олар өздері қалаған жұмысқа қол жеткізе бермейді, табысы да әлдеқайда төмен болады (Swami et al., 2008). Мысалы, (жалпы халық санымен алғанда) ондай адамдардың үлкен корпорация директоры лауазымына тағайындалуы сирек, кейбірі тіпті кеңселік жұмысқа іріктеуден өте алмайды (Roehling et al., 2008, 2009, 2010). Артық салмаққа қатысты дискриминация әдетте нәсілдік және гендерлік дискриминациядан да жиі кездеседі. Ол қызмет орындарындағы жұмысқа қабылдау, лауазымға тағайындау, қызметте жоғарылау, өтемақы алу, міндеттерді бекіту, жұмыстан босату сияқты әр кезеңде байқалады (Roehling, 2000). Артық салмаққа қатысты стигма туралы оқудың өзі, қарама-қайшылық болса да, жағымсыз әсерін тигізеді. Жүргізілген эксперименттердің бірінде әйелдер тобына артық салмақты адамдардың жұмыс іздеу барысында кезіккен қиындықтары туралы мақалаларды оқу тапсырмасы берілген. Ондай мақалаларды оқығаннан кейін өздерін семіз деп санайтын әйелдер тұтынатын калория мөлшерін көбейтіп, тамақтану тәртібін сақтай алмайтынын мойындады (Major et al., 2014).
- *Жасқа қатысты.* Егде жастағы адамдарды мейірімді, алайда әлсіз, құзыреттілігі мен белсенділігі төмен деп санау – қорғау және қамқорлық мінез-құлық формасын қалыптастырады. Мысалы, кішкентай бала былдырлап сөйлегенде, қарт адамдар түсіне алмағаны үшін өздерін біліксіз сезініп, ебедейсіздік танытады (Bugental & Hehman, 2007).
- *Иммигранттарға қатысты.* Қазіргі кезде кең көлемдегі зерттеулердің көбінде немістердің – түріктерге, француздардың – солтүстік-африкалықтарға, британдықтардың Батыс үндістері мен пәкістандықтарға деген және американдықтардың латын-американдық иммигранттарға, әсіресе заңсыз иммигранттарға қарсы біржақты түсінігі туралы мәселе көтеріледі (Murray & Marx, 2013; Pettigrew, 2006). Біз нәсіл мен жынысқа қатысты біржақты түсініктің қалыптасуына әсер ететін факторлардың иммигранттарды жақтырмауға әсер ететінін байқаймыз (Pettigrew et al., 2008; Zick et al., 2008).

БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІҢ ТАБИҒАТЫ МЕН ЫҚПАЛЫ

Біржақты түсініктің қалыптасу себептері қандай және оның стереотиптер мен дискриминациядан айырмашылығы неде?

«Біржақты түсінік», «стереотиптер», «дискриминация», «нәсілшілдік», «сексизм» — әдетте бұл терминдердің мағынасы ұқсас болып көрінеді. Оларды жеке қарастырайық.

БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІҢ АНЫҚТАМАСЫ

Жоғарыда келтірілген мысалдардың әрқайсысы кейбір топтарға деген негатив көзқарастар бар екенін көрсетеді. Біржақты түсініктің мәні де осында, яғни белгілі бір топ немесе топ мүшесіне қатысты алдын ала ұйғарылған негатив пікірдің болуында (біржақты түсініктің

кейбір анықтамалары позитивті ой-пікірді қамтиды. Дегенмен «біржақты түсінік» термині үнемі негатив мағынада қолданылады. Гордон Олпорт «Біржақты түсініктің табиғаты» *(The Nature of Prejudice)* атты классикалық еңбегінде оны «адамның қате және бұлжымас тұжырымына негізделген антипатия деп сипаттаған [1954, p. 9]).

Біржақты түсінік – қабылдау қабілетінің бір түрі. Ол сезімдер, үйреншікті іс-әрекеттер мен түсініктер негізінде пайда болады. Яғни оның қалыптасуына үнемі әсер ететін: көңіл күй (сезімдер), іс-әрекеттік тенденция (белгілі әрекеттерді орындауға бейім болу) және ой-пікір (сенімдер). Біржақты түсініктегі адам басқаларды жақтырмай, оларды білімсіз және қауіпті санап, дискриминациялық іс-әрекет көрсетуі мүмкін.

Біржақты түсінікті анық ететін негатив ойлар қатарында стереотиптер деп аталатын түсінік жиі кездеседі. Стереотип жалпы түйін-тұжырым жасау дегенді білдіреді. Әлемтануды оңайлату үшін біз көп нәрсені жалпы сипаттайтын болдық. Мысалы, британдықтар – ұстамды, сөзге сараң; американдықтар – сөзшең, профессорлар – алаңғасар, қарт адамдар – әлсіз және т.б.

Мұндай жалпылаулар кейде шындыққа жанасуы да мүмкін (және олар әрдайым негативті болмайды). Қарт адамдар көбінесе әлсіз екені рас. Ли Джассим, Кларк Макколи және Ю Тинг Ли анықтағандай, «стереотиптер – позитивті немесе негативті болуы мүмкін». «Африкалықтардан – ең мықты спортшылар, ал азиялықтардан үлкен белестерге жететін ғалымдар шығады» деген стереотипті пікірлер де кездеседі (Koenig & Eagly, 2014). Мұндай стереотиптер көбінесе адамдардың атқаратын кәсіби рөлдері негізінде пайда болады (Koenig & Eagly, 2014). Сонымен бірге шындыққа негізделген және қате стереотиптер де болады. Көпшілік австралиялықтарды британдықтарға қарағанда біршама дөрекі деп санайды – олар миллиондаған Facebook парақшаларында әдепсіз сөздерді, шынында да, көп қолданады (Kramer & Chung, 2011). Шындыққа жанасатын стереотиптер қалаулы болуы да мүмкін. Біз оны «әралуандылықты сезіну» немесе «көпмәдениетті қоғамдағы мәдениеттерді тану» дейміз. Британдықтар мексикалықтарға қарағанда ұқыпты деген стереотиптік ой басқа мәдениет өкілдерінен не күтуге болатынын және олармен қалай қарым-қатынас жасауға болатынын түсінуге көмектеседі. «Қате пікірлер арасында дәйектісі басым», – дейді Ли Джассим (2012). «Қоғамдағы адамдардың шамамен 90%-ы басқаларға сын көзбен қарайтыны анық».

Стереотипке байланысты мәселелердің 10%-ы асыра бағалау себебінен немесе мүлде қате пікірден туындайды. Мысалы, либералдар мен консерваторлар бір-бірінің көзқарасын асыра бағалайды (Graham et al., 2012). Америка азаматтарының арасындағы жағдайы жақсы клиенттердің барлығы афро-американдықтар деп айту жалпыланған тұжырым болады, себебі шын мәнінде олай емес. Германияда өткізілетін бір ғана экспериментке қатысқандардың айтқанына сүйеніп, жалғыз басты адамдар жұбайы бар адамдарға қарағанда адал ниетті емес және ашушаң деп санау да қате, себебі мұның да шындыққа жанасымы жоқ (Greitemeyer, 2009c).

Орегон тұрғындары арасында жүргізілген басқа бір зерттеуде айтылғанға сүйеніп, мүмкіндігі шектеулі адамдар біліксіз және асексуалды болады дегенге сену шындықты бұрмалау болатыны сөзсіз (Nario-Redmond, 2010). Семіз адамдар баяу, жалқау, тәртіп сақтауға қабілетсіз болады деп бағалау да дұрыс емес (Puhl& Heuer, 2009, 2010). Мұсылмандарды – терроршылар деп санау, діндарларды – педофил деу, протестанттар гомосексуалдарды жек көреді деп ойлау – жалпылама пікір айтудың жағымсыз мысалдары, себебі бұл – шындыққа жанаспайтын дүние.

Біржақты түсінік – қалыптасқан қате ой-пікір; дискриминация – жөнсіз іс-әрекет. Дискриминациялық іс-әрекеттің негізінде әдетте біржақты түсінік жатады (Dovidio et al., 1996; Wagner et al., 2008). Бұл келесі эксперимент арқылы дәлелденді. Зерттеушілер Лос-Анджелес төңірегіндегі жалға берілетін пәтерлердің иелеріне бірдей жазылған электронды хат жіберіп, келген 1 115 жауапты сараптады. Қорытындысы бойынша, «Патрик Макдугаллдың» атынан жазылған хаттардың – 89%-ына, «Саид Аль-Рахман» хаттарының – 66%-ына және «Тирелл Джексон» хаттарының 56%-ына мақұлданған жауап келді. (Carpusor & Loges, 2006). Басқа зерттеулер мынадай нәтиже көрсетті. 2008 жылы өткен сайлауға аз уақыт қалғанда 4 859 американдық мемлекеттік заң орындаушыларына «дауыс беру үшін қалай тіркелуге болады» деген сұрақпен электронды хат жолданды. Сонда, «Дешон Джексонмен» салыстырғанда, «Джейк Мюллердің» сауалына көбірек жауап келген (Butler & Broockman, 2011). Сол сияқты яһуди-израиль студенттеріне араб есімі мен қаласы (Мухаммед Юнис, Ашдод) көрсетілген электронды хат келгенде олар хат қате жіберілгені туралы жауап жазуды орынды деп санамаған; ал хат жерлес адамнан келсе (Йоав Маром, Тель-Авив), керісінше, жауап қатып отырған (Tykocinski & Bareket-Bojmel, 2009).

Алайда ой-пікір мен іс-әрекет арасындағы жалпы байланыс тығыз емес. Біржақты түсінікке негізделген ой-пікір міндетті түрде алауыздық әрекеттер жасауға итермелемейді,

Біржақты түсінік – топ немесе топ мүшелеріне қатысты алдын ала ұйғарылған негатив пікір.

Стереотип – адамдар тобына өзіндік белгілер тән болады деген пайым. Стереотиптер жалпыланған тұжырым ретінде, жасырын түрде кездеседі; олар барда, жаңа мәліметтер аса ескерілмейді (және кейбір жағдайларда ғана шындыққа жанасады).

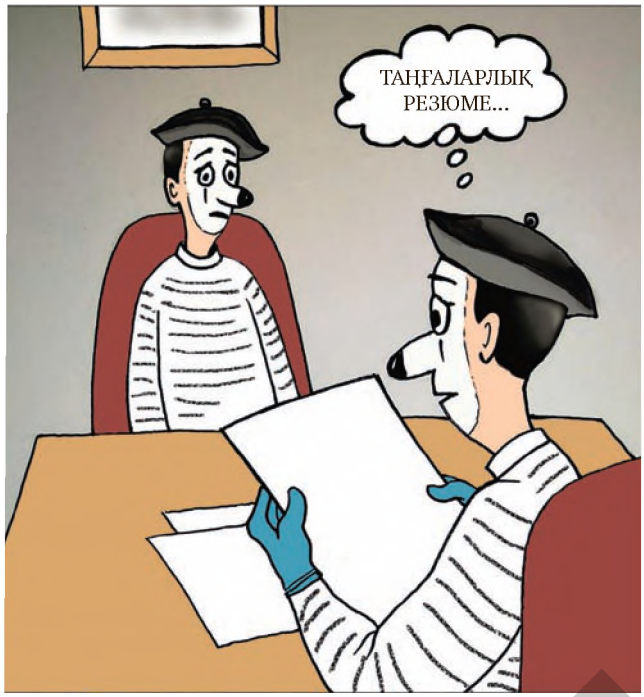
Танымал стереотиптер: «Жұмақ» деген – американдық үй, қытай тағамы, британдық полиция, неміс автокөлігі және француз өнері. Ал «тозақ» болса – жапон үйі, қытай полициясы, британдық тағам, неміс өнері және француз автокөлігі.

Anonymous, as Reported by Yueh-Ting Lee (1996)

Дискриминация – белгілі бір топ немесе топ мүшелеріне қарсы жөнсіз, негативті іс-әрекет.

Нәсілшілдік – белгілі бір нәсілге жататын адамға қарсы біржақты түсінік білдіріп, дискриминациялық іс-әрекет жасау немесе белгілі бір нәсілді адамдарды институционалды негізде басыну.

Сексизм – белгілі бір жынысқа жататын адамға қарсы біржақты түсінік білдіріп, дискриминациялық іс-әрекет жасау немесе белгілі бір жынысты адамдарды институционалды негізде басыну.



сол сияқты жәбірлеушілік біржақты түсінік салдарынан болады деу де дұрыс емес. Нәсілшілдік пен сексизмнің біржақты түсінікпен байланысы жоқ болса да, ол дискриминациялық әрекет болып саналады. Бәлкім, нәсілшілдік – нәсілшілсіз, сексизм сексистсіз болар. Келесі мысалды қарастырайық: ақ американдықтар басқаратын компаниялардың барлығында жұмысқа орналасу тәртібі ауызша кепілдемеге негізделіп, ақ нәсілді емес үміткерлерге кері әсерін тигізсе, мұны нәсілшілдік деп атауға болады – тіпті жұмыс берушінің ойында дискриминациялау пиғылы болмаса да. Көп жағдайларда дискриминация зиян келтіруді көздемейді, ол қарапайым фаворитизмнің белгісі болуы да мүмкін.

Мысалы: ер адамдарға тән деп саналатын жұмыстағы бос орындарға іріктеу жариялағанда, ерлер стереотипіне байланысты сөздер қолданылса (Біз бәсекелес ортада жұмыс істеуге қабілетті адамдарға іздеу салған ірі жобалы фирмамыз) және әйелдер басым болатын компанияларда бұған қарама-қарсы үгіт жүргізілсе (Біз клиенттердің қажеттіліктеріне сезімтал және тұтынушылармен жылы қарым-қатынас құруға қабілетті қызметкерлерді іздейміз), нәтижесінде бұл институционалды сексизмге әкелуі мүмкін. Біржақты түсінік болмаған күннің өзінде, гендерлік тұжырымдамалар гендерлік теңсіздіктің сақталуына әсер етеді (Gaucher et al., 2011).

ИМПЛИЦИТТІ ЖӘНЕ ЭКСПЛИЦИТТІ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

Біздің ой-пікіріміз оң болса да, біржақты түсінікті ұстанбайтынымызға сенімді болсақ та, жүрегімізде барлығы басқаша болуы мүмкін.

Prejudice Researcher, John Dovidio, Time, 2009

Біржақты түсінік адамның қабылдау жүйесінің екі жақты екенін көрсетеді. Имплицитті ассоциация тестін (бұдан әрі – ИАТ) қолданып жүргізген жүздеген зерттеу негізінде нақты бір нәрсеге деген көзқарастың эксплицитті (анық, саналы) және имплицитті (жасырын, бейсана) түрі болатыны дәлелденді (Benaji & Greenwald, 2013). 16 миллионнан астам рет қолданылған тест имплицитті көзқарастың деңгейін анықтай алады, яғни сіз бір нәрсе жайлы нақты ештеңе білмей, ол туралы не ойлайтыныңыз белгілі болады. Бұл адамның ассоциациялық жылдамдығын өлшеу арқылы мүмкін болған. Мысалы, біз балтаны шелекпен емес, шегемен тез байланыстырамыз, сол сияқты бұл тест арқылы біздің «ақ» пен «жақсы» немесе қарама-қарсы мағынадағы «қара» мен «жақсы» қаншалықты тез байланыстыратынымыз анықталады. Осылайша, кейбіреулер қазір бір адамға сый-құрмет көрсетіп тұрғанымен, көңіліндегі бала кезінен қалып қойған жақтырмау сезімдерін жасырып қалуы мүмкін. Эксплицитті көзқарас білім алумен бірге өзгерсе, имплицитті көзқарас жаңа әдеттер арқылы ғана баяу өзгеруі мүмкін (Kawakami et al., 2000).

Висконсин университеті, Йель университеті, Гарвард, Индиана университеттері, Колорадо университеті, Вашингтон университеті, Вирджиния университеті және Нью-Йорк университеті зерттеушілері жүргізген көптеген эксперименттер әлеуметтік психологиядағы маңызды тұжырымдамаға әкелді: біржақты түсінік пен стереотиптік ойлар байқаусыз пайда болуы мүмкін. Зерттеулер барысында нәсілдік, гендерлік және жас ерекшеліктерге қатысты «басты» (автоматты түрде белсендірілетін) стереотиптік сөздер немесе суреттер берілген. Мұндай стереотиптер олардың іс-әрекеттеріне әсер ете алатыны анықталды. Мысалы, афро-американдықтарға байланысты бейнелер көрсетілген соң, экспериментшінің (әдейі) ызаландыратын сұрақтарына кейбір қатысушылар ашулы түрде жауап берген.

Сыншылардың пікірінше, Имплицитті ассоциация тестінің (ИАТ) адамдарды бағалап «таңбалауға» негіздемесі жеткіліксіз (Blanton et al., 2006, 2009; Oswald et al., 2013). Бұл тест жасырын біржақты түсініктің достық қарым-қатынастар мен жұмыстағы мінез-құлықты болжауға көмектесетінін анықтаған зерттеулер үшін жарамды. 2008 жылы Америка президентін сайлау барысында біржақты түсініктің эксплицитті және имплицитті түрі де танылып, сайлаушылардың Барак Обаманы қолдайтыны туралы болжамдар айтылды. Ал оның сайлануы эксплицитті және имплицитті біржақты түсініктің азаюына әкелді (Bernstein et al., 2010; Goldman, 2012; Payne et al., 2010; Stephens-Davidowitz, 2014).

Анық түрдегі эксплицитті және жасырын түрдегі имплицитті біржақты түсініктің өзгешеліктерін ескере отырып, нәсілге және жынысқа қатысты кең тараған біржақты түсініктің екі түрін қарастырайық.

НӘСІЛГЕ ҚАТЫСТЫ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

Әлем контексіне қарасақ, қай нәсіл болмасын азшылық топқа жатады. Мысалы, испан тілді емес ақ нәсілділер дүниежүзі халқының 1/5 бөлігі ғана, ал келесі жарты ғасырда 1/8 бөлігіне дейін азаюы мүмкін. Соңғы екі ғасырда көші-қон процестері мен мобилділік қарқынды дамуына орай, нәсілдер арасындағы байланыстар нығаюымен бірге, қарым-қатынастарында кейде ынтымақтастық, ал кейде агрессиялық мінез-құлық байқалады.

Молекулалық биология маманы үшін терінің түсі – нәсілдер арасындағы болмашы генетикалық айырмашылыққа байланысты қарапайым сипат. Оның үстіне, табиғаттың өзі адамдарды нәсілі бойынша жіктемейді. Ақ нәсілді әйелден туған Барак Обаманы «қара» деп атайтын табиғат емес, біз «қара» деп жүрміз.

НӘСІЛГЕ ҚАТЫСТЫ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК АЗАЙДЫ МА?

Қайсысы дұрыс: біржақты түсінік өзгелерге тән деп санау ма, әлде біржақты түсінік маған тән емес деп санау ма? Нәсілге қатысты біржақты түсінік өткеннің еншісіне қалуы мүмкін бе?

Эксплицитті біржақты түсінік тез арада өзгеруі мүмкін.

- 1942 жылы көптеген американдықтар «Трамвайлар мен қоғамдық көліктерде негрлер үшін бөлек орын болуы тиіс» деген оймен келісер еді. (Hyman & Sheatsley, 1956). Бүгінгі күні мұндай мәселені көтеру жөнсіз болар, себебі нәсілшілдік сол уақыттағыдай ашық түрде көрсетілмейді.
- 1942 жылы мектептерде қара және ақ нәсілді балаларды бірге оқыту идеясын ақ нәсілділердің тек 1/3 бөлігі ғана қолдаса, 1980 жылы 90%-ы қолдаған.
- «Ақ нәсілді мен қара нәсілді адамдардың бір-бірімен кездесуі, өзара қарым-қатынаста болуы – қалыпты жағдай», дегенмен бұған 1987 жылы американдықтардың 48%-ы келіссе, 2012 жылы 86%-ы келіскен (Pew, 2012). Ақ және қара нәсілділермен отбасын құруды 1958 жылы американдықтардың 4%-ы мақұлдаса, 2013 жылы бұл көрсеткіш 87%-ға жетті (Newport, 2013).

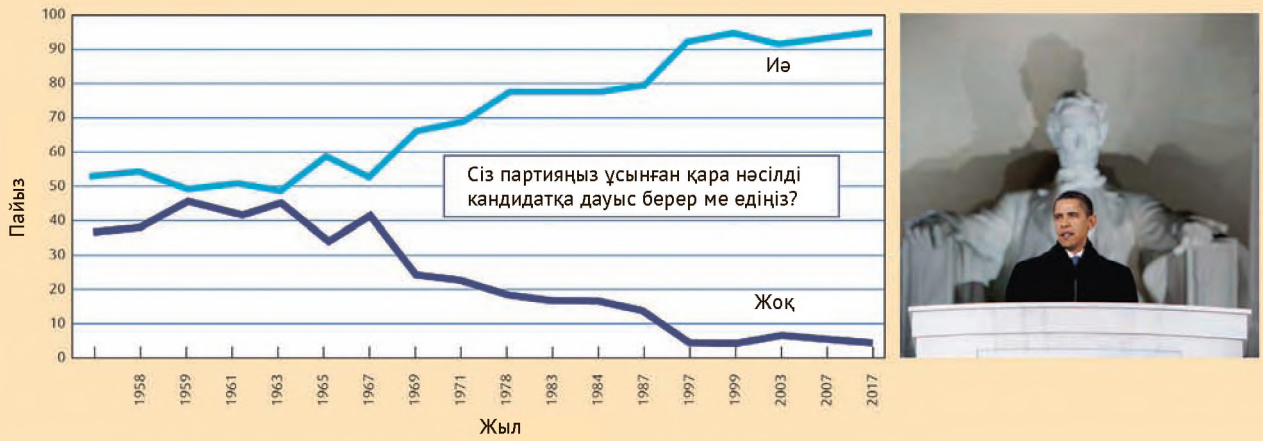
1942 жылдан бері, тіпті құлиеленушілік жойылғаннан бері түбегейлі өзгерістер болғаны анық. Ұлыбританияда бұрын адамдар нәсіаралық некелерге және басшының ұлттық азшылықтан болғанына қарсы біржақты түсінігін ашық түрде білдірсе, кейін мұндай қарсылық кездеспейтін болды, әсіресе жастардың арасында (Ford, 2008).

1940 жылдары Кеннет және Мейми Кларк (1947) афро-американдықтардың еңсесін басатын «қара нәсілділерге» қарсы біржақты түсінік деп жазған кезден бері афро-американдықтардың да пікірі біршама өзгерді. 1954 жылы ақ және қара нәсілді балалардың мектептерде бөлек оқығаны конституцияға қарсы деп жариялағанымен бірге, Жоғарғы Сот мынадай фактіге де назар аударды: Кларктар жұбы афро-американдық балаларға қара қуыршақ пен ақ қуыршақтың бірін таңдауды ұсынғанда, көпшілігі ақ қуыршақты таңдаған. 1950–1970 жылдар аралығында қайта өткізілген эксперименттер қара нәсілді балалар арасында қара түсті қуыршақты таңдағандардың саны тұрақты түрде көбейгенін көрсетті. Ересек афро-американдықтар да «қара нәсіл» мен «ақ нәсілдің» арасында интеллект, жалқаулық, тәуелділік сияқты қасиеттерінің айырмашылығы жоқ екеніне көз жеткізді (Jackman & Senter, 1981; Smedley & Bayton, 1978). Сонымен бірге XXI ғасырда көпұлтты мектептерде оқитын оңтүстік-африкалық балаларға бірқатар суреттер ұсынылып, арасынан ұнағанын көрсетуді сұрағанда олар ақ нәсілді бала бейнеленген суреттерді таңдаған (Shutts et al., 2011).

Осының негізінде нәсілге қатысты біржақты түсінік Құрама Штаттар, Ұлыбритания және Канада сияқты елдерде доғарылды деген қорытынды жасай аламыз ба? Егер 2012 жылы тіркелген 5 796 қылмыстық іс жақтырмау себебінен жасалғанын ескерсек, бұл сұрақтың жауабы – «Жоқ» (FBI, 2013). Егер біз, 1-суретте көрсетілгендей, ақ американдықтардың 4%-ы президенттік сайлауда үміткер қара нәсілді болғанына байланысты дауыс бермегенін ескерсек, жауабы – «Жоқ».

Егер ақ нәсілділер арасында басқа нәсілге қарсы біржақты түсінік болмаса, 2008 жылы Обама 6%-ға жоғары қолдау алар еді (Fournier & Tompson, 2008). Адамдар өздерінің стереотиптері мен сезімдерін жасыратынын ескерсек, жауабы «Жоқ!» болады (Bergsieker et al., 2012). Сонымен, нәсіаралық теңдікті орнатуға бағытталған әрекеттер қаншалықты тиімді? Құрама Штаттарда ақ нәсілділер өткен уақыттағы жағдаймен салыстырғанда жылдам әрі түбегейлі өзгерістер болып жатқанымен келіседі. Қара нәсілділер қазіргі кезді әлі жүзеге асырылмаған идеалды әлеммен салыстырып, өзгерістер жеткіліксіз деп санайды. (Eibach & Ehrlinger, 2006).

Психологтер «ақ нәсілді» және «қара нәсілді» терминдерін африкалықтар мен еуропалықтарды тері түсінен ажырату үшін емес, олардың нәсілдік ерекшеліктеріне сай әлеуметтік сипаттамасын белгілеу үшін бас әріппен жазады.



1-СУРЕТ

1958–2012 жылдар аралығында ақ американдықтардың нәсілге қатысты көзқарастарының өзгеруі

Обаманың мантрасы – «Біз сенетін өзгерістер». Авраам Линкольн Барак Обаманы құшақтап тұрғандай визуалды бейне Обама айтқан сөздерді растады. Екі күннен кейін Обама құлдардың қолымен соғылған баспалдақта тұрып, соңғы рет Линкольннің инаугурациясында қолданылған қасиетті кітапқа қолын қойып, «ең қасиетті антын» айтып тұрғанда, осыдан 60 жыл бұрын әкесіне жергілікті мейрамханалар қызмет көрсетуден бас тартқаны есіне түсті

Дереккөз: Data from Gallup Polls (brain.gallup.com). AP Images/CharlesDharapak

НӘСІЛГЕ ҚАТЫСТЫ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІҢ ЖАСЫРЫН ТҮРІ

Біржақты түсінік ашық түрде сирек кездеседі; ол көбінесе жасырын болады.

Mahzarin Banaji and Anthony Greenwald, Blindspot: Hidden Biases of Good People, 2013

Ұзаққа созылған қақтығыстарға қарамастан, одан үлкен мәселе – жасырын түрдегі саналы біржақты түсінік. Көп адам нәсілдер арасындағы теңдікті қолдап, дискриминацияға қарсылығын білдіреді. Дегенмен Имплицитті ассоциация тестінің қорытындысы бойынша, төрт адамның үшеуі ақ нәсілділерге деген автоматты түрдегі бейсаналы ықылас сезімін танытқаны мәлім (Banaji & Greenwald, 2013). Қазіргі кезде біржақты түсінік бізге таныс, ыңғайлы, бұрыннан қалыптасып қалған ой-пікірлерімізге байланысты санамыздың бір түкпірінде жасырынып жатады (Dovidio et al., 1992; Esses et al., 1993a; Gaertner & Dovidio, 2005).



Жақын қарым-қатынастағы біржақты түсініктің күші жойылып, көп елдерде нәсіларалық некелердің саны өсті; американдықтардың 87%-ы «ақ және қара нәсілділердің арасындағы некеге» қарсы емес – 1958 жылдан бері көрсеткіш 4%-дан күрт өсті (Newport, 2013)

Кейбір эксперименттер арқылы қара және ақ нәсілділерге деген көзқарасқа байланысты адамдардың іс-әрекеті бағаланды. Ақ нәсілділер көмекті қажетсінген кез келген адамға тең деңгейде мейірімділігін танытқан; тек көмек сұраған адам алыста болмаса (мысалы, акценті байқалатын қара нәсілді адам телефон нөмірін қате теріп, хабарлама қалдырғысы келген жағдайдан басқа кезде), оған көмек көрсеткен. Сол сияқты «кінәлі оқушыларды жазалау» үшін электр тогын пайдалану ұсынылған кезде ақ нәсілділер қара нәсілділерге токты аз пайдаланған; тек жазықты адам ашулы болған жағдайда немесе оның жауап қайтара алмайтынын білгенде, сондай-ақ ол әрекетті жасаған кім екенін білмейтініне сенімді болған жағдайда өздерін басқаша ұстаған (Crosby et al., 1980; Rogers & Prentice Dunn, 1981). Жасырын түрдегі біржақты түсінік автобуста немесе пойызда басқа нәсіл өкілдерінің жанында отырғысы келмеу сияқты «микроагрессия» актісі ретінде байқалады (Wang et al., 2011).

Қорытындылап айтсақ, біржақты түсінік пен дискриминациялық мінез-құлық ашық түрде ғана танылмай, басқа мотивтер астарында жасырын болуы да мүмкін. Австралияда, Ұлыбританияда, Францияда, Германия мен Нидерландта өрескел біржақты түсініктің орнына жасырын біржақты түсінік қалыптасқан (нәсілшілдік барын мойындамай, ұлттық өзгешелікке аса көңіл бөлу, ұлттық азшылық өкілдерін, иммигранттарды жақтырмау және оларға жасырын түрде қарсылық таныту; [Pedersen & Walker, 1997; Tropp & Pettigrew, 2005a]. Бірқатар зерттеушілер осындай жасырын біржақты түсінікті «қазіргі нәсілшілдік» немесе «мәдени нәсілшілдік» деп атайды.

Біз біржақты түсінік пен біржақты көзқарасты мынадай іс-әрекеттерден байқай аламыз:

- Еңбек нарығында дискриминация болғанын анықтау үшін MIT зерттеушілері 1 300 әртүрлі бос жұмыс орындар туралы хабарландыруға 5 000 түйіндеме ұсынды (Bertrand & Mullainathan, 2003). Кездейсоқ рет бойынша ақ нәсілі үміткерлердің (Эмиль, Грег сияқты) есімдері көрсетілген әр 10 түйіндеменің біреуіне жауап келді. Ал қара нәсілді (Лакиша, Жамал сияқты) есімді үміткерлерге әр 15 түйіндеменің біреуіне ғана жауап келді.
- Басқа бір эксперименттерде австриялық компаниялардағы 613 бос жұмыс орнына жалған әйел жұптарының түйіндемелері, Грекия, Афинадағы 1714 бос орынға ерлер жұптарының түйіндемелері, американдық компаниялардағы 1769 бос жұмыс орнына түйіндемелер жіберілді (Drydakis, 2009; Tilcsik, 2011; Weichselbaumer, 2003). Әр жұптағы бір үміткер өзінің жұмыс арасында гей-лесбиан ұйымдарында қызмет ететінін байқаусыз білдірген. Нәтижесінде гей екенін білдірген адамдардың түйіндемесіне аз ғана жауап келді. Америкада жүргізілген экспериментте өзін «Құндылықтарды қорғаушы, гей-лесбиан одағы» мүшесі деп көрсеткен үміткерлердің 7,2%-ына жауап келді; ал басқа топ («Құндылықтарды қорғаушы, прогрессивті социалистік одақ») мүшесі екенін көрсеткен үміткерлердің 11,5%-ына жауап келді.
- Аялдамалардың біріне бақылау жүргізгенде ақ нәсілділерге қарағанда афро-американдықтар мен латын-американдықтар төрт есе жиі тінтілгені, екі есе жиі тұтқындалғаны, үш есе жиі қолдарына кісен салынғаны және қарсылық көрсеткен жағдайда оларға күш қолданылғаны анықталды (Lichtblau, 2005). 1500-ден астам автобустық бақылауды қамтитын австралиялық зерттеуден анықталғаны: төлем картасын толықтырмаған ақ нәсілді адамдардың 72%-ына автобус жүргізушілері жолақысын төлемей, яғни тегін жүруге рұқсат берген, ал қара нәсілді адамдардың 36%-ына ғана рұқсат еткен (Mujcic & Frijters, 2014).

Қазіргі заманда біржақты түсінік «нәсілдерге сезімталдық» ретінде көрініс табады. Бұл азшылық өкілдерінің әрекеттері асыра бағалануына әкеп соқты – олардың жетістіктерін асыра мақтау, қателіктерін асыра сынау, ақ нәсілділерге ескерткені сияқты қара нәсілді студенттерге оқуға байланысты қиындықтар туралы ескертпеу жағдайлары байқалды (Crosby & Monin, 2007; Fiske, 1989; Hart & Morry, 1997; Hass et al., 1991).

Мұны жақтаудың бір түрі десек те болады. Мысалы, Кент Харбер (1998) Стэнфорд университетінің студенттеріне нашар жазылған эссені бағалауды ұсынды. Студенттер эссені жазған адам қара нәсілді деп ойлаған жағдайда бағаны жоғарылатқан, ал жазған адам ақ нәсілді деп ойлаған жағдайда жоғары бағаламай, кемшіліктерді сынаған. Бәлкім, олар біржақты түсінікті деп айыпталмас үшін қара нәсілді авторды өте төмен талаптар бойынша бағалап, жақтаған болар. Харбердің пікірінше, мұндай «асыра бағалау» мен талаптарды төмендету азшылық өкілдеріне жетістіктерге жетуінде кедергіге айналуы мүмкін. Зерттеуді жалғастыра отырып, Харбер және оның әріптестері (2010) мынадай қорытындыға келген: біржақты түсінік таныту жайлы алаңдаушылық білдірген ақ нәсілділер қара нәсілді студенттің нашар эссесін жоғары бағалаумен бірге, жан-жақты түсіндірме беруді, сондай-ақ кәсіби дамуына аз уақыт жұмсау жөнінде ұсыныс айтуды жөн деп санайды (яғни ол онсыз да жақсы). Өз-өзін қорғау үшін олар оң және адекват пікірлер берудің орнына, кері қадам жасайды.

Егер біз жасырын түрдегі біржақты түсінікті жоя алмасақ, мінез-құлқымызды қолға алып, инстинктілі реакцияны баса аламыз. Сол адами қасиетті жеңу үшін белгілі бір жүйе мен процестерді дамытуға тырысып, еңбек етудеміз.

FBI Director James B. Comey «Hard Truths: Law Enforcement and Race», 2015

НӘСІЛГЕ ҚАТЫСТЫ АВТОМАТТЫ ТҮРДЕГІ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

Өздігінен болатын (имплицитті) біржақты түсінік пен эксплицитті біржақты түсінік бірдей ме? Сыншылардың айтуынша, негатив сезімдер мен әрекеттер үрдісін қамтитын бейсана ассоциациялар біржақты түсініктің емес, мәдени алғышарттардың белгісі болуы мүмкін. Сондай-ақ адамдардың жөнсіз әрекетке немесе көзге көрініп тұрған нәсілдік айырмашылыққа деген рефлекстік жауабы болуы мүмкін (Tetlock, 2007). Бірақ, кейбір зерттеулер көрсеткендей, имплицитті біржақты түсінік әдетке айналуы мүмкін. ИАТ бойынша имплицитті біржақты түсінік танытқан адамдарда – оларға ақ нәсілді емес, қара нәсілділерге қатысты ассоциациялар ұсынған сәтте, «бейбітшілік», «жұмақ» сияқты жағымды сөздерді «жақсы» деген ұғыммен байланыстыру көп уақыт алған. Сонымен қатар: «Жұмысқа қабылдау мәселесінде қара нәсілділермен салыстырғанда ақ нәсілді үміткерлер жоғары бағаға, сондай-ақ сапалы ем алуға да лайық» деген ойлары да байқалған.

- Швецияда жүргізілген зерттеулердің бірінде араб мұсылмандарына қатысты имплицитті біржақты пікірдің деңгейі ескеріліп, 193 корпоративті жұмыс берушінің қалауы алдын ала болжанды – олар мұсылман есімді үміткерлермен сұхбат жүргізуден бас тартты (Rooth, 2007).

Кейбір адамдар нейтрал стимулдары бар жағымды ассоциацияларды тезірек таниды (және жағымсыз ассоциацияларды мейлінше баяу қарастырады (Livingston & Drwecki, 2007).

Мен өзімді толық танып-біле алмаспын... Өйткені бойымдағы барлық мүмкіндіктер өзімнен жасырулы. Сондықтан қараңғылық – қайғылы жағдай.

St. Augustine, Confessions, 398 a.d.

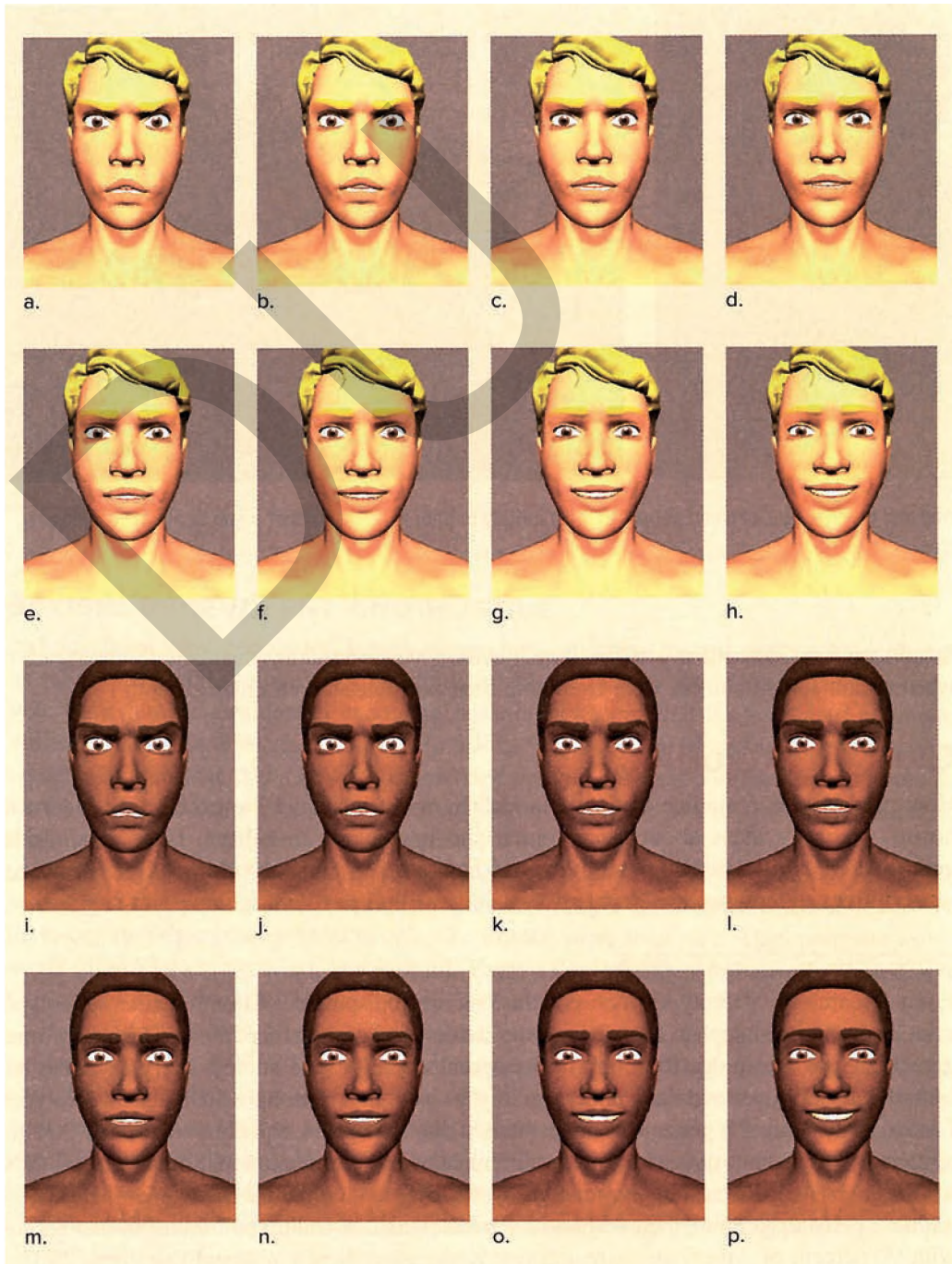
- 287 дәрігердің қатысуымен жүргізілген медициналық зерттеу нәтижесінде, нәсілге қатысты имплицитті біржақты түсінік танытқан дәрігерлер көкірек қуысының ауруына байланысты шағымданған қара нәсілді пациенттерге трамболитиктерді сирек жазып берген (Green et al., 2007).
- Адамдарда имплицитті біржақты түсінік көбейген сайын, қара нәсілділердің оған деген ашу-ызасы байқалады (2-сурет).

Кейбір жағдайларда автоматты түрдегі имплицитті біржақты түсінік өте қауіпті болуы мүмкін. Джошуа Корелл әріптестерімен бірге (2002, 2007; Sadler et al., 2012) және Энтони Гринуолд әріптестерімен бірге (2003) бөлек эксперимент өткізді: қатысушылардың алдындағы экранда кенеттен қолына қару ұстаған немесе бөтелкедегі су, қолшам сияқты қауіпсіз зат ұстаған адам пайда болғанда, олар «ату» немесе «атпау» батырмаларының бірін басуы керек болды. Қатысушылар (зерттеулердің бірінде қара және ақ нәсілділер-

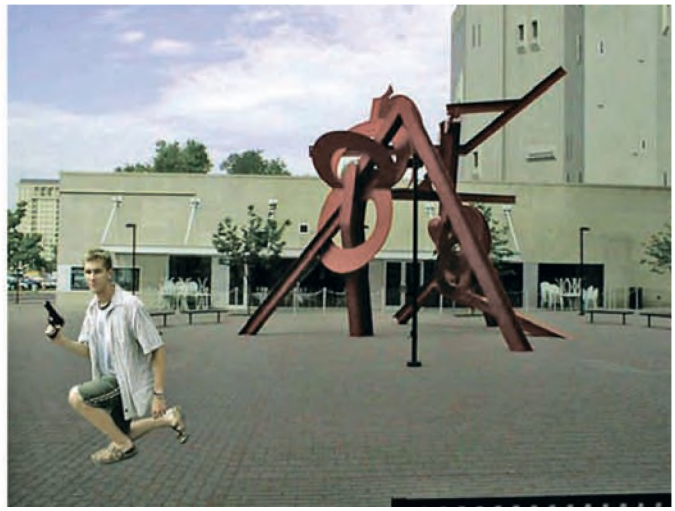
2-СУРЕТ

Біржақты түсініктің кейпі

Ашу қалай тарайды? Курт Хьюгенберг пен Гален Боденхаузен (2003) университет студенттеріне адамның бет әлпетін ашудан қуаныш сезіміне дейін бейнелеген морфизм фильмін көрсеткен. Олар біржақты түсінігі байқалғандардың (нәсілдерге деген көзқарасты бағалайтын тестілеуде) ашу сезімі ақ нәсілділерге қарағанда, қара нәсілділерде ұзақ сақталады деген пікір білдірді







Автоматты түрдегі біржақты түсінік. Джошуа Коррелл мен әріптестері эксперимент барысында қатысушылардан суық қару немесе қауіпсіз зат ұстап тұрған адамдарды жылдам бағалауды сұрағанда, «бағалауы» мен «реакциясына» әсер еткен маңызды фактор нәсіл болғаны анықталды

дің саны тең болды) қателесіп, көбінесе қарусыз қара нәсілділерге оқ атты. (Әрі қарай, сандық модельдеу көрсеткендей, олар – күдікті қауіп-қатермен ассоциацияланатын қара нәсілді әйелдерге емес ерлерге атқанын көрсетті [Plant et al., 2011]).

Басқа зерттеулердің қорытындысы бойынша, қара нәсілді адам көрсетілгенде қатысушыларда қаруға байланысты ойлар пайда болды: олар бірден қару туралы ойлағанмен, көбінесе оны көлік кілті сияқты құралдармен шатастырған (Payne 2001, 2006; Judd et al., 2004). Нәсіл адамды қабылдауға әсер етпесе де, реакцияның қате болуына әсер ете алады – мысалы, адамдарды «атудан» бұрын нақты дәлелдер іздемеген секілді (Klauer&Voss, 2008). Филадельфия полициясының Әділет бөлімі қарусыз күдіктілер атылған 59 оқиғаны сараптау барысында (күдікті қалтасынан ұялы телефон іздеген жағдайда), екі нәсілді полиция қызметкерлерінің әрекетінің нәтижесінде құрбан болған қара нәсілді күдіктілердің саны ақ нәсілділерден екі есе көп болғаны анықталды (Fachner&Carter, 2015). Адамдар шаршағанда және ортасын қауіпсіз деп сезінгенде азшылық топ мүшесін қателесіп атуы мүмкін (Ma et al., 2013; Miller et al., 2012). Қауіп пен агрессияға жауап беретін ми қызметі осындай автоматты реакцияға себепші болады (Eberhardt, 2005; Harris & Fiske, 2006). Мұндай зерттеулер 1999 жылы өз қалтасынан әмиянын шығармақшы болған Амаду Диаллоға (Нью-Йорктегі қара нәсілді иммигрант) полиция неліктен 41 оқ атқанын түсінуге көмектеседі.

Энтони Гринвальд пен Эрик Шухтың пікірінше (1994), біржақты түсінік мәселесін зерттейтін әлеуметтанушылардың өзі автоматты түрдегі біржақты түсініктен сақтана алмайды. Олар есімі еврейлердікіндей емес (Эриксон, Макбрайд) және еврей есімді (Голдстайн, Сигель) әлеуметтану психологтері мақалаларындағы дәйеккөздерде әріптестерін көрсеткенде, біржақты түсінік қаншалықты байқалатынын зерттеді. 30 000-ға жуық дәйексөзге талдау жасап, оның ішінде біржақты түсінікке қатысты 17 000 дәйексөзді қарастырып, бір қызықтыратын мәлімет тапты. Еврей емес авторлардың еңбектерінде басқа еврей емес авторлардың дәйексөздері еврей авторлармен салыстырғанда 40% артық қолданылған (Гринвальд пен Шух мұның немен байланысты болғанын анықтай алмады: еврей авторлар өздерінің еврей әріптестерін дәйексөзде асыра келтіргеніне ме немесе еврей емес авторлар өздерінің еврей емес әріптестерін дәйексөзде асыра келтіргеніне ме, әлде екеуіне де байланысты ма?).

Google компаниясында өткізілетін әртүрлі семинарлар адамдарды ақпараттандыруға және әлеуметтік психологтер анықтаған біржақты түсініктің жасырын түрін шектеуге бағытталады (Manjoo, 2014).

ЖЫНЫСҚА ҚАТЫСТЫ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

Әйелдерге қатысты біржақты түсінік қаншалықты кең таралған? Өткен тарауда біз гендерлік рөлдің нормаларын – әйелдер мен ер адамдар өздерін қалай ұстау керек деген түсініктерді қарастырдық. Енді гендерлік стереотиптерді – шын мәнінде әйелдер мен ерлер өздерін қалай ұстайды деген ой-пікірлерді қарастырамыз. Нормалар нұсқаулық түрде болса, стереотиптер сипаттама ретінде кездеседі.

Ер адамның қолынан келетін іс әйел адамның қолынан да келеді; ал қай істе болмасын, әйелдің ер адамнан айырмашылығы – оның физикалық тұрғыдан әлсіз болуында.

Plato, Republic, 360 b.c.

ГЕНДЕРЛІК СТЕРЕОТИПТЕР

Гендерлік стереотиптерді зерттеу негізінде жасалған екі қорытынды даусыз – өмірде гендерлік стереотиптер қалыптасқаны және бекітілген стереотиптерді топ мүшелерінің өзі мойындайтыны. Ерлер де, әйелдер де кітаптың мұқабасына қарап, баға беруге болады дегенмен келіседі. Әлеуметтік сауалнамалардың бірінде Мэри Джекман мен Мэри Сентер (1981) гендерлік стереотиптердің нәсілдік стереотиптерге қарағанда күшті болатынын анықтады. Мысалы, ер адамдардың 22%-ы ғана екі жынысқа «сезімталдық» бірдей тән деп есептейді. Қалған 78%-дың ішінде әйелдерді әлдеқайда эмоциялы дегендердің саны ерлерді эмоциялы деп ойлайтындардан 15 есе жоғары. Бұл жайлы әйелдер не ойлады? Барлық көрсеткіштер бойынша олардың жауаптары бірдей болды. Gallup институтының сауалнамасы осыған ұқсас нәтиже көрсетті: американдықтардың 90%-ы әйелдер ерлерге қарағанда анағұрлым эмоциялы деген пікірмен келіседі (Newport, 2001).

Есіңізде болса, стереотиптер деген – адамдар тобы жайлы жалпы түйін-тұжырымдар; олар шындыққа жанасуы да, қате болуы немесе асыра бағалануы да мүмкін. Басқа бөлімде біз орта деңгейдегі ерлер мен әйелдердің арасында әлеуметтік байланыстары, эмпатия, әлеуметтік ықпалы, агрессиялығы және сексуалды белсенділігі бойынша (бірақ интеллектуалды қабілеттілігінде емес) ерекшеліктері болатынын атап өткенбіз. Осыған орай гендерлік стереотиптер шындыққа жанасады деп мойындауымызға бола ма?

Кейде стереотиптер ерекшеліктерді асыра сипаттайды. Бірақ, Джанет Свим (1994) байқағандай, әрдайым емес. Ол Пенсильвания штаты университетіндегі студенттердің ерлер мен әйелдерге қатысты шыдамсыздық, агрессиялық, сезімталдық және т.б. қасиеттері жайлы стереотиптік ойлары бүгінгі күні кездесетін гендерлік айырмашылықтарға жақын екенін анықтады.

Гендерлік стереотиптер кез келген уақыт пен мәдениеттерде тұрақты болады. 27 ел арасынан алынған деректер негізінде Джон Уильямс пен оның әріптестері (1999, 2000) барлық жерде «әйелдер келісімге тез келеді, ал ерлер ашық мінезді» деген ой қалыптасқанын анықтады. Гендерлік стереотиптердің өміршеңдігі мен тұрақтылығы кейбір эволюциялық психологтерді «олар туа біткен, бұлтартпас шындықтың көрінісі» деген ойға әкелді (Lueptow et al., 1995). Стереотиптер (пікірлер) мен біржақты түсінік (ұстанымдар) бірдей емес. Стереотиптер біржақты түсінікті қолдайды. Бірақ адамдар біржақты түсініксіз де «ерлер мен әйелдер ерекше болғанмен, олар тең» деп пайымдауы мүмкін. Сондықтан зерттеушілер гендерлік біржақты түсінікті қалай зерттейтінін көрейік.

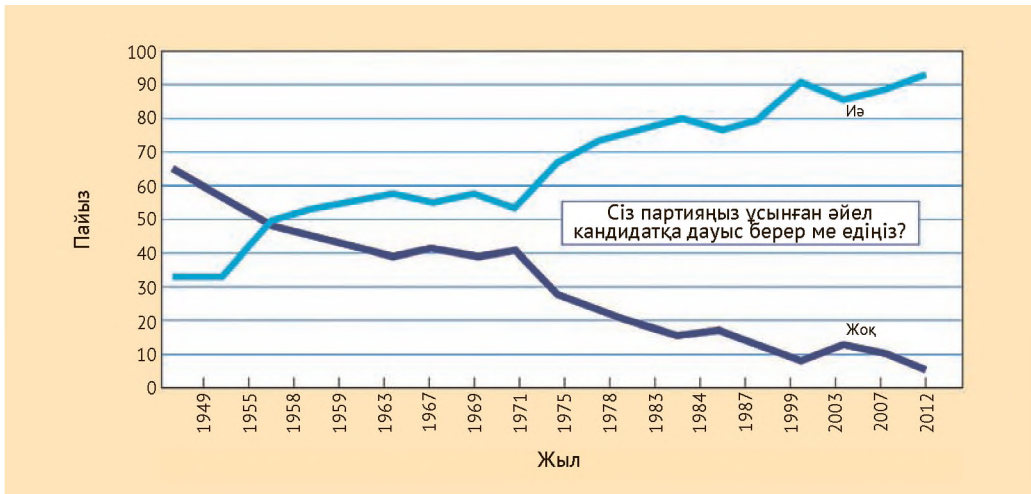
МЕЙІРІМДІ ЖӘНЕ МЕЙІРІМСІЗ СЕКСИЗМ

Зерттеушілердің жүргізген әлеуметтік сауалнамасына қатысушылар берген жауаптарына сәйкес әйелдер туралы ой-пікірлер нәсілдер туралы пікірлер секілді тез өзгерді. 3-суретте көрсетілгендей, президенттікке үміткер ретінде әйел қатысса, оған дауыс беруге дайын американдықтардың пайыздық саны – президенттікке үміткер қара нәсілді болса, дауыс беруге дайын адамдардың пайыздық санымен бірдей болған. 1967 жылы Америкадағы жоғары оқу орындардағы бірінші курс студенттерінің 56%-ы «тұрмысқа шыққан әйелдер отбасымен шектеліп, үй шаруашылығымен айналасуы тиіс» деген пікірмен келіскен, ал 2002 жылы дәл осы пікірмен тек 22%-ы ғана келісті (Astin et al., 1987; Sax et al., 2002). Сол уақыттан бері отбасылық-тұрмыстық мәселелер жайлы сұрақтар қою өзекті болмай қалды.

3-СУРЕТ

1958 жылдан бастап 2012 жылға дейінгі гендерлік ұстанымдардың өзгеруі

Дереккөз: Data from Gallup Polls



Элис Игли мен әріптестері (1991), сонымен қатар Джеффри Хэддок пен Марк Занна (1994) адамдар түйсік сезімі деңгейінде басқа топтарға көрсеткені секілді әйелдерге қарсы өрескел, жағымсыз эмоциялар көрсетпеуге тырысады деген қорытындыға келді. Көпшілік ерлерге қарағанда әйелдерді жақын тартады. Олар әйелдерді жақсы түсінетін, мейірімді және қайырымды жандар деп қабылдайды. Игли (1994) мұны «әйелдер – тамаша» эффектісі бар жағымды стереотиппен түсіндіреді.

Әйелдер – тамаша, себебі (көпшіліктің пікірінше) олар – нәзік жандар. Ерлер әйелдерден (бәсекелестік және доминанттылық сияқты) белгілі қасиеттерімен ерекшеленеді; олар жоғары жетістіктерге жетеді, әсіресе ерлер басым кызметтерде.

Alice Eagly (1994)

Питер Глик, Сьюзан Фиске және әріптестері (1996, 2007, 2011) 19 елде 15 000 адамның арасында әлеуметтік сауалнама жүргізіп, нәтижелеріне қарай, гендерлік ұстанымдар екі жақты болатынын көрсетті. Гендерлік ұстанымдар арасында мейірімді сексизм (әйелдер моральдық қағидаларға аса сезімтал) және өшпенді/ мейірімсіз сексизм (ер адамға әйелді жақындатса болды, әйел оның мойнына мініп алады) аралас күйде кездеседі деген. Сонымен бірге 57 елде өткізілген бір зерттеуде өшпенділік сексистік пікірлер (жалпы ерлер саяси қызметте әйелдерге қарағанда мықты) гендерлік теңсіздіктің өршуіне әкелетінін көрсетті. Өшпенді сексизм негативті болатыны анық. Мейірімді сексизм позитивті болып (әйелдер лайық) көрінгенімен, гендерлік теңдікке кедергі жасауы мүмкін.

ГЕНДЕРЛІК ДИСКРИМИНАЦИЯ

Ер болу оңай емес. Әйелдермен салыстырғанда ерлердің арасында өзін-өзі өлтіру мен біреудің қолынан өлу оқиғалары үш есе жиі болады. Олардың көбі – өлім жазасына кесілгендер немесе майдан құрбандары. Олардың өмір ұзақтығы әйелдермен салыстырғанда 5 жылға қысқа. Интеллектуалды ауытқулары бар немесе аутизммен ауыратын адамдардың арнайы бағдарламамен оқитын студенттердің көбі – ерлер (Baumeister, 2007; S. Pinker, 2008).

1968 жылы өткізілген бір зерттеуде әйелдерге деген дискриминацияны анықтау мақсатында студент қыздарға әр мақаланың маңыздылығын бағалау үшін бірнеше қысқа мақала берілді. Кейбір мақалалардың авторлары ер адам болған (мысалы, Джон Т. Маккей), ал кейбірі әйелдердің қаламынан туған (мысалы, Джоан Т. Маккей). Әйел автор жазған мақалалар көбінесе төмен бағаланды. Міне, осылайша әйелдердің басқа әйелдерді кемсітетіні расталды.

Гендерлік дискриминацияның шын мәнінде жасырын болатынын көрсету үшін мен [DM] 1980 жылғы материалдарды жинақтап, дәл сол экспериментті өзімнің студенттеріммен қайталадым. Олар (әйелдер мен ерлер) әйелдердің еңбегін еш кемсіткен емес. Ерлер мен әйелдер еңбегін бағалау барысында байқалған гендерлік біржақты түсінікке қатысты мәліметтерді жинау үшін Джанет Свим, Юджин Борджида, Джеффри Маруяма және мен (1989) әдебиеттерді зерттеп, басқа әріптестерімізбен хат алыстық. Таңғаларлығы әйелдерге де, ерлерге де қатысты біржақты түсініктің жасырын түрі бірдей байқалған. Дегенмен 20 000-нан астам адам қатысқан 104 зерттеуді талдай келе, біз біржақты түсініктің болмағанын да байқадық. Жұмысты салыстыру және бағалау барысында еңбекті жазған адамның жынысына әдетте мән берілмеген. Ол жайлы факт қозғалмаған да. Әйелдер мен ерлердің көшбасшы, профессор және т.б. қызметіне қатысты бағалау көрсеткіштерін қорытындылай келе, Элис Игли (1994) былай деген: «Эксперименттер әйел еңбегінің құнсыздану тенденциясын көрсеткен жоқ».

Қарқынды дамыған Батыста гендерлік біржақты түсінік азайды ма? Әйел қауымдастықтары өз мақсаттарына жетті ме? Нәсілге қатысты біржақты түсінік секілді ашық түрдегі гендерлік біржақты түсінік азайғанымен, жасырын түрде әлі де сақталған (яғни жасырын біржақты түсініктің күші әлі де мықты).

Гендерлік стереотиптерді мүлде ұстанбасаңыз, адамдар оны бірден байқайды. Адамдар шылым шеккен әйелді және жылаған еркекті байқайды, ақ нәсілді рэперді олар менсінбейді (Phelan & Rudman, 2010). Сайлаушылар билікқұмар еркектерге қарағанда, билікқұмар әйелдерге қарсылығын көбірек білдіреді (Okimoto & Brescoll, 2010).

Дүниежүзінде демократиялық Батыстан басқа елдерде гендерлік дискриминация ашық түрде көрсетіледі. Әйелдердің сауаттылық деңгейі ерлермен салыстырғанда 20%-ға жоғары (ЮНЕСКО, 2013). Ал әлем бойынша әйелдердің шамамен 30%-ы серіктесінің зорлық-зомбылық әрекетінен зардап шеккен (Devries et al., 2013). Мұндай тенденция әсіресе әйелдерді жануар немесе зат ретінде қабылдайтын ерлердің арасында тараған (Rudman & Mescher, 2012).

Бірақ әйелдерге қарсы зорлық-зомбылық ең көп мөлшерде перенатальды кезеңде жасалады. Жалпы, әлемде адамдардың көпшілігі ер бала болуын қалайды. 1941 жылы Құрама Штаттарында болашақ ата-аналардың 38%-ы, егер оларда тек бір бала болатын болса, ұл бала болғанын қалайтынын айтты; 24%-ы қыз бала болса деген; ал 23%-ы нақты қалауымыз жоқ деген. 2011 жылғы сауалнама қалаулардың өзгермегенін көрсетті, 40%-ы әлі де ұл бала болғанын қалар еді (Newport, 2011). Баланың жынысын анықтауға УДЗ жасау мүмкіндігі пайда болғалы және аборт жасату көбеюіне байланысты кейбір елдерде қалаулар қыз балалар мен ұл балалар санына әсер етті. Қытайдағы балалар үйлерінде 95%-ы – қыздар (Webley, 2009), әр 100 қыз балаға 111 ер бала туған; Индияда арақатынас 112:100 құраған (CIA, 2014). Қытайда 32 миллион «әйел шығыны»

20-ға дейінгі жастағы 32 миллион ер болуына әкелген. Бұл ертеңгі «жалаңаш бұтақтар» – серіктесін табуда қиындық көретін бойдақтар (Hvistendahl, 2009, 2010, 2011; Zhu et al., 2009). Сонымен қатар әйелдер санының аз болуы зорлық, қылмыс, жеңіл жүрістілік пен әйелдерді сату саудасының дамуына алып келеді (Brooks, 2012). Осыған орай Қытай жыныстық белгілерге байланысты селективті аборттар жасауды қылмыстық құқықбұзушылық деп жариялады.

Google сілтемелерінен алынған нәтижелердің жалпы көрсеткіштері бойынша, ата-аналар өздерінің балаларының гендерлік айырмашылықтарына нейтралды қарамайтынын көрсетті (Stephens-Davidowitz, 2014). Көптеген ата-аналар өздерінің ұлдарының – ақылды, ал қыздарының әдемі және бойшаң болғанын қалайды. Сіз мұны өзіңіз де көре аласыз. Google-дан (тырнақшаның ішінде) келесі сөз тіркестерін іздеп, көрсетілген нәтижелерді қараңыз:

- «Менің қызым...».
- «Менің ұлым...».
- «Менің ұлым толық па?».
- «Менің қызымның артық салмағы бар ма?».

Демек, қазіргі күні аралас нәсілді адамдарға да, әйелдерге де ашық түрдегі біржақты түсінік жиырмасыншы ғасырдың ортасынан бері айтарлықтай азайды. Жасырын түрдегі біржақты түсінікті анықтайтын тәсілдер арқылы оның күші әлі де пәрменді екені байқалған. Тіпті әлемнің кейбір жерлерінде гендерлік біржақты түсінік зардабынан қайғылы оқиғалар да болып жататыны анық. Енді біржақты түсініктің әлеуметтік, эмоциялық және когнитивті себептерін қарастырайық.

ГОМОСЕКСУАЛИСТЕР МЕН ЛЕСБИАНДАРҒА ҚАТЫСТЫ БІРЖАҚТЫ ПІКІР

Әлемдегі гомосексуалистер мен лесбиандардың басым көпшілігі өздерінің кім екенін және махаббаты жайында ашық айта алмайды (Katz-Wise & Hyde, 2012; United Nations, 2011). Көп елдерде бір жыныстылардың мұндай қарым-қатынасы қылмыс болып саналады. Әйтсе де мәдениет әртүрлі болғандықтан, «гомосексуализм – моральдық тұрғыдан қателік» деп санайтындардың саны Испанияда 6 пайыз болса, Ганада 98 пайызды құраған (Pew, 2014).

Батыс елдерінде гейлерге қарсы біржақты пікір тез өзгеріп, біраз жетістікке жетті:

- Гейлердің арасындағы некеге көзқарас біркелкі болмаса да, көбейіп келе жатыр. Батыс елдерінде бір жыныстылар арасындағы некені қолдайтындар саны соңғы жиырма жылда тез өскен; мәселен, АҚШ-та бұл көрсеткіш 1996 жылы 27 пайыз болса, 2014 жылы 55 пайызға жеткен. Бұл мәселеде жастар буынының ықпалы зор болып, 18 бен 29 жас аралығындағылардың 78 пайызы қолдаса, 65 жастан үлкендердің 42 пайызы ғана қолдаған (McCarthy, 2014) .
- Харассмент. АҚШ Ұлттық зерттеу орталығы жүргізген сауалнаманың нәтижесінде әр 10 гей-лесбиан жасөспірімнің 8-і соңғы бір жыл ішінде жыныстық харассментке кездескенін айтқан (GLSEN, 2012). АҚШ-тағы әрбір 10 ересек гей-лесбианның 6-ы «осы мәселе бойынша мазаққа ұшырағанын», ал әрбір 10-ның 3-і «қорқыту-үркіту құрбаны болғанын айтқан (Pew, 2013). Британиядағы жасөспірім гейлердің үштен екісі гомофобиялық қорқыту жағдайларын бастан өткергенін айтқан (Hunt & Jensen, 2007).
- Жақтырмау. АҚШ-тағы жүргізілген сауалнамада гей-лесбиандардың 40 пайызы елде «гей немесе лесбиан екенін ашық жариялау» қиындық тудыратынын мәлімдейді (Jones, 2012). Олардың 39 пайызы жыныстық көзқарасына байланысты өздерін «құрбылары мен отбасы мүшелері» жақтырмайтынын айтқан (Pew, 2013).

Мәселе уақыт өте келе шешімін тауып жатқанымен, АҚШ-тағы әр 10 гей-лесбианның 9-ы «гейлер мен лесбиандарға қатысты кемсітушілік» әлі күнге дейін аса күрделі мәселе болып тұр деп санайды (Jones, 2012). Адамдардың көбі гей-лесбиандармен алыстан сыйласпаса, өздерін де гей-лесбиан сияқты көріп қалатынын байқаған (Buck et al., 2013).

Ендеше, олардың гей-лесбиандарға қатысты көзқарасы мен кемсітушілігінің зияны бар ма? Бұл факторлар гей-лесбиандардың психикалық денсаулығына әсер ете ме? Осы сұрақты (Хатзенбюхлердің АҚШ ғалымдары жүргізген зерттеулеріне талдауынан, 2014) талқылап өтейік:

- АҚШ-тың мемлекеттік саясаты гомосексуалды жұптардың денсаулығы мен игілігін қорғайды. Елдегі гей-лесбиандардың жыныстық көзқарастарына қатысты қылмыстар мен кемсітушілікті санамағанда, гей-лесбиандардың білім алуы мен табысындағы кемсітушілікке мемлекет тарапынан жол берілмесе де, әділетсіздіктер жиі байқалады екен.
- Қоғамдық көзқарас та гей-лесбиандардың денсаулығын қорғайды. Гей-лесбиандарға қарсы біржақты пікір қалыптасқан қоғамда олардың өз-өзіне қол жұмсауы мен жүрек-

қан тамырлары ауруларынан қайтыс болу саны көп. Оның үстіне, кемсітушілікке тап болған гей-лесбиандар депрессия мен ашуға көп беріледі (Schmitt et al., 2014).

- Квази-эксперименттер гей-лесбиандардың сырқат түрлерін анықтаған. 2001–2005 жылдар аралығында АҚШ-тың он алты штатында бір жыныстылардың некесіне тыйым салынған. Сол штаттарда гей-лесбиандардың күйзелісі – 37 пайызға, алкогольді ішімдікке әуестігі 42 пайызға өссе, уайымшылдығы 248 пайызға өсіпті. Басқа штаттарда гей-лесбиандардың мұндай психикалық ауытқушылықтарының күрт өсуі байқалмаған.

ҚОРЫТЫНДЫ Біржақты түсініктің табиғаты мен ықпалы

- Біржақты түсінік – алдын ала ұйғарылған негатив ой-пікір. Стереотиптер – басқа топтар жайлы қалыптасқан пікірлерді ұстануды білдіреді. Ол пікірлер шындыққа жанасымды болуы да, қате болуы да мүмкін немесе «ақиқаттың өзегі» жалпыланған тұжырым күйінде кездесуі мүмкін. Дискриминация – негізсіз теріс мінез көрсету, негативті іс-әрекет жасау. Нәсілшілдік пен сексизм адамның санасында қалыптасқан біржақты түсінік немесе дискриминация таныту, сондай-ақ жәбірлеудің институционалды әдісі болуы мүмкін.
- Біржақты түсінік жасырын, бейсана түрде және анық, саналы формада да кездеседі. Зерттеушілер бейсана біржақты түсінікті анықтау үшін арнайы сауалнамалар құрып, адамдардың ой-пікірін, мінез-құлқын бағалайтын жанама әдістер ойлап тапты.
- Қара нәсілділерге қарсы біржақты түсінік Құрама Штаттарда 1960 жылға дейін кеңінен тараған; ол кездегідей болмағанымен, мұндай түсінік әлі де бар.
- Сол сияқты соңғы он жылдарда әйелдерге, гей мен лесбиандарға қарсы біржақты түсінік та азайды. Дегенмен әлемнің басқа елдерімен салыстырғанда Құрама Штаттарда күшті гендерлік стереотиптер де, сан түрлі гендерлік біржақты түсінік те жиі кездеседі.

БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІҢ ӘЛЕУМЕТТІК НЕГІЗДЕРІ

Біржақты түсініктің қалыптасуына және таралуына түрткі болатын себептерді қарастыру

Біржақты түсінік бірнеше себептерден туындайды. Бұл – адамдардың әлеуметтік жағдайында айырмашылық бар кезде, олардың өз ерекшелігін сақтау ниетінен пайда болуы мүмкін. Сондай-ақ ата-аналарымыздың берген тәрбиесі әсерінен де қалыптасуы мүмкін, себебі олар бізді адамдар арасындағы өзгешеліктерге орай әлеуметтендіреді. Сонымен қатар біздің әлеуметтік институттар біржақты түсінікті көрсетуі және қолдауы мүмкін. Әлеуметтік жағдайды жақтамастан бұрын біржақты түсінік қоғамға қалай әсер ететінін қарастырайық.

ӘЛЕУМЕТТІК ТЕҢСІЗДІК: СТАТУСТЫҢ ТЕҢСІЗДІГІ ЖӘНЕ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

Есте сақтауға тиісті қағида: әлеуметтік статустың теңсіздігінен біржақты түсінік туындайды. Үй иелері құлдарын жалқау, жауапсыз деп санайды, осы ерекшеліктерді олар құлдарға тән деп алдын ала анықтайды. Әлеуметтік теңсіздікті құрайтын факторлар туралы тарихшыларда ортақ пікір жоқ. Дегенмен теңсіздік болған жерде байлық пен билікке ие адамдар өз экономикалық және әлеуметтік үстемдігін ақтап алу үшін біржақты түсінікті пайдаланады. Бізге екі топтың арасындағы экономикалық байланыс қандай екенін айтыңызшы, біз олардың топаралық ой-пікірлерін айтып береміз. Кедейлерге қарағанда жоғары тап өкілдері табысқа жетудің себебі тамыр-таныстар, ақша және сәттіліктің болуында емес, күш-жігер салып еңбек етудің арқасында деп санайды (Costa-Lopes et al., 2013; Kraus & Keltner, 2013).

Көптеген тарихи мысалдар бар. Құлиеленушілік тамыр жайған жерлерде біржақты түсініктің күші ерекше болды. Он тоғызыншы ғасырда саясатшылар империялық әсерін күн-

Нақты себепке негізделмеген біржақты түсініктің салдары теріс болады.

William Hazlitt, 1778–1830, «On Prejudice»

Қоғамдағы үстемділікке бағдарлану – адамды өз тобының өзге әлеуметтік топтарға үстем болуына талпындыратын мотивация.

шейту үшін отарлаған халықтарды «төмен тап», «қорғауды қажет ететін» деп сипаттаған. (G.W. Allport, 1958, pp. 204–205). Әлеуметтанушы Хелен Майер Хакер (1951) жазғандай, «қара нәсілділер және әйелдер туралы стереотиптер әрқайсысының әлеуметтік статустарының төмен болуына сылтау табуға көмектесті: көп адам екі топты да интеллектуалды дамымаған, эмоциялы және өздерінің бағынышты рөлімен «келіскен» деп ойлайды». Қара нәсілділер «тексіз», әйелдер «әлсіз» деген ой тараған. Афро-американдықтарға – өздерінің қазіргі орны, ал әйелдерге үй шаруашылығы жеткілікті деген.

Тереза Вескио және оның әріптестері (2005) осы дәлелдерді сынға алды. Нәтижесінде әйелдерге қатысты стереотиптерді ұстанатын ер адамдар жұмыста әріптес әйелдерді мақтап қолдағанымен, оларға жеткілікті жағдай жасамайтыны және мүмкіндіктерін танытуға жол бермейтіні анықталды. Қорғаушылықтың бұл түрі еркектерге билік басындағы орнын сақтауға көмектеседі. Зертханада да мейірімді сексизм қолдау тапқан жерлерде (әйелдерді әлсіз, көмекке мұқтаж деп ұйғаратын пікірлер) әйелдердің өзіне сенбейтіні, мазасыздық билеп, өзін-өзі төмен бағалайтыны, осының бәрі олардың когнитивті жұмысына зиян келтіретіні белгілі болып отыр (Dardenne et al., 2007).

Питер Глик және Сьюзан Фиске «мейірімсіз» және «мейірімді» сексизм ұғымдарының біржақты түсінікке тигізер әсерін ажыратты. Біз басқа топтарды білікті немесе жағымды деп қарастырамыз, бірақ екі сипатты бірге қолданбаймыз. Әлеуметтік бағалаудағы біліктілік пен тартымдылық (жақын тарту) сияқты– екі мәдени әмбебап өлшемді бір еуропалық дәл сипаттаған. Ол «немістер италиялықтарды жақсы көреді, бірақ оларға таңырқамайды. Италиялықтар немістерге таңырқайды, бірақ оларды жақсы көрмейді» деген (Cuddy et al., 2009). Біз әдетте кімнің статусы жоғары болса, соның біліктілігін мойындап, сыйлаймыз; ал өзінің төмен статусымен келісетіндерді жақсы көреміз. Жағдайға қарай біз өзіміздің біліктілігімізбен және тартымдылығымызбен адамдарға әсер етуге тырысамыз. Адам біліктілігін танытқысы келгенде, өздерінің ақ пейілділігін аса білдіртпеуге тырысады. Басқалар оны жылы шырайлы және жағымды деп қабылдасын десе, өздерінің біліктілігін кемітіп көрсетеді (Holoien & Fiske, 2013).

Фиске мен оның әріптестерінің (1999) мәліметтері бойынша, Құрама Штаттарда азиялықтарды, еврейлерді, немістерді, дәстүрлі емес жыныстық бағдарлыларды, әйелдер мен толыққанды афро-американдықтарды сыйлағанмен, оларға жақсы қарайды деп айту қиын. Дәстүрлі бағынышты статустағы афро-американдықтар мен латын-американдықтар, дәстүрлі жыныс бағытын ұстанатын әйелдер, сондай-ақ мүмкіндігі шектеулі адамдар «біліктілігі жеткіліксіз» деп саналғанымен, оларды көпшілік эмоциялық, рухани қасиеттері үшін немесе өнер, спорттағы жетістіктері үшін жақсы көреді.

Басқаларға қарағанда кейбір адамдар статустар арасындағы айырмашылықты байқап, оны түсіндіруге талпынады. Статусы жоғары адамдар оны иерархия ретінде қарастырады. Оларға өздерінің әлеуметтік топтары жоғары статусты болғаны ұнайды, олар биікте болғанды қалайды. Үстем, жоғары статусты болу осы көзқарасты қолдауға мүмкіндік береді. (Guimond et al., 003). Джим Сиданиус, Фелиция Пратто және олардың әріптестері (Levin et al., 2011; Pratto et al., 1994; Sidanius et al., 2004): «Биікте болу ниеті статусы жоғары адамдарға біржақты түсінікті ұстануға және біржақты түсінікті нығайтатын саяси позицияны қолдауға мәжбүр етеді», – дейді. Шындығында, әлеуметтік статусы жоғары адамдар иерархияны жақтайтын, мысалы, байлар үшін салықты төмендету сияқты саясатты жиі қолдайды. Олар статусты көтеретін және иерархияны қолдайтын, саясаткер немесе бизнесмен секілді мамандықтарды қалайды. Олар иерархияға зиян келтіретін, мысалы, жағдайы төмен топтарға демеушілік көрсететін әлеуметтік саладағы жұмысқа жоламайды. Және де нәсілдік даралығы көзге ұрып тұратын азшылық топтарды негативті қабылдайды (Kaiser & Pratt-Hyatt, 2009). Статус, әсіресе жоғары әлеуметтік статус адамдарда біржақты түсініктің қалыптасуына әкеледі.

ӘЛЕУМЕТТЕНУ

Біржақты түсінік статус теңсіздігінен және біздің құндылықтарымыз бен қатынастарымызды қоскандағы әлеуметтік көздерден туындайды. Отбасылық әлеуметтенудің әсері балалардың біржақты түсінігінде көрініс табады, көбіне ол аналарынан алған тәрбиесі арқылы қалыптасады (Castelli et al., 2007). Тіпті балалар арасындағы нәсілге қатысты имплицитті біржақты түсінік олардың ата-аналарында эксплицитті біржақты түсінік қалыптасқанын көрсетеді (Sinclair et al., 2004). Отбасымыз бен мәдениетіміз түгелдей болмысымызға әсерін тигізеді – өмірде қалай серік табу керек, көлікті қалай жүргізу керек, үй шаруашылығын қалай жүргізу керек, сондай-ақ кімге сенбеу керек және кімді жақсы көрмеу керек. Дүниеге келгеннен кейін ата-анасының балаға

деген қатынасына қарап, баланың 17 жылдан кейін оларға деген қатынасын болжауға болады (Fraley et al., 2012).

АВТОРИТАРЛЫ ТҰЛҒА

Этноцентризм – өзінің ұлттық, этностық және мәдени тобының үстем болатынына сену және басқа топтарды жақтырмау.

Авторитарлы тұлға – билікке бағынуды қолдайтын, алайда өзге топ мүшелері мен мәртебесі өзінен төмен адамдарды менсінбейтін тұлғалар.

1940 жылдары Берклидегі Калифорния университетінің зерттеушілері – оның екеуі нацистік Германия босқындары – бір мақсатпен ғылыми миссияны орындауға кірісті. Олар ұлықұқықтық антисемитизмнің психологиялық түп тамырын ашуды ниет етті. Антисемитизм нацистік Германиядағы миллиондаған еврейлердің өмірін үзген қанды қырғынға әкеліп еді. Американдық ересектердің арасында сауалнама жүргізіп, Теодор Адорно және оның әріптестері (1950) еврейлерге деген өшпенділік басқа да ашылық топтарға деген өшпенділікке қарағанда жиі болғанын анықтады. Бұл сыншыл, этноцентрист адамдар үшін ортақ авторитарлық тенденцияны көрсетті: әлсіздікке деген шыдамсыздық, жазалау шараларын қолдау билікке деген зор құрметінен, сондай-ақ оның «әрбір бала білуі тиіс басты нәрсе – билікке мойынсұну және құрмет көрсету» деген пікірінен көрінеді. Адорно және оның әріптестері (1950) осы тенденция стереотиптік біржақты түсініктің орнығуы арқылы авторитарлы даралықты анықтайды деп болжайды. Біржақты түсінік бүгінге дейін бар. Ол гомосексуалдар мен лесбиандарға, иммигранттарға қарсы, қара нәсілділерге қарсы, мұсылмандарға қарсы, әйелдерді жақтырмайтын адамдар арасында жиі кездеседі (Akrami 2011; Zick 2008).

Жақында жүргізілген зерттеулер бойынша, авторитарлы тұлғаларға бала кезінен қатаң тәртіп сақтау талабы қойылған. Экстремизм екі жақты саяси тұрғыдан катастрофизация, кек алуға құштарлық, жаудың дегуманизациясы және бақылау тетігін іздестіру (барлығын бақылауға құштарлық) сияқты кейбір жалпы ортақ тақырыпты бөліп қарайды (Kay & Eibach, 2013; Saucier et al., 2009). Оған қоса, біржақты түсінікті қолдайтын адамдар мен қолдамайтын адамдар бір-біріне төзімсіздік танытып, түрлі теріс ниетті ойларды айтады (Brandt et al., 2014; Toner et al., 2013).

Сондай-ақ авторитарлықты зерттеу авторитарлы тұлғаның сенімсіздігі оны билік пен мәртебеге шектен тыс берілуге және де басқа теріс ойларға ұмтылдырады, соның салдарынан толерантты болу қиынға соғады. Авторитарлы тұлға өзінен жоғары адамдардың алдында бас июі, өзінен төмендерге агрессиялық танытуы және қатал болуы мүмкін (Altemeyer, 1988, 1992). «My way or the highway» Не менің айтқанымдай болады, не ешқандай болмайды. Моральдық-адамгершілік басымдыққа ие авторитарлы адамдар өздерінен әлсіз адамдарға қатал қарауы мүмкін.

ДІН ЖӘНЕ НӘСІЛГЕ ҚАТЫСТЫ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

«Адамдардың барлығы тең құқықты болып жаралған» дей отыра, әлеуметтік теңсіздіктен пайда көретіндер туралы ойланыңызшы. Олар қоғамда орнаған тәртіптің сақталуын желеу етіп, сылтау іздейді. «Бүкіл әлемдегі тәртіпті өз ретімен орнатқан – Жаратушы» деген сенімнен әсерлі не болуы мүмкін. Уильям Джеймстің пікірінше (1902, p. 264), діндарлық деген – кез келген қатаң істі жасыратын бетперде.

Көптеген ел көшбасшылары мемлекеттік құрылыстың маңызын көрсету үшін дінді пайдаланады. Әділетсіздікті ақтау үшін дінді пайдалану әдеті Солтүстік Американдағы христиан дінін ұстаушыларға қатысты мынадай қорытындыға келеді: 1) діни ұйымдардың ақ нәсілді мүшелерінде, мүше емес тұлғаларға қарағанда нәсілдік біржақты түсінік жиі байқалады және 2) прогрессивті ұстанымдарды қабылдайтындарға қарағанда дәстүрлі дінді ұстанатын фундаменталистер біржақты түсінікке бейім (Hall et al., 2010; Johnson et al., 2011).

Дін мен біржақты түсініктің байланысты екені анық болғанымен, олардың себеп-салдарлық байланысы белгісіз. Үш болжамды қарастырып көрейік:

- Ешқандай себеп-салдарлық байланысы болмауы мүмкін. Бәлкім, білімі төмен адамдар дәстүрлі дінді ұстанады және біржақты түсінігін жиі білдіреді. (7070 британдық қатысқан бір зерттеуде IQ тесті бойынша жоғары нәтиже көрсеткен 30 жастағы адамдар дәстүрлі емес және нәсілшілдікке қарсы деген ой-пікірлерін білдірді [Deary et al., 2008]).
- Бәлкім, біржақты түсінік себебінен дін жолын ұстану, яғни діни идеялар қажет болар, бұл – дін арқылы өз көзқарасын қорғау үшін де керек шығар. Олар басқа адамдарға деген жеккөрушілік сезімін жасыру мақсатында дінді, тіпті Құдайдың атын да пайдаланады.
- Бәлкім, біржақты түсінік діннің себебінен пайда болады. Мысалы, пендеге таңдау еркі берілген деп, тұрмысы нашар азшылықтың жағдайына адамдардың өзі ғана кінәлі, гомосексуалдар мен лесбиандар да бағдарын өз еркімен таңдаған деп пайымдау.

Егер біржақты түсініктің қалыптасуына шын мәнінде дін себеп болса, онда аса діндар адамдар жаппай біржақты түсінік танытар еді. Бірақ бұл пікірді жоққа шығаратын басқа үш қорытынды бар.

- Шіркеудегі жиналыстардан қалмайтын тұрақты мүшелері мен сирек баратын адамдар арасындағы біржақты түсінік деңгейін анықтау үшін жүргізілген 26 салыстырудың 24-інде тұрақты мүшелерде біржақты түсінік аздау байқалған (Batson & Ventis, 1982).
- Гордон Олпорт пен Майкл Росс (1967) «іштей» және «сырттай» діншілдікті салыстырып көрді. Олардың анықтауынша, дінді түрлі мақсаттарға жету үшін қолайлы құрал ретінде қабылдайтын адамдармен салыстырғанда (мысалға, «менің дінге деген қызығушылығымның негізгі себебі – дін аясындағы қызмет қоғамдағы белсенділігімді арттыруға ықпал етеді» дегенмен келісетіндер) шынайы табынып, сенімді іштей өзінің мақсаты тұтатын адамдар («Менің рухани нанымым – өмірімнің мәні» деген оймен келісетіндер) біржақты түсінікке көп аса бой алдырмайды. Террорлық қауіп-қатер сияқты өлім қаупіне тап болу оқиғалары да іштей шынайы дін тұтушылықтың арқасында американдық христиандар мен еврейлер, иран мұсылмандары мен поляк христиандары арасындағы қарым-қатынастың жақсаруына әкелді (De Zavala et al., 2012). Гэллаптың «діншілдік» индексі бойынша жоғары нәтиже көрсеткендер «басқа нәсілді адамдардың басқа жолмен жүруін қалайтыны» анықталған (Gallup & Jones, 1992).
- Протестанттық және рим-католик дінбасылары қарапайым тұрғындармен салыстырғанда АҚШ-тағы азаматтық құқықтарды қорғау қозғалысына анағұрлым көбірек ықпал еткен (Fichter, 1968; Hadden, 1969). Германияда 1934 жылы Протестанттық шіркеуді басынуды көздеген нацистерге қарсылық көрсету үшін құрылған *Confessing Church* қозғалысына дінбасы қызметшілердің 45%-ы қосылды (Reed, 1989).

Сонымен, дін мен біржақты түсініктің арасында қандай байланыс бар? Біздің алатын жауабымыз сұрақты қалай қоятынымызға байланысты. Егер біз діндарлықты қандай да бір діни қауымның мүшесі болуды немесе дәстүрлі діндерге қатысты пікірлермен келісу деп анықтайтын болсақ, онда – аса діндар адамдардың ойында нәсілге қатысты біржақты түсінік тамырын терең жайғаны. Себебі фанатиктер өз фанатизмін қорғағанда көбінесе дінге негіздейді. Дегенмен егер біз діншілдікті басқа бір тәсілдер арқылы бағалайтын болсақ, аса діндар адамдарға мін тағуға болмайтынына көз жеткізе аламыз. Қазіргі азаматтық құқықтарды қорғау қозғалысының құрылуына дін жолын ұстанушылар септігін тигізгені де түсінікті болады. Себебі оның көшбасшылары арасында көптеген діни қызметшілер болған. Екі жүз жыл бұрын құлиеленушілікке және Британ империясының құл сату саудасына қарсы науқанда Томас Кларксон мен Уильям Уилберфорстың жетістікке жетуіне деген сенімдерін күшейткен – рухани құндылықтар (Өзіңді қалай сүйсең, маңайыңдағы адамды да солай сүй). Гордон Олпорт айтқандай: «Діннің рөлі қарама-қайшылықты. Ол біржақты түсінікті тудырады да, біржақты түсінікті бұзады да» (1958, p. 413).

КОНФОРМИЗМ

Бізге бір-бірімізді жек көру үшін дін жеткілікті, ал жақсы көру үшін ол жеткіліксіз.

Jonathan Swift, Thoughts on Various Subjects, 1706

Қалыптасқан біржақты түсінік көбінесе инерция бойынша сақталады. Егер біржақты түсінік қоғамда қолдау тапса, адамдардың көбі қарсылық білдіруден гөрі көпшілікпен келісуді дұрыс көреді. Олар басқаларды жақтырмайтынын көрсету үшін емес, басқалар оларды қабылдап, қолдауы үшін қоғамдағы біржақты түсінікпен келіседі. Сөйтіп, адамдар елгезек болып, дискриминация көрген олар басқаларға жағуға тырысады. Сондай-ақ олар әйелдер тарапынан сексистік пиғылды байқағаннан кейін оларды аса құрметтемейді (Ford et al., 2008; Zitek & Hebl, 2007).

1950 жылдары Томас Петтигрю (1958) Оңтүстік Африка мен Американың оңтүстігіндегі ақ нәсілділердің арасында зерттеу жүргізген. Соның негізінде мынадай қорытынды жасаған: басқа әлеуметтік нормаларға орай, басым конформизмді сезінетін адамдардың біржақты түсінікті қолдайтыны айқын көрінеді; біржақты түсінікке аса бой алдырмайтын адамдар конформизмге өте бейім емес екені байқалады.

Нонконформизмнің қадірі мен әсерін Литл-Роктың (Арканзас) діни қызметшілері жақсы түсінді. 1954 жылы АҚШ-тың Жоғарғы Соты мектептердегі сегрегацияға тыйым салу туралы шешім қабылдады. Қызметшілердің көбі бұл шешімді жасырын мақұлдағанымен, оны ашық түрде қолдауға дәрменсіз болды, себебі қауым мүшелері қаржы демеушілігінсіз қалудан қауіптенген (Campbell & Pettigrew, 1959). Немесе сол уақыттағы Индиана және Батыс Вирджиния болат құюшылары мен кеншілерінің жағдайын қарастырайық. Зауыттар мен шахталарда жұмысшылар осы шешімді қабылдады. Қатаң сегрегация нормаға айналған (Minard, 1952; Reitzes, 1953). Ол кезде біржақты түсінік «ауру» тұлғалардың жабық манифесті емес, әлеуметтік норма болып санаған.

Сонымен қатар конформизм гендерлік біржақты түсініктің өзгермеуіне де ықпал етеді. 1891 жылы Джордж Бернард Шоу өзінің эссесінде былай жазған: «Балалар бөлмесі мен ас үй әйелдер үшін табиғи негізгі ортасы деп ойласақ, біз дәл ағылшын балалары сияқты ойлағанымыз, олар торды тотықұстың табиғи өмір сүру ортасы деп санайды, себебі оларды ешқашан басқа ортада көрген емес». Әйелдерді «басқа» ортада көрген балалар мен аналары жұмыс істейтін балалардың ерлер мен әйелдерге қатысты стереотипті көзқарастарды қабылдауы сирек (Hoffman, 1977). Әйелдер, ғылым, технология, инженерия және математика (STEM) саласындағы сарапшы әйелдер STEM зерттеулерін қолдап, STEM тестілеуіне белсенді қатысады (Stout et al., 2011). Бұл бізді үміттендіреді. Егер біржақты түсінік адамның ойын жаулап алмаса, ол модаға айналып, сәйкесінше, жаңа әлеуметтік нормалар қалыптасуымен бірге, біржақты түсінік азаятыны анық.

Осының бәрінде үміттің елесі бар. Егер біржақты түсінікке көп бой алдырмаса, сән өзгерсе, жаңа әлеуметтік нормалар пайда болып, біржақты түсінік біртіндеп азаюы мүмкін, солай болады да.



Ақ болғанының артықшылығын пайдалан

ИНСТИТУТТЫҚ ҚОЛДАУ

Әлеуметтік институттар (мектептер, үкімет, БАҚ, отбасылар) сегрегация немесе статус-кводы баяу нығайту сияқты ашық саясат арқылы біржақты түсінікті нығайтуы мүмкін. 1970 жылдары көптеген банктер тұрмыс құрмаған әйелдерге және азшылық топ мүшелері үміткерлеріне ипотека беруден бас тартқан. Сондықтан көбінесе ақ нәсілді отбасы үйге ие болған. Сол сияқты саяси көшбасшылар басты мәдени ұстанымдарды таныта алады және нығайта да алады.

Мектептер де басым мәдени ұстанымдарды нығайтады. 1970 жылға дейін балалар жазушылары жазған 134 әдеби шығарманы талдай отырып, зерттеушілер ер жыныстың кейіпкерлердің саны әйел кейіпкерлерден үш есе көп болғанын анықтады (Women on Words and Images, 1972). Бастамашыл, батыл және білікті образ ретінде әдетте кім бейнеленеді? «Дик пен Джейн» атты балаларға арналған классикалық шығарманың үзіндісінде көрсетілген жауапқа назар аударыңыз: Джейн жолда құлап қалды, оның қасында роликтері жатыр. Марк осыны анасына айтып жатыр:

«Ол ролик тебе алмайды», – деді Марк.
– Мен оған көмектесе аламын.
– Мен оған көмектескім келеді.
– Анашым, қарашы оған.
– Анашым, қарашы деймін оған.
– Ол кішкентай қыз сияқты.
– Жүзі өте мұңды».

Бұл кітаптағыдай, біржақты түсінікті қолдау ашықтан-ашық жүргізілмеуі де мүмкін. Тек 1970 жылдары ғана ерлер мен әйелдер туралы түсініктердің өзгеруіне байланысты кейіптер жаңаша қабылдана бастады. Ашық түрде танытылған стереотиптік ұстанымдарға назар аударылып, (біздің ойымызша) жағдай өзгере бастады.

Институттандырылған біржақты түсініктің әлі күнге дейін біз байқамаған қандай мысалдары бар? Бір мысал көз алдымызда болғанымен, көпшілік оған мән бермейді: Дейн Арчер мен оның әріптестерінің журналдар мен газеттердегі түрлі адамдардың 1 750 фотосуретін зерделеу барысында анықтағаны – орташа есеппен алғанда ерлер бейнеленген суреттердің үштен екі бөлігінде олардың бет әлпеті ғана көрсетілген, ал әйелдер бейнеленген суреттердің жартысынан көбінде олардың дене бітімі көрсетілген. Арчер зерттеулерін жалғастырып, мұндай «фейсизм» құбылысы («face-ism» – ағылшыннан аударғанда – бет, бет әлпет деген мағынаны білдіреді) кеңінен таралғанына көзі жетті. Ол басқа 11 елдің мерзімді басылымдарын, соңғы алты ғасырда дүниеге келген өнер туындыларын, 920 портрет, сондай-ақ Калифорния университеті (Санта-Круз) студенттерінің әуесқой суреттерін зерттеген соң осындай қорытындыға келді. Өзінің зерттеулеріне сүйене



Қалыптасқан біржақты түсінік: терінің түсі ақ болғаны жақсы ма?

отырып, осы журналдарда (Ms. magazine феминистік журналын қоса алғанда) және веб-сайт суреттеріндегі «face-ism» құбылысы ерлер және әйелдер – саясаткер болған жағдайда да, тіпті гендерлік тепе-теңдігі бар елдерде көрінеді деп пайымдайды (Konrath et al., 2012; Nigro et al., 1988).

Зерттеушілердің пікірінше, ерлердің бет әлпетін, әйелдердің дене бітімін бейнелеу – жынысқа қатысты дискриминацияның белгісі. Германияда жүргізілген өз зерттеулерінде Норберт Шварц және Ева Курц (1989) дәлелдегендей, адамдар бет әлпетін бейнелейтін суреттерде (портреттерде) ақылды және өр мінезді болып көрінеді.

Фильмдер мен телевизиялық бағдарламалар да осындай басым мәдени ұстанымдарды ашып, әсерін күшейтеді. 1930 жылдары түсірілген фильмдердегі аңғал, аңқау афроамерикалық күң қызметшілер кейпі олар жайлы стереотиптердің жалғасуына жол берген. Бүгінгі күні адамдарды мұндай кейіпте көрсетуді орынсыз дер едік. Алайда афро-американдықты қылмысқа қатысы бар кейіпте бейнелеген телевизиялық комедиялардан кейін афро-американдықтар туралы «олар – шындығында да, қылмыскерлер» деген біржақты түсінік қалыптасады (Ford, 1997). Қара нәсілді әншілердің агрессиялық стильде орындалатын рэп-музыкасы тыңдаушылардың ойында (ақ нәсілділердің де, қара нәсілділердің де) барлық қара нәсілділер зорлық-зомбылыққа бейім деген түсінік қалыптастырады (Johnson et al., 2000). Қара нәсілділердің рэп-музыкасы олар туралы ақ және қара нәсілділердің арасында жағымсыз стереотиптердің қалыптасуына әсер етеді (Johnson et al., 2000). Қара нәсілді әйелдердің жиіркенішті іс-әрекеттерін бейнелейтін сексуалды рэп-музыканы тыңдап көрген адамдар көмекке мұқтаж, аяғы ауыр әйелдерге қол созудан бас тартады (Johnson et al., 2000). Теріс көзқарас пен басқа да жағымсыз, вербалды емес әрекеттер теледидарда ақ нәсілділерге қарағанда қара нәсілді рөлдермен көбірек ассоциацияланады. Бұл да көрермен арасында нәсілдік біржақты түсініктің таралуына себеп болады (Weisbuch et al., 2009).

ҚОРЫТЫНДЫ Біржақты түсініктің әлеуметтік негіздері

- Әлеуметтік жағдай біржақты түсініктің қалыптасуына және оның таралуына бірнеше жолмен әсер етеді. Әдетте әлеуметтік-экономикалық статусы бойынша үстем топ біржақты түсінікті өз мәртебесін көтеру үшін қолдануға тырысады.
- Балаларға берген тәрбие де түрлі жолдармен біржақты түсініктің таралуына әсер етуі немесе азайтуы мүмкін. Отбасы, діни қауымдар, басқа да қоғамдық орта біржақты түсініктің деңгейін арттыра да, азайта да алады.
- Әлеуметтік институттар (мектептер, үкімет, БАҚ) да кейде ашық саясат арқылы, кейде кездейсоқ инерция арқылы біржақты түсінікті қолдайды.

БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІҢ МОТИВАЦИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Біржақты түсініктің мотивациялық негіздерін анықтау

Біржақты түсініктің негізінде мотивацияның алуан түрі жатыр. Мотивациялар сондай-ақ адамдардың біржақты түсінік әдетінен арылуына көмектесуі мүмкін.

ФРУСТРАЦИЯ ЖӘНЕ АГРЕССИЯ: ЖАЗЫҚСЫЗҒА ЖАЛА ЖАБУ ТЕОРИЯСЫ

Ауыру мен фрустрация (мақсатқа жету мүмкіншілігінің болмауы) наразылықты тудырады. Фрустрацияның себебі бізге түсініксіз болса немесе қауіпті көрінсе, өз наразылығымызды басқа объектіге бағыттаймыз. «Алмастырылған агрессия» құбылысы (scapegoating) Азаматтық соғыстан кейін Оңтүстік афро-американдықтардың сотсыз жазалануына әкелді. 1882–1930 жылдар аралығында мақтаның бағасы түскен кезде экономикалық фрустрацияның жоғарылауы салдарынан сотсыз жазалау жиілегені белгілі (Hepworth & West, 1988; Hovland & Sears, 1940). Жек көру салдарынан жасалған қылмыс соңғы он жыл ішінде жұмыссыздыққа байланысты болмаған сияқты (Falk et al., 2011; Green et al., 1998). Алайда

өмір сүру деңгейі жоғарылағанда, қоғам дискриминацияға қарсы заңдардың қабылдануын дұрыс санап, этностық әралуандыққа жол ашады (Frank, 1999).

Этносаралық қарым-қатынастарды жайлы кезеңдерде қолдау әлдеқайда жеңіл. «Алмастырылған агрессияның» көздеген мақсаттары әртүрлі болуы мүмкін. Бірінші дүниежүзілік соғыста жеңілгеннен кейін көптеген немістер елдегі экономикалық құлдырауға еврейлер кінәлі деп санаған. Гитлер билік басына келмес бұрын, неміс басшыларының бірі былай деген: «Еврейлер өте қолайлы... Еврейлер болмағанда, антисемиттерге оларды ойлап табуға тура келетін еді» (G.W. Allport, 1958, p. 325). Орта ғасырларда адамдар өздерінің қорқыныш пен наразылық сезімдерінің өшін «балгер» әйелдерден алып, оларды көпшіліктің алдында отқа жағып, амал тапқан. Жазықсызға жала жабу көптеген негативті оқиғаларға орынды түсінік береді (Rothschild et al., 2012).

11 қыркүйектегі оқиғаға реакция ретінде қорқыныш емес, ашу-ыза білдірген американдықтар иммигранттар мен Батыстың орталық тұрғындарын жақтырмайтынын ашық білдіреді (Skitka et al., 2004). Грекияда қиын экономикалық сәттер басталған кезде иммигранттар көп болды, тиісінше, оларды жақтырмайтындар да көбейді (Becatoros, 2012). Тіпті террорлық актілер сияқты алыстағы қауіптер жағдайды қиындатып, біржақты түсінікке әкеліп соқтыруы мүмкін болды (Bouman et al., 2014; Greenaway et al., 2014). Құмарлық себебінен де біржақты түсінік тудындайды. Әлеуметтік қауіптерге теріс эмоциялық әсерді сезінбейтін адамдар, атап айтсақ, Уильямс синдромы генетикалық ауытқушылығы бар балаларда қандай да бір нәсілдік стереотиптер мен жалған біржақты түсініктің болмайтынын айта кету керек (Santos et al., 2010). Құмарлық болмаса, біржақты түсінік те болмайды.

Бәсекелестік – фрустрацияның басты себептерінің бірі, ол біржақты түсініктің қалыптасуына түрткі болады. Екі топ жұмыс орындары, тұрғын үй немесе әлеуметтік бедел үшін бәсекелесетін болса, бір топтың мақсатқа қол жеткізуі басқа топтың түңілуіне әкеледі. Сондықтан топтық конфликтінің шынайы теориясына сәйкес шектеулі топтар ресурстар үшін бәсекеге түсетін болса, біржақты түсінік туындайды (Maddux et al., 2008; Pereira et al., 2010; Sassenberg et al., 2007). Гаус заңы бойынша эволюциялық биологияда қажеттіліктері бірдей түрлер арасында бәсекелестік үдейе түседі .

Бүкіл әлемде бұл қалай өзгеретініне назар аударыңыз:

- Батыс Еуропада экономикалық мәртебесі төмен адамдар басқаларға қарағанда ұлттық азшылық топтарына біржақты түсінігін жиі білдіреді (Pettigrew et al., 2008, 2010).
- Канадада 1975 жылдан бастап иммиграцияға деген көзқарас жұмыссыздық деңгейіне байланысты өзгерді (Palmer, 1996).
- Құрама Штаттарда өмір сүру деңгейі төмендеуіне байланысты табысы төмен адамдар жұмысқа орналасып жатқан иммигранттардан жұмыс орнымызды алып қояды деп қауіптене бастады (AP/Ipsos, 2006; Pew, 2006).
- Оңтүстік Африкада ондаған африкалық иммигранттар өлтірілді және экономикалық бәсекеге жарамсыз болған кедей оңтүстік-африкалықтар 35 000 адамды қудалады. «Бұл шетелдіктердің ID-і жоқ, ешқандай қағаздары жоқ, сонда да олар жұмысқа алынады», – деді бір жұмыссыз оңтүстік-африкалық. «Олар күніне 15 рэнд [шамамен 2$] үшін жұмыс істеуге дайын» екенін атап өтті (Bearak, 2010). Мүдделер қайшылығы болған жағдайда біржақты түсінік те анық байқалады.

Реалистік топтың конфликт теориясы – топтар арасында таптырмас қорлар үшін бәсеке барысында туатын біржақты түсініктің пайда болу теориясы.

ӘЛЕУМЕТТІК СӘЙКЕСТІК (ИДЕНТИФИКАЦИЯ) ТЕОРИЯСЫ: ӨЗІН ӨЗГЕЛЕРДЕН ЖОҒАРЫ СЕЗІНУ

Адамдар – әлеуметтік түрдің бірі. Ертеден топта өмір сүре келе адамдар өзін қорғауды, тамақ табуды үйренді. Олар әдетте өз топтарын дәріптейді, тобы үшін өз өмірін қиюға немесе басқаның өмірін қиюға да дайын болады. Эволюция бізді тез шешім қабылдауға үйретеді. Мысалы, бейтаныс адамдарды көргенде, оның дос немесе қас екенін тану. Өз тобымызға жататын адамдарды не біздің тілде, тіпті акцентпен болсын сөйлейтін, бізге ұқсайтын адамдарды біз міндетті түрде позитивті қабылдаймыз және оларды жақсы көруге бейімбіз (Gluszek & Dovidio, 2010; Kinzler et al., 2009).

Әлеуметтік психологтер Джон Тернер (1981, 2000) мен Майкл Хогг (1992, 2010, 2014) және олардың әріптестері жазғандай, «біз өзіміздің тобымыздағы адамдарды жақын тартып, жақсы бағалаймыз». Өзіміз туралы біз кімбіз деген ой-пікір – тұлғаның сәйкестігін (біздің тәнділігіміз бен ойларымызды ғана білдіріп қоймайды, сондай-ақ әлеуметтік сәйкестікті де білдіреді (Chen et al., 2006; Haslam, 2014). Фиона өзін австралиялық әйел,

Әлеуметтік сәйкестік – «біз» – өзінөзі бағалау аспекті; «Мен кіммін?» деген сұраққа жауаптың жартысы топ мүшелігімізге байланысты.

лейборист, Жаңа Оңтүстік Уэльс университетінің студенті, Макдональд отбасының мүшесі ретінде таныстырды. Біз мұндай әлеуметтік сәйкестілікті ойын картасы ретінде қабылдаймыз және керек кезде олармен «ойнаймыз». Элиталық американдық студенттер өздерін «американдық» деп сезінеді, соны көрсету үшін мұсылмандарға қарсылық, ашу-ыза танытады, «студенттік» талаптар қойып, полицияға ашу-ызасын білдіреді (Ray et al., 2008).

Марқұм болған британдық әлеуметтік психолог Генри Таджфелмен жұмыс істеген польшалық Холокост кезінде отбасы мен достарынан айрылып, кейіннен өмірін этносаралық жеккөрушілікті зерттеуге арнаған Тернер (1947–2011) әлеуметтік идентификация теориясын ұсынды. Тернер және Таджфел қорытындысына сәйкес:

Ингрупп – «Біз» – өз тобының бірегейлігіне сенімді және мүддесі ортақ адамдар тобы.

Аутгрупп – «Олар» – ингруп тобына мүлдем немесе аса ұқсамайды деп бағаланатын адамдар тобы.

- Біз категориялаймыз: адамдарды өзімізбен қоса, категорияларға бөліп қарастырғанды қолайлы көреміз. Біреуді үндіс, шотландиялық немесе автобус жүргізушісі деп атап, сипат беру адамды қысқаша шартты түрде идентификациялағанымыз болады.
- Біз анықтаймыз: өзімізді белгілі бір топтармен байланыстырып («өзіміздің топ» деп), өз абырой-беделімізді көтеруге тырысамыз.
- Біз салыстырамыз: біз өз тобымызды басқа топтармен салыстырып, өз тобымызға маркаймыз.

Мектепке дейінгі жастан бастап біз адамдарды «біздің топтағы» және «басқа топтағы» деп бөлуге әдеттенгенбіз (Buttelmann & Böhm, 2014; Dunham et al., 2013). Біз сондай-ақ өзімізді топ мүшесі ретінде де бағалаймыз. «Біз» деген түсінік сезімі «Мен» деген өзіміз жайлы түсінікті нығайтады. Бұл – бір жағынан, жақсы. Біз өзімізді ғана емес, топты мақтан тұтуды қалаймыз (Sani et al., 2012; Smith & Tyler, 1997). Сонымен бірге өз тобымыздың басқалардан жақсы ісімен ерекше болғанына қолдау білдіреміз. Мысалы, егер біз «Мен – Х-пін [тобыңыздың аты]» деп санасақ, «Х – жақсы. Сондықтан мен де жақсымын» дейміз.

Позитивті тұлғалық идентификация жеткілікті деңгейде болмаса, адамдар өзін топпен идентификациялай отырып, үнемі өзін-өзі жоғары бағалауға тырысады. Сондықтан тұрмысы қолайсыз отбасынан шыққан көптеген жастар тонаушылар тобына қосылғанда тәкаппарлық сезімін, билікті, қауіпсіздік пен сәйкестікті сезінеді. Диссонанс сияқты қорғансыз сезімінің болмауы авторитаризмді тудырады да, өзіне сенімсіздік әлеуметтік идентификацияны іздеуге мәжбүрлейді. Олар «біз» және «олар» кімдер деп сезінген кезде жасқаншақтықтан арылады. Әсіресе осынау күрделі әлемде адам өзін жақсы сезінеді, белгілі бір топтың мүшесі ретінде өзіне-өзі сенімді болады (Hogg, 2014). Қазіргі замандағы радикалды топтардың мүшелері де осындай сезімді бастан кешіреді.

Өз-өзіне көңілі толмайтын адам әрқашан кек алуға дайын.

Nietzsche, The Gay Science, 1882–1887

Адамдардың жеке басының қасиеті мен әлеуметтік мәртебесі сәйкес келіп жатса, тұлға мен топтың арасындағы шекара жойылып жатса, онда олар өз тобы үшін күресуге де,

4-СУРЕТ

Адамның жеке даралығы мен әлеуметтік даралығы өзін-өзі бағалауда маңызды

Sam Edwards/OJO Images/AGE Fotostock; Digital Vision/PhotoDisc



өлуге де даяр болады (Gómez et al., 2011; Swann et al., 2012, 2014a, b). Айталық, көптеген патриот адамдар өздерін ұлтымен тығыз байланыста қараған (Staub, 1997a, 2005a). Еркіндік бағытындағы көп адам өзіндік сәйкестікті жаңа діни қозғалыстармен, белгілі бір топ пен бауырлар клубымен байланыстырған (Сурет 4).

Әлеуметтік идентификациямыздың негізінде біз өзімізді топтық нормаларға сай ұстауға тырысамыз. Отбасы үшін, ұлтымыз үшін, командамыз үшін аянбаймыз. Біздің әлеуметтік идентификациямыз неғұрлым маңызды болса, соғұрлым топпен байланысымыз күшейіп, басқа топтар тарапынан туындайтын қауіп-қатерге де лайықты жауап қайтарамыз (Crocker & Luhtanen, 1990; Hinkle et al., 1992).

ИНГРУППТЫҚ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

Топтық ерекшеліктерді анықтайтын жыныс, нәсіл, дін, отбасылық жағдай, академиялық үлгерім сияқты түсініктер сіздің кім екеніңізді ғана емес, кім емес екеніңізді де көрсетеді. Топтың ішіне «біз» (ingroup) ғана кіреміз, ал «басқалары» (outgroup) ортамыздан тыс қалады. Мысалы, Нидерландиядағы этникалық түріктер өздерін нидерландтық емес, түрік немесе мұсылман деп санайды (Verkuyten & Yildiz, 2007).

Ингрупптық біржақты түсінік – өз тобын ғана жақсы көріп, қолдау.

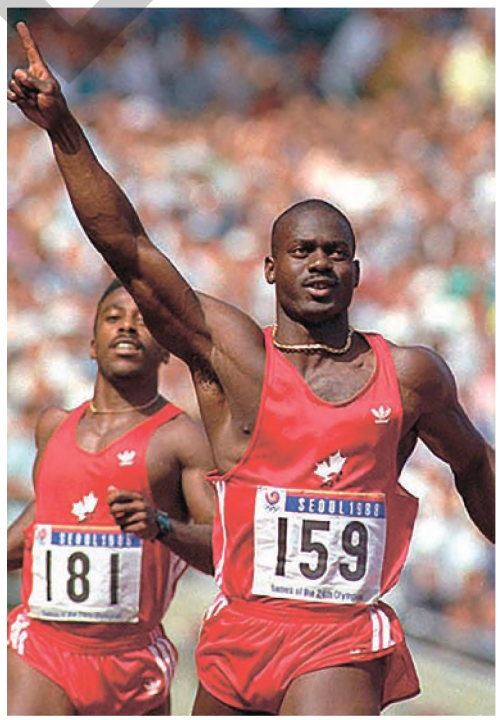
Қарапайым топ құрылуының өзі ингрупптық біржақты түсініктің пайда болуына әсерін тигізеді. Балалардан «Сіздің мектептегі балалар жақсы ма, әлде басқа [жақын маңдағы мектептегі] балалар жақсы ма?» деп сұраңыз. Барлығы өз мектебіндегі балаларды жақсы деп бағалайды.

Өз тобын позитивті бағалауға ұмтылуы, өз-өзін позитивті бағалау ниетімен астасып жатады.

John C. Turner (1984)

ИНГРУППТЫҚ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК ПОЗИТИВ «МЕН-КОНЦЕПЦИЯСЫН» БЕЙНЕЛЕП ҚОЛДАЙДЫ. Ингрупптық біржақты түсінік – адамзаттың өзі туралы жағымды «мен-концепциясын» тануға ұмтылудың тағы бір үлгісі. Біздің топ табысты болған кезде біз де қуанып қаламыз, себебі біз осы топтың мүшесіміз және өзімізді де табыстымыз деп білеміз. Университет командасы жеңіске жетсе, студенттердің барлығы «БІЗ жеңдік» дейді, ал жеңілсе, «ОЛАР жеңіліп қалды» дейді. Көбіне өзінің тәкаппарлығынан зардап шеккендер басқалардың абырой-атағына бөленгісі келеді, нақтырақ айтсақ, ингрупптың қарамағында болуға тырысады (Cialdini et al., 1976). Сондай-ақ біз де досымыз өзімізден жақсы болған жағдайда оның абырой-атағын пайдалануға дайынбыз (Tesser et al., 1988). Егер сіз өзіңізді психология пәнінен үздік студентпін деп есептесеңіз, сіз өзіңізді психологиядан үлгерімі жоғары адамдардың қасында емес, математикадан үздік оқитын адамның қасында сенімді сезінуіңіз мүмкін.

ИНГРУППТЫҚ БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК – ФАВОРИТИЗМГЕ ӘКЕЛЕДІ. Біз топта өзімізді жақсы ұстаймыз, қандай жағдайда да топтың мүддесін ойлаймыз, бұл топта бәріміз бірдейміз деген пікірді ұстанамыз. Қандай да бір топ құруда, бастапқы кезде ол белгілі бір логикаға сай құрылмаса да, мысалы, адамдарды X және Y топтарына бөлу үшін тиын тастап іріктелсе де, адамдар өз тобын жақын тартып тұрады (Billig & Tajfel, 1973; Brewer & Silver, 1978; Locksley et al., 1980). Курт Воннегуттың «Slapstick» романында компьютерлер адамдардың әрқайсысына жаңа екінші есім береді; нәтижесінде «Сары нарцисс-11» деп аталғандар бір топ құрып, «Малина-13» деп аталған топтан өздерін алшақ ұстаған. «Біз» және «Олар» топтары кездейсоқ жағдайда құрылғанмен, «Біз» «Олардан» жақсымыз! Топ мүшелері осындай пікірде болады.



Атақ-даңққа бөлену. Ямайка-канадалық спринтер Бен Джонсон 100 метрлік жарыста жеңімпаз атанған соң канадалық БАҚ ол жайлы «канадалықтың» жеңісі деп жазды. Ал кейін стероидтер қолданғаны үшін оның медалін қайтып алғанда канадалық БАҚ оның «ямайкалық» болғанын баса айтты (Stelzl et al., 2008)

Таджфел және Майкл Биллиг (1974, Tajfel, 1970, 1981, 1982) эксперименттерінде топта фаворитизмнің пайда болуына және «оларға» қатысты әділетсіздіктің туындауына көп нәрсе керек емес екенін көрсету үшін эксперимент жүргізді. Таджфел мен Биллиг зерттеулерінің бірінде британ жасөспірімдерінен заманауи абстрактілі суретті жеке-дара бағалау тапсырылды, одан соң оларға «басқа жасөспірімдер Василий Кандинскийдің өнерінен гөрі

Әкем, анам, мен, қарындасым және апам сияқты «бізге ұқсас адамдардың барлығы» – «біз», ал қалғандарын – «олар» деп атаймыз. «Олар» теңізден алыс, ал «біз» теңіздің жағасында тұрамыз. Бірақ кім ойлаған, олар да бізді «олар» деп дәл солай атайды.

Rudyard Kipling, 1926 (Mullen, 1991)

Пауль Клеенің өнерін қалайды» деді. Шын мәнінде, басқа топтағылар да Кандинскийді таңдаған. Дегенмен Клеені таңдаған басқа топ мүшелерімен кездеспесе де, Клее мен Кандинскийді тең мөлшерде таңдады. Бұл және басқа да эксперименттерден ингруптық фаворитизм пайда болғанын көреміз. Дэвид Уайлдер (1981) қорытындылағандай, «15 ұпайды (ақшаға тең) бөлу мүмкіндігі берілген жағдайда адамдар өзінің тобына 9 немесе 10 ұпай береді, ал басқа топқа 5 немесе 6 ұпай береді» деп қорытындайды.

Егер «біз» деген топтың құрамы аз болса және басқа топпен салыстырғанда статусы төмен болса, біз ингруптық біржақты түсінік білдіруге бейімбіз (Ellemers et al., 1997; Moscatelli et al., 2014). Біз көпшілік қаумалаған азшылық тобына жатсақ, топтағы мүшелігімізді ерекше сезінеміз. Егер көпшілік тобында болсақ, біз оған мән бермейміз де. Шетелдік студент, гомосексуал немесе лесбиан, немесе азшылық топ өкілі әлеуметтік даралықты терең сезінеді және өзін соған сай ұстайды.

ИНГРУППТЫҢ ӨЗ ТОБЫ МҮШЕЛЕРІН ЖАҚТАУЫ АУТГРУППТЫҢ ҚАРСЫЛЫҒЫН ТУДЫРА МА? Ингруптық біржақты түсінік өз тобын жақтау және басқа топты жақтырмау деген сөз бе? Ұлттық, этностық бірлік біржақты түсінікті қалыптастырады деуге болады ма? Басым феминистік ұстаным феминистерге қарсы адамдарды жек көруге әкеле ме? Нақты одаққа немесе қауымға мүше болу одақтастарын жақтап, басқа одақ немесе қауым мүшелерін сынап, кемсітуге әкеле ме? Немесе адамдар өздерінің жеке тобынан басқа топтарды қолдай ала ма?

Зерттеулер ингрупп мүшелерінің бірін-бірі жақтауын және басқа топты жақтырмауын бірдей қарастырады. Махаббат пен жек көрушілік – тиынның екі жағындай. Егер сіз Boston Red Sox ұнатсаңыз, New York Yankees (спорт командасын) жек көруіңіз мүмкін. Патриоттың өз еліне деген сүйіспеншілігі оны жаулардан жанын аямай қорғауға жігерлендіреді. Бұл адамдарды тек өзінің ғана жақсылығын көріп, өзгелердің тек жамандығын ғана көруге итермелейді. Сонымен қоса, «аутгрупқа» қарсы стереотиптер адамдар өздерінің ингруппқа деген сәйкестігін ерекше сезінгенде дамиды (Wilder & Shapiro, 1991).

Біз сондай-ақ өзіміздің ингруппымызға адамзатқа тән эмоцияларды кірістіреміз (махаббат, үміт, жек көру, ыза болу); адамзатқа тән осындай эмоцияларды аутгрупп мүшелерінен көруден бас тартамыз (Demoulin et al., 2008; Leyens et al., 2003, 2007). Аутгруптың осындай адами атрибуттарын теріске шығарудың «инфрагуманизациялау» деп аталатын процесінің ұзақ тарихы бар. Еуропаның ертедегі зерттеушілері көптеген жаңа халықтарды жануар инстинктісіне бағынатын жабайы адамдар деп сипаттаған. «Африкалықтар – маймылдарға, еврейлер – жиіркенішті зиянкестерге, иммигранттар паразиттерге ұқсас деп салыстырылған,» – дейді австралиялық әлеуметтік психологтер Стивен Ломен мен Ник Хэслэм (2007). Біз үй жануарларынан адамға тән қасиеттерді көріп, аутгруптан оны көрмейміз.

Алайда ингруптық біржақты түсінік пен дискриминация көбінесе ингруптық фаворитизмінен емес, аутгрупты жақтырмаудан туындайды (Balliet et al., 2014; Greenwald & Pettigrew, 2014). Біржақты түсінік – ерекше адамды ұнатпау және бір топтағы адамдардың бір-бірін қолдауы ғана емес. «Олар» болмаса да (өзіңізді шөл далада тірі қалған әріптестермен қалғаныңызды елестетіңіз), «бізді» жақсы көруге болады (Gaertner et al., 2006). Осылайша, біздің топқа деген жағымды сезіміміз аутгруппқа деген теріс сезімдерімізбен қайшы келмеуі тиіс.

СТАТУСТЫ, ӨЗІН-ӨЗІ СЫЙЛАУДЫ, ҚОҒАМДАҒЫ ОРЫНДЫ ҚАЖЕТ ЕТУ

«Статус» – салыстырмалы ұғым. Тұлға өзінің статусын сезінуі үшін айналасында статусы өзінен төмен адамдар болғанын қалайды. Осылайша, біржақты түсініктің немесе кез келген статустық жүйенің бір психологиялық артықшылығы – өзін басқалардан жоғары санау. Әркімге басқа біреулердің сәтсіздігін көргендегі сезім таныс болар – туған ағаңды жазаға тартқанда не бірге оқыған сыныптасың емтихан тапсыра алмағанда оларға білдіртпей, өзіміз іштей қуанғанымыз есімізден кетпеген шығар. Еуропа мен Солтүстік Америкада біржақты түсінік әдетте әлеуметтік-экономикалық жағдайы төмен немесе орташа деңгейдегі адамдарда немесе беделіне қауіп төнген жандарда пайда болады (Lemyre & Smith, 1985; Pettigrew et al., 1998; Thompson & Crocker, 1985). Зерттеулердің бірінде статусы жоғары деңгейдегі әйелдер ұйымындағыларға қарағанда, статусы төмен әйелдер ұйымындағылар бәсекелестерге қатысты біржақты түсінігін жиі білдіреді (Crocker et al., 1987). Өз статусымыздың қауіпсіздігін сезінген кезде, яғни дәріптелуді қалаумен байланысты емес, жетістікке негізделген «нағыз бедел-абыройымызды» сезінсек және де бізде талпыныс болмаса, онда өзімізді басқалардан жоғары қою қажеттілігіне мән бермейміз де, біржақты түсінік деңгейі де төмендейді (Ashton James & Tracy, 2012).

Адамдардың абыройы мен артықшылығын салыстыра берсеңіз, біржақты көзқарастың іргетасын қалайсыз: тіпті ағайындылардың бір-бірін жек көруіне әкелуіңіз де мүмкін.

Samuel Johnson Quoted in James Boswell's Life of Samuel Johnson, 1791

Өлім туралы ойларын қысқаша эссе түрінде жазып отырған адамда пайда болатын сезімдері мен эмоциясы ингруппқа деген фаворитизмін және аутгруппқа деген біржақты түсінігін күшейтуі мүмкін (Greenberg et al., 1990, 2013; Schimel et al., 1999). Бір зерттеуге сәйкес, ақ нәсілділер өлім туралы ойланғанда (алайда бұл ойы оның ақ нәсілділер тобына қарама-қайшы келе тұрса да) қара нәсілділерге жылы шырай танытып, көңіл бөле бастауы мүмкін. Өлім туралы ойлағанда ғана адамдар қорқыныш сезімін жүгендеу жайында ойлай бастайды. Олар өздерін өлім қаупінен қорғайды, мазасыздану сезімін оятуы мүмкін адамдардан өздерін алшақ ұстайды. Өз әлсіздігі мен пенделігін сезінген адамға қауіп төнген жағдайда оның біржақты түсінігі ұстанымдар жүйесін нығайтуға көмектеседі. Өлім туралы көзқарас адамда кіші топтарға қолдау білдіру және альтруизм сияқты әлеуметтік сезімдерді де күшейтуі мүмкін (McGregor et al., 2001; Sani et al., 2009).

Қорқынышты жүгендеу – «қорқынышты жүгендеу» теориясына сәйкес, өлім туралы ойлар есіне келуімен бірге, адамдардың өзін-өзі қорғау мақсатындағы эмоциялық және когнитивтік сезімдері (оның ішіне мәдени көзқарас пен біржақты түсінікті ұстануы кіреді) пайда болады.

Адамдардың пенделігін естеріне салу да саясатқа қолдау бола алады. 2004 жылы президенттік сайлау алдында Джордж Буштың терроршылыққа қарсы саясатына қолдау көрсету мақсатында адамдарға өлімге байланысты мысалдар айтылды, сонымен қоса 11 қыркүйектегі шабуылмен байланысты сезімдерді естеріне түсіру үшін 11 қыркүйектегі бейнелер көрсетілді. Иранда өлім туралы ойлану колледж студенттері санының артуына және Құрама Штаттарына қарсы шабуылдарды қолдауға әкелді (Pyszczynski et al., 2006).



Біздің жеңіске жеткеніміз аздық етеді: мысықтар сәтсіздікке ұшырауы тиіс

Осының негізінде өз күшіне және тәуелсіздігіне күмәнданатын ер адам әйелдерді әлсіз және тәуелді деп, өзінің маскулиндік қасиеттерін жоғары көрсетуге тырысады. Бұл Вашингтон университетінің ер студенттерінің арасында жүргізілген эксперимент арқылы анықталды. Оларға бейнетаспаға жазылған әйелдердің сұхбаты көрсетілді. Өзін-өзі төмен бағалайтын еркектер мықты, ерекше әйелдерді жақтырған жоқ. Ал өзін-өзі жоғары бағалайтын еркектер оларды позитивті қабылдады (Grube et al., 1982). Эксперименттер өзін-өзі бағалау мен біржақты түсінік арасында байланыс бар екенін растайды: адамдарға өз күшін сынауға мүмкіндік берсеңіз, қолдасаңыз, олар аутгруппты позитивті қабылдайтын болады; олардың өзін-өзі бағалауына қауіп төндіріңіз, ол өзін қорғау үшін басқаның беделін түсіруге барады (Fein & Spencer, 1997; Spencer et al., 1998).

Аутгруппты жақтырмау ингрупптық байланысты нығайтады. Мысалы, мектепаралық жарыстарда мектептің рухы көтеріледі. Жұмысшылар арасындағы бірлік басшыларға қарсы бірігіп, наразылық танытқанда білінеді. Германияда нацистерді қолдау үшін Гитлер «еврей қаупі» деген сылтауды қолданған.

«Қандай да бір топқа мүше болу қажеттілігі қанағаттандырылған кезде адамдар аутгруппқа түсіністікпен қарап, қабылдай бастайды», – деген еді Марио Микулинсер және Филип Шейвер (2001). Олар израильдық студенттердің кейбіріне жақын тартуды білдіретін (махаббат, қолдау, құшақтау) сөздерді қолданды, ал екінші жартысына бейтарап сөздерді қайталай берді. Одан кейін оларға екі қысқа эссені оқуға берді. Оның бірін еврей студенті жазған, ал екіншісін араб студенті жазды. Израиль студенттері араб студентінің эссесіне қарағанда израиль студентінің эссесін жоғары бағалады. Ал тиістілік сезімі жайында естіген студенттерді тексерген кезде оларда біржақты түсінік байқалған жоқ.

БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІ БОЛДЫРМАУ МОТИВАЦИЯСЫ

Мотивация адамдарды біржақты түсінікке жетелеп қана қоймай, сонымен қатар одан бас тартуға себеп болады. Қажетсіз ойларды қаншалықты тежеуге болатынын көріңізші. Мысалы, тамақ туралы, досыңыздың серігімен бірге жүруі туралы, басқа топ туралы т.б.

ойлар кейде естен кетпей қояды (Macraeet al., 1994; Wegner & Erber, 1992). Бұл әсіресе жағымсыз ойларды тежеу, яғни ескі стереотиптерді тежеу қабілеті әлсіреген қарт адамдарда және ішімдікке құмар адамдарда байқалады (Bartholowet al., 2006; von Hippelet al., 2000). Патрисия Девайн мен әріптестерінің (1989, 2012; Forscher & Devine, 2014) айтуынша, біржақты түсініктің әсеріне түскен адамдар мен ондай түсініктен аулақ адамдар кейде бірдей ой-пікір білдіреді. Нәтижесінде жағымсыз (диссонантты) ойлар мен сезімдердің көбі сақталады. Біржақты түсінік әдетінен арылу оңай емес.

Іс жүзінде көпшілік топ мүшесі азшылық топ мүшесін кездестірсе, стереотипті ойлары рефлексті түрде ояну мүмкін. Автобуста гомосексуалдың қасына отырса, оларды жақтырмайтын адам да, айыптамайтын адам да өзін жайсыз сезінетін болады (Monteith, 1993). Бейтаныс қара нәсілді ер адамды кездестірген жағдайда, біржақты түсінікке қарсылық танытатындардың өзі оған сақтықпен қарайды. Біржақты түсінікті қоздырмау үшін олар тіпті адамға қарамауға тырысады (Richeson & Trawalter, 2008).

Бір эксперименттік зерттеуде И.Дж. Ванман мен әріптестері (1990) ақ нәсілді адамдарға ақ және қара нәсілді адамдар бейнеленген слайд көрсетті. Оларға көрсетілген адамдармен өзара қарым-қатынас жасағанын елестетіп, пайда болған симпатияны бағалау ұсынылды. Осы эксперименттік зерттеуге қатысушыларға қара нәсілді адамдар ұнайтын, дегенмен олардың бет-жүзінен бөтен сезімдер байқалды. Эксперименттік құралдар арқылы анықталғандай, қара нәсілді адамды көрсеткен кезде қатысушылардың жүзінде адамның күлгенде емес, қабақ шытқанда пайда болатын бұлшықеті қимылдады. Қатысушы басқа нәсілді бейтаныс адамды көргенде, мидағы эмоциялар үшін «жауапты» орталық ерекше белсенділік көрсетті (Hart et al., 2000).

Стереотипті зерттейтін мамандардың пайымдауынша, біржақты түсініктен арылу мүмкін емес (Crandall & Eshelman, 2003; Kunda & Spencer, 2003). Біржақты түсінікті болдырмау мотивациясы адамдарды ойлау бағыты мен әрекеттерін өзгертуге талпындыруы мүмкін. Өздерін қалай сезінуі тиіс екенін түсінетін және шын мәніндегі сезімдері арасындағы айырмашылықты түсінген тұйық адамдар өздерін кінәлі санап, біржақты түсініктен арылуға тырысады (Bodenhausen & Macrae, 1998; Dasgupta & Rivera, 2006; Zuwerink et al., 1996). Девайн мен әріптестерінің анықтауынша (2005), адамдардың біржақты түсінікті болдырмаудың сыртқы емес (себебі басқалардың олар туралы жаман ойлағандарын қаламайды), ішкі мотивациясына байланысты әрекеттері (себебі олар біржақты түсініктің болуын дұрыс емес деп санайды) автоматты түрдегі біржақты түсініктен құтылуға көмектеседі.

Түйін: Девайн анықтаған «біржақты түсінік әдетінен арылу» оңай емес. Бірақ бұл – қолдан келетін нәрсе. 24 зерттеушіден тұратын бір команда зерттеу сайысын жүргізді, онда 17 000-нан астам адам арасында имплицитті біржақты түсінікті қысқартуға бағытталған 17 кіріспелі іс-шара салыстырылды (Lai et al., 2014). Оның сегізі тиімді болды, әсіресе оларға стереотиппен күрескен қара нәсілді адамдардың позитивті мінез-құлық көрсеткені. Басқа зерттеуде Девайн мен әріптестері (2012) еріктілердің білімге құштарлығын арттырды, оларды ашық түрде байқалатын біржақты түсінікті автоматты рефлекстік біржақты түсінікпен алмастыруға үйретті. Екі жылға жалғасқан эксперименттік интервенция зерттеуі осыған қатысқан адамдардың жасырын біржақты түсініктен арылып келе жатқанын көрсетті. Егер сіз рефлексті түрде жауап қайтарсаңыз немесе сезіміңізге ие бола алмайтыныңызды сезінсеңіз, қапа болмаңыз, бұл – қалыпты жағдай. Мұны түсінгеннен кейін жасаған ісіңіз ғана маңызды. Осы сезімдерге ерік бересіз бе? Болмаса осындай жағдайда сезімдеріңізді жүгендеп, мінез-құлқыңызды түзетуге тырысасыз ба?

ҚОРЫТЫНДЫ Біржақты түсініктің мотивациялық негіздері

- Адамдардың мотивациялары біржақты түсініктің қалыптасуына әсер етеді. Фрустрацияға байланысты қаталдығын адамдар «жазықсыз біреуге», кейде тікелей бәсекелес топтарға көрсетеді.
- Адамдар өзі және өз тобы басқалардан жоғары болғанын қалап, алға ұмтылады. Тіпті қарапайым топ мүшесі болудың өзі басқалардан гөрі өз тобын қолдауға әкеледі. Адамның өзін-өзі бағалауына қауіп төнсе, ол ингрупптық жақтаушылық пен топтың бір бөлігі болу қажеттілігін күшейтеді.
- Егер адамдар біржақты түсінікті қолдамауды мақсат етіп, оң шешім қабылдаса, олар үшін бұл – әдеттен арылу болуы мүмкін.

БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІҢ КОГНИТИВТІ НЕГІЗДЕРІ

Біржақты түсініктің қандай когнитивті себептері болады?

Әлем туралы ой-пікірлеріміз стереотиптердің қалыптасуына қалай әсер етеді? Ал біздің стереотиптеріміз күнделікті ой-пікірлерімізге қалай әсер етеді? Стереотиптік ұстанымдар мен біржақты түсінік – әлеуметтену салдарынан ғана туындамайды және жақтырмағаныңды көрсетудің бір жолы емес, ол қалыпты ойлау процесінің «жанама өнімі» де болуы мүмкін. Көптеген стереотиптер жиі жүректің қатал болуынан емес, «механикалық ойдан» қалыптасады. Қоршаған орта туралы интерпретация жасауға қатысты қабілетіміздің «жанама өнімі» саналатын перцептивті иллюзия сияқты, стереотиптер де дүниетанымды жеңілдетуді мақсат еткен ойлау процесінде туындайтын «жанама өнім» болуы мүмкін.

АДАМДАРДЫ КАТЕГОРИЯ БОЙЫНША ЖІКТЕУ

Заттарды топтастырып, дүниетанымды оңтайландыратын тәсілдің бірі – категориялау (Macrae & Bodenhausen, 2000, 2001). Биолог өсімдіктер мен жануарларды жіктейді. Адам адамдарды жіктейді. Сол арқылы оларды түсіну оңайға соғады. Егер топтағы адамдарда қандай да бір ұқсастық, ортақ сипат болса, MENSA мүшелерінің көпшілігі – ақылды, ал баскетболшылардың көпшілігі ұзын бойлы екенін білсек, топ туралы пайдалы мәлімет жинау да жеңілдей түседі (Macrae et al., 1994). Стереотиптер кейде «көп пайдалы мәліметтер жинауда аз күш жұмсаудың кепілдігі болады» (Sherman et al., 1998). Стереотиптер когнитивті нәтиже көрсетеді. Бұл тез арада ой-пікір жинақтауға және басқалардың ойы мен әрекеті туралы болжам жасауға бағытталған «қуат жинаушы» жүйе болып саналады. Біз басқа топтағы адамдар туралы ой-пікірге тез келеміз: адамды бағалау, ол туралы ой-пікір қалыптастыру үшін біз көп уақыт жұмсаймыз (Vala et al., 2012). Осыған орай стереотиптер мен басқа топтарға қатысты біржақты түсінік – ата-бабаларымыздың өмір сүруі үшін қажетті эволюциялық қызметі болған.

СПОНТАНДЫ АЙЫРУ

Стереотиптерді оңай және тиімді пайдалануға болатын сәттер:

- уақыт тығыз болғанда (Kaplan et al., 1993);
- қарбалас кезде (Gilbert & Hixon, 1991);
- шаршаған кезде (Bodenhausen, 1990; Ghumman & Барнс, 2013);
- эмоциялық қозу кезінде (Esses et al., 1993b; Stroessner & Mackie, 1993);
- өзгеше ерекшеліктерді дұрыс бағалау үшін адам әлі жас болса (Biernat, 1991).

Этнос және жыныс – адамдарды жіктеуде маңызды рөл атқаратын факторлар. Көз алдыңызға Атлантада жылжымайтын мүлікті сатумен айналысатын 45 жастағы афро-американдық агент Юлиусты елестетіңіз. Дұрыс тапсақ, сіздің ойыңызға келген бейнеде «қара нәсілді» деген сипаттама «орта жастағы», «бизнесмен», «Оңтүстік Американың тумасы» категорияларынан бұрын тұр.

Эксперименттердің нәтижелері көрсеткендей, біз адамдарды нәсілдік, ұлттық белгілері бойынша категорияға бірден бөлеміз. Қызыл, көк, және жасыл сияқты әртүрлі түстерді бөлек қабылдағанымыздай, біздің «ақыл-санамыз» адамдарды белгілі бір топқа бейсаналы түрде жатқызатыны байқалады. Бізде, шын мәнінде, «ақ-қара» деген категориялар ғана бар сияқты, әртүрлі адамдарды тек «ақ» және «қара» нәсілді деп бөлеміз. Мысалы, басқалардың баяндамасын тыңдаған адамдар кім не айтқанын нәсілін есіне түсіре алмаған, бірақ баяндама жасаған адамның нәсілі қандай, ұлты қандай екенін есте сақтап қалған (Hewstone et al., 1991; Stroessner et al., 1990; Taylor et al., 1978). Мұндай жіктеу өздігінен біржақты түсінікке жатпайды, бірақ, шындығында, біржақты түсініктің негізін қалауы мүмкін.

ҚАБЫЛДАМАЛЫ ҰҚСАСТЫҚТАР МЕН АЙЫРМАШЫЛЫҚТАР

Алманы, орындықтарды, қарындаштарды көз алдыңызға келтіріңіз.

Бізге олардың әрқайсысын жеке қарағанда жалпы типтері бойынша елестету оңай. Елестеткен алманың барлығы қызыл болды ма? Орындықтардың арқалығы тік болды ма?

Аутгрупптың ұқсас болу эффектісі – аутгрупп мүшелері ингрупп мүшелерінен гөрі өзара ұқсас деп бағалау. Сондықтан «олардың барлығы бірдей, ал біз – әртүрліміз».



Карикатура салатын суретшінің пікірінше, барлық пингвиндер бір-біріне ұқсас. Алайда пингвиндер бірін-бірі ажырата алады, олар үшін әрбірі әртүрлі

Қарындаштардың барлығы сары ма? Екі түрлі айдың екі күнімен шектелген уақыт аралығынан гөрі бір айдың екі күнімен шектелген аралық біртектес болып көрінеді, өйткені ауа температурасы сияқты параметрлері ұқсас. Адамдар 8 күндік орташа температураны, мысалы, 15 және 23 қараша аралығындағы температураны байқайды, бірақ 30 қараша мен 8 желтоқсан аралығындағы 8 күндікті байқамайды (Krueger & Clement, 1994a).

Адамдар да сол сияқты. Біз адамдарды топтарға – спортшылар, театр мамандары, математика профессорлары деп жіктеген кезде, бәлкім, топтардың жалпы ерекшеліктері мен олардың арасындағы айырмашылықтарын асыра бағалайтын шығармыз (S.E. Taylor, 1981; Wilder, 1978). Біз басқа топтарды өзіміздің тобымызға қарағанда анағұрлым гомогенді деп ойлаймыз. Қарапайым топтарға бөлу өзге топтың біртектілік эффектісін құра алады – аутгруппта «бәрі бір-біріне ұқсас», олар «біз сияқты емес» және «біздің топтан ерекшеленеді» деген сезімді тудырады (Ostrom & Sedikides, 1992). Келесі мәселе:

- Европалық еместердің көпшілігі Швейцария халқын бір типті деп санайды. Бірақ Швейцария тұрғындары басқаша ойлайды: «олар – әртүрлі», себебі арасында француз тілінде, неміс, итальян тілінде және ретроман диалектісінде сөйлейтіндер бар.
- Ағылшын тілінде сөйлейтін американдықтардың көбі Латын Америкасынан шыққан азаматтардың барлығын «латинос» деп атайды. Мексикалық американдықтар, кубалық американдықтар және пуэрто-риколықтар үшін олардың арасында айтарлықтай айырмашылықтар бар (Huddy & Virtanen, 1995).
- Кез келген әйел қоғамдастықтарының өкілдері үшін өздерінің топтары – біртекті, ал басқа топтар (олардың мүшелері) мүлде әртүрлі (Park & Rothbart, 1982).

Біз әдетте өзімізге ұқсайтын адамдарды жақын тартып, ал бізден ерекше адамдарды жақтырмайтынымызға байланысты топ ішіндегі топтық біржақты түсінік (Byrne & Wong, 1962; Rokeach & Mezei, 1966; Stein et al., 1965) те болады.

Жалпы, біздің әлеуметтік топпен достық қатынасымыз неғұрлым жақсы болса, соғұрлым оның ерекшелігін жақсы байқаймыз (Brown & Wootton-Millward, 1993; Линвилл et al., 1989).

Достық қатынасымыз неғұрлым аз болса, соғұрлым біз оны көп стереотиптейміз. Мүмкін, сіз байқаған боларсыз: «олар» – сіздің нәсіліңізге, ұлтыңызға жатпайтын өзге топтың мүшелері – бір-біріне ұқсас болып көрінеді. Көп адам басқа бір нәсілдік топтың өкілдерін бір-бірімен шатастырып, «сіздер үшін біз барлығымыз бірдейміз» дегенді естігенде, ыңғайсыз жағдайда қалғаны есте шығар. Құрама Штаттар, Шотландия мен Германияда жүргізілген эксперименттер негізінде басқа нәсілді адамдар олардың өздерінің нәсілдеріне қарағанда, бізге бір-біріне ұқсас болып көрінетіні дәлелденді (Chance & Goldstein, 1981, 1996; Ellis, 1981; Meissner & Brigham, 2001; Sporer & Horry, 2011). Ақ нәсілді студенттердің арасында өткізілген экспериментте оларға қара нәсілді және ақ нәсілді адамдардың бет әлпеті көрсетілді. Содан соң олардан бірқатар фотосурет ішінен есінде қалған адамдардың суретін таңдауды сұрады. Сол сәтте нәсілге қатысты біржақты түсініктің белгілері анық білінді: олар ақ нәсілділердің түрлерін анық естеріне сақтап, танығаң (яғни өз нәсіл өкілдерін) және ешқашан көрмеген қара нәсілділерді тануда қателескен.

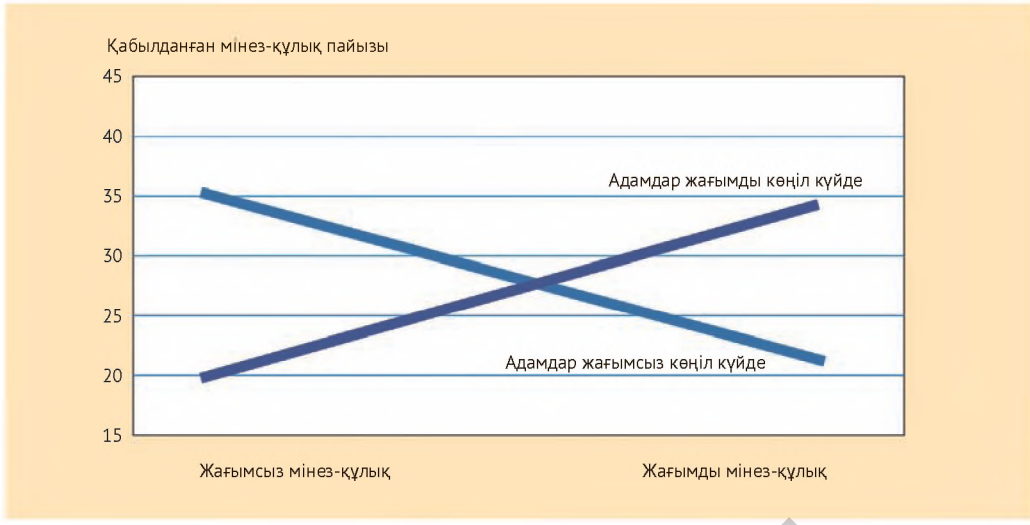
Ерлерге қарағанда, әйелдер бір-біріне өте ұқсас.

Lord (not Lady) Chesterfield

5-суретте көрсетілгендей, қара нәсілділер өз нәсілінің өкілдерін ақ нәсілділерге қарағанда оңай таниды (Bothwell et al., 1989). Латын-американдықтарды, қара нәсілділер мен азиялықтарды басқа нәсіл өкілдеріне қарағанда өз нәсіліндегі адамдар жылдам таныды (Gross, 2009). Сол сияқты Оңтүстік Азиялық британ тұрғындары ақ британдықтарға қарағанда оңтүстік-азиялықтарды бірден таниды (Walker & Hewstone, 2008). 10–15 жасар түрік балалары да австриялық балалармен салыстырғанда түріктерді түрінен таниды (Sporer et al., 2007). Тіпті 9 айлық нәрестелер өз нәсіліндегі адамды түрінен ажырата алады (Kelly et al., 2005, 2007).

Өз нәсілділеріне қатысты біржақты түсінік – өз нәсіл өкілдерін бет әлпетінен ажырата білу (басқаша кросс– нәсілдік әсер немесе өзге нәсіл әсері деп аталады).

Дэниел Райт және оның әріптестері (2001) жүргізген сырттай эксперименттер де осыны дәлелдеді. Олар қара нәсілді және ақ нәсілді қатысушыларды жинап, олардан Оңтүстік Африка мен Англияда орналасқан сауда орталықтарындағы ақ және қара нәсілді адам-



5-СУРЕТ

Өз нәсіліне қатысты біржақты түсінік

Ақ нәсілділер қара нәсілділерден гөрі өз нәсіл өкілдерінің түрін жақсы таниды. Қара нәсілділер ақ нәсілділерден гөрі өз нәсіл өкілдерінің түрін жақсы таниды

Дереккөз: From P. G. Devine & R. S. Malpass, 1985

дарға жақындап, сөйлесуін сұрады. Одан кейін сол адамдардан зерттеушілер тобы арасынан кімді танығанын көрсетуді өтінгенде, адамдар өз нәсілі өкілдерін бірден ажыратып таныған.

Бұл біз басқа нәсілділерді бет әлпеті айырмашылықтарынан ажырата алмаймыз деген сөз емес. Басқа нәсілді адамның түріне қарап, біз оны жеке ерекшеліктеріне қарай емес, жалпы тобына қатысты пікір түйеміз (бұл адам – қара). Өз тобымызға жататын біреу болса, біз оның жеке дара ерекшеліктеріне назар аударамыз, мысалы, көзіне (Kawakami et al., 2014; Shriver et al., 2008; Van Bavel & Cunningham, 2012; Young et al., 2010).

Басқа әлеуметтік топ категориясына жататын адамдарды бөлуіміз де өз жасымыздағы адамдарға қатысты біржақты түсініктің дамуына әкеледі – бала да, егде адам да басқалардың бет әлпетіне қарай өз жасындағы адамдарды ажырата біледі (Rhodes & Anastasi, 2012; Wright & Stroud, 2002; He et al., 2011). (Қарт адамдар ұқсас болатынына назар аударған шығарсыз, ал, мысалы, сіздің курстастарыңыз керісінше бір-біріне ұқсамайды.)

АЙРЫҚША ӨЗГЕШЕЛІК: ЕРЕКШЕ АДАМДАРДЫ БАСҚАЛАР ҚАЛАЙ ҚАБЫЛДАЙДЫ?

Біздің қалыпты әлеуметтік көзқарасымыздан да стереотиптер туындайды. Әдетте ерекше адамдар мен өзгеше оқиғалар назар аудартады және өзгеше пікір туғызады.

ЕРЕКШЕ АДАМДАР

Сіз бір ортада өз жынысыңыздың, нәсіліңіздің немесе ұлтыңыздың жалғыз өкілі жағдайында болып көрдіңіз бе? Егер солай болса, ерекше жан ретінде көпшілік сізге жаппай көңіл аударған болар. Ақ нәсілді топ арасындағы жалғыз қара нәсілді адам, әйелдер ұжымындағы жалғыз еркек болған жағдайда немесе керісінше жағдайда басқалары оған жиі көңіл аударып, артықшылықтары мен кемшіліктерін асыра бағалайды (Crocker & McGraw, 1984; S.E. Taylor et al., 1979). Топта бір адам ерекше болса, біз сол адамды көп нәрсеге жауапты деп санауға бейімбіз (Taylor & Fiske, 1978). Егер біреу бізден Джоға назар аударуды сұраса, Джо қарапайым орта тап мүшесі болса да, топтағы басқаларға қарағанда оның ықпалы орташадан жоғары болып көрінеді.

Адамдар сіздің мінез-құлқыңыздың ерекшеліктеріне назар аударатынын байқадыңыз ба? Лори Нельсон мен Дейл Миллер (1995) айтқандай, адамдарға «ол – парашютші және теннисші» деп айтсаңыз, олар оны парашютші ретінде естеріне сақтайды. Бұл адамға сыйлық таңдауды өтінсеңіз, оған теннис туралы емес скайдайвинг (парашютпен ұшу) туралы кітап таңдауы мүмкін. Үйінде жылан мен ит ұстайтын адам ит иесі емес, жылан иесі ретінде есте қалады.

Сонымен қатар күтпеген жерден өзін танытқан адамдар есте қалады (Bettencourt et al., 1997). «Қыста жайқалатын гүл секілді интеллектінің



«Houston Rockets 7'6» бұрынғы ойыншысы Яо Мин сияқты ерекше адамдар назар аудартады

күтпеген жерде дамуы да ерекше назар аудартады» деп, өзінің тәжірибесінен қорытындылаған афро-американдық интеллектуал Стивен Картер (1993, p. 54) Мұндай ерекше мәртебе қабылдағыштық ерекшелігі өте қабілетті статусы төмен үміткерлердің төмен статус топтарының жұмыстарында көзге түсуін жеңілдетеді. Дегенмен олар сонда да өздерінің қабілеттіліктерінің шынайы екенін дәлелдеу үшін белсенді жұмыс істеуі тиіс (Biernat & Kobrynowicz, 1997).

Эллен Лангер және Луис Имбер (1980) ерекшеленген адамдарға елдің бәрі назар аударатынын дұрыс және ақылға қонымды түрде бейнелеген. Олар Гарвард студенттерінен кітап оқып отырған адам бейнеленген бейнежазбаны көруді өтінді. Студенттерге сол адамның немен ерекшеленетінін табуды ұсынған, олар мұқият назар аударып, оқырманның қатерлі ісік ауруына шалдыққанын, гомосексуал немесе миллионер екенін байқады. Олар басқа көрермендер байқамаған артықшылықтарды елеп отырған және оны анағұрлым сыни түрде бағалаған. Оқырманды қатерлі ісікпен ауырады деп ойлағандар өзгеше бет-әлпет ерекшеліктері мен дене қозғалысын байқаған және, осыған орай, оның басқа көрермендерге қарағанда «көп адамнан ерекшеленіп тұрғанын» сезген. Егер адамдар сіздегі IQ данышпанға тән деп ойласа, олар, мүмкін, сізден бұрын байқамаған нәрселерді байқайтын еді.

ЕРЕКШЕЛІК ҰЯЛШАҚТЫҚ СЕЗІМІН ТУЫНДАТАДЫ. Ақ нәсілділердің ортасына түскен афро-американдықтар өздеріне деген ерекше назарды байқайды. Олардың көбінің айтуынша, адамдар оларға телміріп қарайды немесе сыни пікір айтады, ал кейде оларға нашар қызмет көрсетеді (Swim et al., 1998). Ақ нәсілділер өзге нәсіл ортасында жалғыз болған кезде де дәл осылай басқалардың пікіріне сезімтал болуы мүмкін. Дегенмен кей кезде басқа адамдардың ерекшелігімізге көзқарасын дұрыс түсінбеуіміз мүмкін. Зерттеушілер Роберт Клек және Анджело Стрента (1980) мұны Дартмут колледжінің студент қыздарын «ұсқынсыз сезіндірген» эксперимент арқылы байқады. Қатысушылардың ойынша, эксперименттің мақсаты – театр бояғыштарымен олардың бетіне «жара» іспетті грим салынған соң адамдар оларды қалай қабылдайтынын бағалау; «жара» оң жақ беттерінде құлақтан ауызға дейін бейнеленген. Шын мәнінде, оның мақсаты – әйелдер өз түрін ұсқынсыз деп ойлай тұра, өздерін қалай ұстайтынын және сезінетінін бағалау болды. Яғни қатысушылар басқалардың оларға деген көзқарасын қалай қабылдайтынын білу. Грим салынған соң эксперименттші әр әйелге кішкентай айна берді. Осылайша, олар «жара» бейнеленгенін өздері көрді. Айнаны қайтарған соң оларға «бояуды ұзақ уақыт ұстайтын» «ылғалдандыратын крем» жағылды. Шын мәнінде, сол сәтте «жараны» өшіретін «ылғалдандыратын крем» қолданылды. Әрі қарайғы оқиғаның дамуы аяныш сезімін тудырады. Беттері жаралы деп ойлаған жас қыздар қатты ұялып, ол туралы ештеңе білмеген басқа әйелдермен сөйлесті. Егер өміріңізде гандикап, акне болған, тіпті шашыңыз дұрыс жатпаған кездегі сезім таныс болса, бәлкім, сіз олардың сезімдерін түсінерсіз. «Жарасы» бар әйелдер бетіне «аллергия» шыққан деп ойлаған әйелдерге қарағанда сөйлескен кезде қатты қысылған. «Жарасы» бар әйелдер сұхбаттастарының абыржып, өздеріне қамқорлық танытқысы келіп тұрғандарын байқағанын мәлімдеген. «Ұсқынсыз» әйелдердің әңгімелесуі жазылған бейнетаспаларды зерттеп, эксперименттшілер ол сөздерге негіз таппады. «Жарасына» байланысты өздерінің басқаларға ұқсамайтынын сезінген әйелдер басқа жағдайда мән бермейтін жайларға ерекше назар аударғанымен, олардың ой-ниетін қате түсінген. Әрине, «жараны» өшіретін «ылғалдандыратын крем» жаққан, яғни гримді сүртіп тастаған.

Одан кейінгі көрініс тіпті жан ойланарлықтай болды. Бет әлпетіндегі кемшілігінен ыңғайсызданатын әйел бұрын-соңды мұндай көріксіз бет әлпетті көрмеген және оған не себеп болғанынан бейхабар әйелмен әңгімелесіп отырды. Өмірде осындай ыңғайсыздық сезімін басынан кешірген адам – тіпті ол дене бітіміндегі кемшілік немесе шаш үлгісінің нашар болғаны болса да, ыңғайсызданып отырған әйелді түсінуі әбден мүмкін. Қарсы алдында отырып, әңгімелесіп отырған адамның аллергиясы бар екенін естіген әйелдерге қарағанда бет әлпетіндегі кемшіліктен ыңғайсызданып отырған әйел қарсы алдындағы адамның қас-қабағына көбірек қарауға мәжбүр болған. Оған қарсы алдындағы адамның қабағы қату, тәкаппар, менменшіл болып көрінген. Ал кейінірек бейнежазбаға талдау жасаған сарапшылар ол адамның мінезі қалыпты болғанын және бет әлпеті көріксіз әйелге көзқарасы өте жақсы болғанын көрген. Тек бет әлпетіндегі кемшіліктен ыңғайсызданған әйелдің өзі қарсы алдындағы адамның қылықтарын қате бағалап, қате ой түюге бейім болған.

Кемшіліксіз адам мен кемшілігінен ыңғайсызданатын адамның арасындағы өзара қарым-қатынас, тіпті екеуінің де ниеті таза болса да, күрделірек болатыны анықталған (Devine et al., 1996). Мысалы, Том – гей. Ол бірде гейлерге сабырлы көзқарас танытатын,

өзі натурал жігіт Биллды кездестіріп қалды. Билл әлденеге мазасызданып, абдырап тұр екен. Айналасындағылардан көп жәбір көрген Том – Биллдың абдырап тұрғанын қате түсініп, өзіне теріс көзқарас ретінде қабылдады да, Биллге өкпелеп қалды.

Мұндай жағдай кімнің де болса басынан өткен болуы мүмкін. Себебі азшылық топтың көпшілік топ туралы «мета-стереотипі» (Манитобаның ақ нәсілді тұрғындары сияқты) болатыны белгілі (Vorauer et al., 1998). Тіпті салыстармалы түрде сабырлы канадалықтар да, Израиль еврейлері де, АҚШ христиандары да азшылық топтар оларды менменшіл, тәкаппар деп ойлайтынын сезінеді екен. Демек, Джордждың жанына Гамальдің оны «нағыз нәсілшіл» деп ойлайтыны батса, өзін ылғи ыңғайсыз сезініп, Гамальмен кездескен жерде барынша абай болуға тырысатын болады.

СТИГМАНЫ СЕЗІНУ. Басқалардан стереотиптерді қаншалықты күтетініне байланысты адамдар стигматикалық ой-санасымен соншалықты ерекшеленеді. Гейлер мен лесбиандар, мысалы, басқалар олардың «жүріс-тұрысын» жныныстық бағдар тұрғысынан ғана бағалайды деп ойлауымен ерекшеленеді (Lewis et al., 2006; Pinel, 1999, 2004).

Адамның өз-өзін біржақты түсінік құрбанымын деп санауының кемшіліктері де, артықшылары да бар (Branscombe et al., 1999; Dion, 1998). Кемшілігі – өзін көбіне құрбан ретінде сезінетіндер үнемі қобалжып, ойдан құрылған түрлі стереотиптер мен антагонизмді күтумен өмір сүреді, сондықтан олардың әл-ахуалы төмен болады. Еуропада тұратын американдықтар – еуропалықтар оларды жақтырмайды деп ойлап, өздерін жайсыз сезінеді, ал басқаларында еш жайсыздық білінбейді.

Артықшылығы – біржақты түсінікті қабылдай алу, өзін-өзі бағалаудағы «қорғаныш қабатын» құрайды. Егер кімде-кім жағымсыз екенін байқаса, «бұл нақты маған бағытталмаған» деп түсінеді. Онымен қоса, қабылданған біржақты түсінік пен дискриминация біздің әлеуметтік сана-сезімімізді күшейтіп, бізді ұжымдық-қоғамдық әрекеттерге қатысуға дайындайды.

ЕРЕКШЕ ОҚИҒАЛАР

Стигманы сезіну – біржақты түсінік немесе дискриминация салдарынан туындайды.

Біздің ой-санамыз ерекше оқиғалар арқылы топтарды бағалап, таңба қоюға бейім. Жапондарда жақсы бейсболшылар бар ма? «Мысалы, Ичиро Судзуки, Юничи Тазава және Коджи Уехара бар. Иә, мен, иә деп айтар едім». Мұндағы ойлау процестері барысына назар аударыңыз: нақты әлеуметтік топ жайлы ақпарат шектеулі болғанына қарамастан, біз мысалдарды еске алып, олардан жалпы қорытынды жасадық (Sherman, 1996).

Сонымен қоса, теріс стереотип мысалын еске түсіргенде (мысалы, қатыгез қара нәсілді адамды) оған қатысты топпен қатынастарды шектеуіміз мүмкін (Henderson-King&Nisbett, 1996). Бір ғана мысал негізінде қорытынды жасағаннан түрлі мәселелер туындайды. Ерекше оқиғалар есте қалу қабілетіне қарамастан, олар әдетте көпшілікпен байланысты емес. Ерекше спортшылар өздерінің жетістіктерімен көрінсе де, оның тобына ерекше топ деп баға беру дұрыс емес.

Азшылық тобының өкілдері көбірек көзге түскендіктен, көпшілік оларды асыра бағалайды. Сондықтан олардың саны көп болып көрінеді. Сіздің еліңізде мұсылмандардың саны қанша деп ойлайсыз? Мұсылман емес елдердегі адамдар бұл пропорцияны көбіне асыра бағалайды. (Құрама Штаттарда мұсылмандар шамамен тұрғындардың 1%-ы ғана, бірақ американдықтар халықтың 15%-ы мұсылмандар деп есептейді.)

2011 жылғы Gallup сауалнамасының қорытындысына назар аударсақ, орташа статистикалық американдық адамдардың 25%-ы гомосексуал деп болжам жасаған (Morales, 2011). Ең жақсы мәліметтер шамамен ерлердің 3%-ы және әйелдердің 1–2%-ы бір жыныстық бағытқа ие екенін растайды (Chandra et al., 2011; Herbenick et al., 2010). Майрон Ротбарт пен әріптестері (1978) ерекше есте қалатын оқиғалар да стереотиптердің қалыптасуына әсер ететінін айтты. Олар Орегон университетінде өткізген экспериментте студенттерге 50 слайд көрсетті, оның әрқайсысында ұзын бойлы ер адамның суреті бейнеленген. Студенттердің жартысы суреттердегі 10 ер адамның бойы 6 футтан (6 футтан, 4 дюйм) сәл ғана ұзын деп есептеді. Эксперимент барысында «неше ер адам 6 футтан ұзын?» деген сұрақ қойылғанда, салыстырмалы түрде ұзындар тағы 5%-ды құрады. Басқа эксперимент барысында студенттерге 50 ер адамның іс-әрекет мінездемесін оқуға берді, олардың 10-ы – жалған ақша жасау секілді қылмыс немесе зорлау секілді ауыр қылмыс жасағандардың мінездемесі болды. Зорлық-зомбылық жасаған қылмыс тізімін оқыған студенттер қылмыстық әрекеттер санын ұлғайтып асыра бағалаған. Ерекше немесе есте қалатын оқиғалар пікірлерді бұрмалайды және стереотиптердің қалыптасуына әсер етеді.

ЕРЕКШЕ ОҚИҒАЛАР ИЛЛЮЗИЯЛЫҚ КОРРЕЛЯЦИЯНЫҢ ДАМУЫНА ӘКЕЛЕДІ

Стереотиптер адамдардың топ мүшелігі мен жеке тұлға қасиеттерінің корреляциялануына жол береді (италиялықтар – эмоцияға бай, еврейлер – ақылды, есепшілер – талапшыл). Кейде адамдардың стереотиптері шындыққа жанасады (Jussim, 2012). Бірақ кейде біз ерекше жағдайларға көп назар аударатындықтан, иллюзиялық байланыстар пайда болуы мүмкін. Біз ерекше жағдайларға өте тез жауап береміз және бірден аңғарамыз. Ал егер бір уақытта, бір жерде екі ерекше оқиға бола қалса, сипаты бөлектеуі ерекше есте қалатыны анық.

Дэвид Гамильтон мен Роберт Гиффорд (1976) өздерінің классикалық экспериментінде осыны дәлелдеген. Олар студенттерге «А тобы» немесе «Б тобы» мүшелері бейнеленген слайдттарды көрсетті. Ол адамдардың жағымды немесе жағымсыз іс жасағанын айтты. Мысалы, «Джон – «А» тобының мүшесі, ауруханадағы досының халін сұрауға барды». Осындай А тобына қатысты сипаттаулар Б тобынан екі есе көп болды. Бірақ, шын мәнінде, екі топта да жағымды және жағымсыз істердің ара қатынасы 9:4 болды, яғни екі топ үшін бірдей. Мысалы, «Б» тобына қатысты жағымсыз істер жиі айтылғандықтан, мысалы, «Ален – «Б» тобының мүшесі, тұрақта тұрған машинаның бамперін соғып, орнынан үнсіз кетіп қалды» – бұл қатысушылар назарын аударған ерекше оқиға болды. Сондықтан студенттер жағымсыз істердің санын асырып, «Б» тобына қатаң мін тақты.

«А» тобы саны бойынша «Б» тобынан екі есе көп болғанына қарамастан, екі топтың арасында жағымды және жағымсыз істердің пропорциясы тең болған. Сонымен бірге студенттерде «Б» тобына қарсы қалыптасқан біржақты түсінік болған жоқ, олар ақпаратты жүйелі түрде алып отырған. Неліктен нәтижесі осындай болғанына зерттеушілер жауап таппағанымен, олар нәсілге қатысты стереотиптердің пайда болуы иллюзиялық корреляциямен байланысты дегенмен келіседі (Berndsen et al., 2002). Осыған орай, азшылықты көпшіліктен ажырататын ерекшеліктер байланыстырушы ассоциация да бола алады (Sherman et al., 2009). Сіздің этностық немесе әлеуметтік тобыңыз көптеген аспектілер бойынша басқа топтарға ұқсас болуы мүмкін, бірақ адамдар оның басқалардан айырмашылығын байқайды.

Эксперименттер көрсеткендей, өзгеше топта жасалған ерекше әрекет адамдардың ойында иллюзиялық корелляцияны арттыруы мүмкін. Мысалы, «Бен – «Иегова куәгері», оның ленивец деген үй жануары бар». (Risen et al., 2007). Бұл бұқаралық ақпарат құралдарына иллюзиялық корреляцияны өз пайдасына қолдануға мүмкіндік береді. Гомосексуал адам біреуді өлтірсе немесе секстік зорлық-зомбылық жасаса, оның гомосексуал екені – міндетті түрде ескеріледі; ал гетеросексуал қылмыс жасаған кезде адамның секстік бағыты туралы ештеңе айтылмайды. Мұндай мәліметтерге 1) зорлық-зомбылық жасау мен 2) гомосексуалдық немесе психикалық ауруға байланысты ауруханаға жатқызылу арасындағы кең корреляция иллюзиясы да кіреді.

«А» және «Б» топтарын бағалаған студенттермен салыстырғанда (оларда алдын ала біржақты түсінік болмаған) бізде әрдайым қалыптасқан біржақты түсінік болады. Дэвид Гамильтон мен Терренс Роуздың (1980) кезекті эксперименті бұрынғы стереотиптеріміздің себебінен біз жоқ жерден корреляцияларды «көретінімізді» дәлелдеді. Санта-Барбарадағы Калифорния университетінде бір зерттеу жүргізілді. Студенттер кәсіби топ мүшелері әртүрлі сын есімдермен сипатталған сөйлемдерді оқыды (Хуан – есепші, ұялшақ және зейінді).

Әр мамандық үшін бір сын есім тең мөлшерде қолданылды; есепшілер, дәрігерлер және сатушылар бірдей ұялшақ, бай және сөзуар делінді. Дегенмен студенттер оларды: есепшілер – ұялшақ, дәрігерлер – бай және сатушылар – сөзуар деп түсінді. Олардың стереотиптері болмаған корреляцияларды сезіндірді. Сонымен, стереотиптері де нығая түсті.

Дәл осылай Вон Беккер мен әріптестері (2010) университет студенттерін экспериментке шақырып, оларды ақ нәсілді және қара нәсілді адамдардың суреттегі түрлерін салыстыруды сұрағанда не болғанын білесіз бе? Бір суретте адам ашулы түрде, екіншісінде қалыпты түрде бейнеленген. Студенттердің еске сақтауы, оларда біржақты түсінік қалыптасқанын анықтады. «Ақ нәсілді адамның ашу-ызалы бейнесі бейтарап қара нәсілді адамның түріне сай (ықтималдығы 34%), қара нәсілді адамның ашу-ызасы бейтарап ақ нәсілді адамдарға сай (ықтималдығы 19%)».

АТРИБУЦИЯ: ӘДІЛЕТТІ ӘЛЕМ БОЛУЫ РАС ПА?

Басқа адамдардың іс-әрекетін түсіндіруде біз атрибуциялық қателік жасаймыз. Біз басқалардың іс-әрекетін олардың ішкі күйімен байланыстырып, жағдайдың маңызын естен шығарамыз. Бір жағынан, көңілімізді жағдайға емес, адамға бөлуімізге байланысты қателік жібереміз. Адамның нәсілі немесе жынысы бірден көзге түседі және қызығушылық туындатады; ал жағдаяттық күштердің адамға деген әсері әдетте аз байқалады. Құлдардың мінез-құлқы ешқашан құлдықтың өзімен емес, құлдың шығу тегімен түсіндірілген. Біз бұрын ерлер мен әйелдер арасындағы айырмашылықтардың қабылдануын дәл осылай түсіндірдік деп айтуға болады. Гендерлік рөл шектеулерін ажырату қиын болғандықтан, біз ерлер мен әйелдердің мінез-құлқын олардың туа біткен ұстанымдарымен байланыстырамыз.

Адами қасиеттерді тұрақты ұстанымдар деп қабылдаған сайын олардың стереотиптерінің және нәсілге қатысты әділетсіздіктің күші артады (Levy et al., 1998; Williams & Eberhardt, 2008).



6-СУРЕТ

Топ ішіндегі біржақты түсінік қабылдауға әсер етеді. Суретте екі адамның бейнесі көрсетілген делік. Біреуінің жүзі суық, яғни ашулы. Екіншісінің жүзінде бейтараптық бар. Сонда адамдар қателесіп, ақ нәсілді емес, қара нәсілді мейірімсіз деп есептеген (Becker et al., 2010)

ӨЗ ТОБЫНА ҚАТЫСТЫ ЖАҚТАУ

Томас Петтигрю (1979, 1980) атрибуция қателіктері өз тобымыздағы мүшелердің іс-әрекеттерін бағалауда ымырашылдық білдіретінімізді көрсеткен (Pettigrew, 1979, 1980). Біз өз тобымыздың мүшелері жасаған істері үшін оларды кінәлауға асықпаймыз, керісінше, ақтауға тырысамыз: «Ол аса мейірімді болғандықтан, ақшасын бере салды; ол тапқантаянғанын анасына көмектесу үшін жұмсайды, сондықтан басқаларға көмектесуге мүмкіндігі болмайды». Ал басқа топ мүшелерінің әрекеттерін түсіндіруге келгенде бізге өте жағымсыз ойлар келеді: «Ол өз пайдасын ойлап, ақшасын берді; ол – эгоист, сондықтан ақшасын қимады». Бір классикалық зерттеуде екі ақ нәсілді адамның біреуі басқасын итеріп жібергені «таза кездейсоқтық» деп қабылданса, қара нәсілді адамның итергені «қатыгез қылық» болып саналған (Duncan, 1976).

Аутгрупптың (өзге топ мүшелерінің) оң іс-әрекеттеріне әдетте көңіл бөлінбейді. Олар көбінесе «ерекшелікке» байланысты (әрине, ол басқалар сияқты емес, ақылды және еңбекқор...) немесе «сәттілікке», немесе қандай да бір артықшылыққа байланысты (бәлкім, оны жай өткізе салды, себебі медициналық оқу орны әйел-үміткерлерге деген квотасын толтыруы тиіс болған) деп қарастырылуы мүмкін. Кейде жағдайға байланысты (Скоттың чекті толық төлеуден басқа амалы болды ма?) немесе шамадан тыс күш-жігер салудың нәтижесі деп (азиялық студенттер жақсы оқиды, себебі ерінбей еңбек етеді) түсіндіріледі.

Дәрежесі жоғары емес топтардың, сонымен қатар сыпайылықты бағалайтын топтардың арасында (мысалы, қытайлардың) өз тобына жақтасуы сирек кездеседі (Fletcher & Ward, 1989; Hewstone & Ward, 1985: Jackson et al., 1993). Керісінше, өз атағын шығаруға ты-

Топтық біржақты түсінік – топтан тыс адамдардың жағымды мінез-құлқын олардың сол мінез-құлқының жағымсыз жақтарын көрсете отырып түсіндіру (бірақ өз тобындағылардың дәл сондай мінез-құлқын ақтап алуға тырысу).



Әділ ойлау дейсіз бе? Кейбіреулер Гуантанамо түрмесінде отырған Ауғанстан мен Ирак азаматтарының құқығын құрметтеу қажет екенін айтып отыр. Енді біреулер: «Олар сонша қатыгез қылмыс жасамаса, түрмеде отырмас еді. Қылмыскер болса, АҚШ соты оларды неге жақтауы қажет?» – дейді

рысатын топтар («ұжымдық нарциссизм» байқалатын) қауіп төнген жағдайда өздерін жақтап, ашулы түрде жауап береді (de Zavala et al., 2013). Әлеуметтік психологтер Жаки Ворое мен Стейси Сасаки (2010, 2011) мультикультурализмде айырмашылықтарға көңіл бөлу конфликт жоқ кезде оң ықпал етіп (топаралық қатынастарды қызықты етіп, жігерлендіреді), ал кейде зиянын тигізеді дейді. Конфликт немесе қауіп туындаған жағдайда айырмашылықтарға назар аудару топтар деңгейінде атрибуция мен алауыздықтың күшеюіне әкелуі мүмкін.

Топты жақтаушылық біздің лексикамызда да байқалуы мүмкін. Падуя университетінің (Италия) зерттеушілер тобы Анна Маасстың (1995 et al., 1999) басқаруымен өз топ мүшелерінің белсенді іс-әрекеттері ортақ диспозиция құбылысы ретінде сипатталатынын анықтады (мысалы, Карен көмек беруге бейім). Егер осындай әрекетті «басқа» топ өкілі жасаса, онда ол көбінде кәдуілгі әрекет ретінде сипатталады (Кармен арқаны бар адамға есікті ашты). Жағымсыз әрекеттер жайлы әңгіме болған кезде кері принцип іске қосылды – «өзі» жайлы: «Эрик оны итеріп жіберді», «өзге» жайлы – «Энрике агрессиялы құлық танытты». Маасс бұл жақтасу пішінін «лингвистикалық топаралық қиянат» деп атады.

Жоғарыда айтып өткендей, жәбірленушіге кінә таққан адам осылайша, өзінің жоғары әлеуметтік беделін қорғауы мүмкін (1-кесте). Майлс Хьюстонның (1990) пікірі бойынша, «басқа» топ мүшелерін сәтсіздігіне байланысты айыптағанда, олардың жеке басының кемшілігі айтылады: «Олар ақымақ болғаннан сәтсіздікке ұшырады; біз – жеткілікті күш салмағанымыздан». Егер кімде-кім әйелдің, қара нәсілдінің немесе еврейдің намысына тисе, қалай болғанда да, олардың өздерін кінәлі етіп шығарады. Екінші дүниежүзілік соғыстың соңында ағылшындар штаттық немістер тобына Берген-Бельзендегі концлагерді аралап өтуді талап еткен. Сол кезде немістердің бірі «Осындай қорлық көретіндей, бұл тұтқындар қандай сұмдық қылмыс істеген?!» деп таңғалды. Мотивация және таным, эмоция мен ой-сана – біртұтас ұғымдар.

Адамдарға өздеріне ұнайтын әдет-ғұрыпты таңдау құқығы берілсе, әлемдегі барлық әдет-ғұрыпты саралай келе, өздерінің ұлттық әдет-ғұрпын таңдар еді.

Greek Historian Herodotus, The Histories, Book III, 440 b.c.

1-КЕСТЕ. Өзіндік әлеуметтік идентификацияны күшейту және стереотиптер

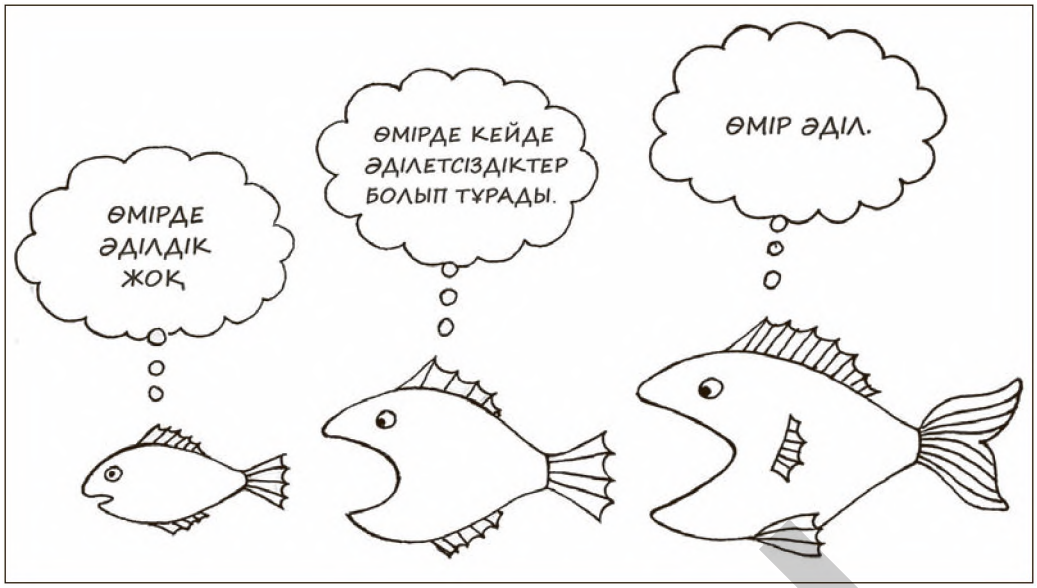
	«Біз» (ингрупп)	«Олар» (аутгрупп)
Ұстаным	Жақтаушылық / фаворитизм	Жала жабу
Қабылдау	Әралуандық (біз– әртүрліміз)	Біртектілік (олардың барлығы бірдей)
Жағымсыз әрекеттерді түсіндіру	Жағдайға байланысты	Бейімдігіне қарай

ӘДІЛ ӘЛЕМ ФЕНОМЕНІ

Мелвин Лернер мен әріптестері (Lerner, 1980; Lerner & Miller, 1978) бірқатар эксперименттер жүргізен соң мынадай қорытындыға келді: кінәсіз жазаланған адамды көріп қана оған инабатсыздық білдірілетіні анық.

Лернердің пікірінше (1980), қорғансыз біреуді кемсітетіндер өздерін «кім неге лайық, соған ие болатын әділетті әлемдегі әділетті адаммын» деген сенімді ұстанады. Бізді бала кезімізден «жақсылық жарылқанады, ал жамандық жазаланады» деп үйретеді. «Ауыр еңбек пен мейірімділік табыс әкеледі, ал жалқаулық пен мейірімсіздік табыс әкелмейді» дегенді естиміз. Сондықтан кейбіреулер «табысты адамдар – мейірімді, ал күйзеліске ұшыраған адамдар өз жағдайына өзі кінәлі» деп ойлай бастайды.

Әділ әлем феномені – адамдар дүниенің әділ екеніне сенеді. Адамның қолында бары ниетіне байланысты және ниеті қолында бар нәрсеге сай болады.



Әділетті әлем көрінісі

Әділ әлем ойының классикалық бейнесі Көне өсиеттегі Джоб есімді жолы болмаған аса жақсы жан туралы хикаядан алынған. Джобтың достары оның жолының болмауын әлемнің әділдігімен түсіндіретін, яғни Джоб өзінің жолы болмауына себеп болған әлдеқандай қылық көрсеткен деп ойлайтын.

Көптеген зерттеулер осы құбылысты растады (Hafer & Rubel, 2015). Елестетіп көріңізші, сіз басқалармен бірге эмоциялық күй белгілерін қабылдауды зерттеуге арналған Лернердің экспериментіне қатысасыз (Lerner & Simmons, 1966). Есте сақтау тапсырмасын орындау үшін қатысушылардың бірі (ол эксперименттшінің көмекшісі) таңдалды. Ол әр қате жауабы үшін электр тогымен жазалануы тиіс. Сіз басқа қатысушылармен бірге оның эмоциялық реакциясын бағалауыңыз керек.

Ауыр соққы алғанын көрген соң эксперименттші сізден оның күйін бағалауыңызды сұрайды. Оған қалай қарайсыз? Жанашырлық сезіммен бе? Әбден мүмкін. Ральф Уолдо Эмерсонның пікірінше, «азаптаған адамды қорлау мүмкін емес». Ал бұл эксперименттің нәтижесінде, керісінше, азапталған адам қорлық көрген. Куәгерлер құрбанның тағдырын өзгертуге дәрменсіз болғанда олар оны қорлап, кемсітуге дейін барған. Римдік сатирик Ювенал бұл нәтижелер мәлім болмай тұрғанда-ақ: «Римдік қара халық Баққа үміт артады... айыпталғандарды шыдатпайды», – деген. Қасірет неғұрлым ұзаққа созылса, Холокосттан кейінгі еврейлердегідей, құрбанға деген жиіркеніш соғұрлым көп болады (Imhoff & Banse, 2009).

Линда Карли мен әріптестері бұл әділетті әлем феномені зорлық құрбандары қалдыратын ойға әсер ететіні жайлы жазған (Carli et al., 1989, 1999). Карли қатысушыларға ер мен әйелдің арасындағы қатынас туралы оқуды ұсынды. Мысалы, бір әйел мен оның бастығы бірге түскі ас ішіп отыр, одан соң бастықтың үйіне келіп, бір-бір бокал шарап ішеді. Кейбір қатысушылар оқыған әңгіме былай аяқталды: «Сосын ол мені диванға отырғызып, қолымнан ұстап, оның жұбайы болуды сұрады». Жағдайдың осылай болғанына еш таңғалмай, қатысушылар ол екеуіне сүйсініп қарайды. Басқа қатысушылар дәл осы оқиғаның басқаша аяқталғанын оқыды: «Бірақ ол дөрекілік көрсетіп, мені диванға жатқызып зорлады». Мұндай финалда оқыған қатысушылар дәл осылай болады деп ойлағанын айтты және әйелдің бірінші сценарийде тамаша болып көрінген қылығын айыптады.

Бұл зерттеулердің нәтижелерінен адамдар әлеуметтік әділетсіздікке немқұрайды болуы оларды әділет қызықтырмағаннан емес, әділетсіздікті көрмегенінен деп болжауға болады. Әлемді әділетті дегенге сенімді адамдар:

- зорлық құрбандары өздерін сәйкесінше ұстаған (Borgida & Brekke, 1985);
- күйеулері ұрған әйелдер күйеулерін өздері ашуландырған (Summers & Feldman, 1984);
- кедейлер өз жағдайларын жақсартуға лайық емес (Furnham & Gunter, 1984);
- ал аурулар өздерінің дерттеріне өздері кінәлі (Gruman & Sloan, 1983) деп санайды.

Зерттеушілер таңдау концепциясын белсендірген кезде адамдар басқа адамдардың таңдауын растайды, қатысушылар (Құрама Штаттарында) мұқтаж адамдарға жанашырлық көрсетпейді, көбіне құрбанды кінәлап, әлеуметтік саясатты қолдамайды (Savani et al., 2011). Бұл сенімдер ешнәрсеге қарамастан, одан әрі нығайды: 2000 жылдары колледж студенттері әділетті әлем сенімдерін 1970 жылдарға қарағанда көп танытты. Авторлар оны табыс теңсіздігімен байланысты дейді.

Жұмыссыз болсаң және кедей болсаң – бәрі өзіңнің кінәң.

U.S. Presidential Candidate Herman Cain, 2011

Мұндай сенімдер табысты адамдар өздерін барына лайық деп санауға негіз береді. Бай және дені сау адамдар өздерінің сәттілігін, басқалардың бақытсыздығын – әрқайсысы барына лайық деп санайды. Сәттілікті ізгілікпен, сәтсіздікті моральдық дәрменсіздікпен байланыстыру табыстының мақтаныш сезініп, бақытсыз үшін жауапты болмауына мүмкіндік береді.

Адамдар сәтсіздікке ұшырағандарды жақтырмайды, тіпті сәтсіздік жолы болмаудың нәтижесінде шыққа да. Бәріне белгілі болғандай, ойынқұмарлар не ұтады, не ұтылады және ойын нәтижесі ойыншының өзін бағалауға әсер етпеуі тиіс. Дегенмен сынаушы рөлінде шығып, нәтижеге байланысты бағалайтын адамдар табылады. Тіпті логикалық түрде дұрыс шешім кейде нашар нәтиже беретінін біле тұра, олар жеңілгендерді біліксіз деп бағалайды (Baron & Hershey, 1988). Қорғаушылар мен инвесторлар дәл осылай өздерін нәтижелеріне байланысты сынайды; олар жеткен жетістіктеріне көңілденіп, сәтсіздіктерге мұңаяды. Әрине, жетістік дарындылық пен жігерлілікке тәуелді емес деп айтуға болмайды. Бірақ әлемнің әділетті болуына сенімділік адамға тәуелді емес және оның бақылауына бағынбайтын факторларды есепке алмайды, сонымен, тіпті белсенді талпыныстың жоққа шығарады.

Әділетті әлем жайлы пікір адамдарды мәдениеттің таныс әлеуметтік жүйесін жақтауына да жетелейді (Jost et al., 2009; Kay et al., 2009; Osborne & Sibley, 2013). Біз солай болу керек деп ойлауға бейімбіз (Brescoll et al., 2013). Мұндай консерватизм дауыс беру құқығы жайлы заңдар, салықтық реформалар немесе денсаулық сақтау реформалары секілді жаңа әлеуметтік саясаттарды қабылдауды қиындатады. Бірақ жаңа саясатты қабылдағаннан кейін біздің «жүйеміз» оны қолдауға жұмыс істейді. Сол сияқты канадалықтар ұлттық денсаулық сақтау, қаруды қатал бақылау секілді өздерінің мемлекеттік саясатын қолдайды және өлім жазасына қарсы. Американдықтар да, негізінде, өздері бейімделген әртүрлі саясаттарды қолдайды.

ҚОРЫТЫНДЫ Біржақты түсініктің когнитивті негіздері

- Жуырдағы зерттеулер біржақты түсініктің негізіндегі стереотиптік ой-пікірлер дүниетанымды жеңілдету амалымен ойлау процесінде туындайтын «жанама өнім» екенін көрсетті. Адамдарды категория бойынша жіктеу топ ішіндегі ұқсастықты және топтар арасындағы айырмашылықтарды асыра бағалауға әкеліп соқтырады.
- Азшылықтың жалғыз өкілі секілді, ерекше индивидуумның басқа жағдайда көзге түспейтін айырмашылықтары, арамызда ол жалғыз болған кезде анық білінетін қасиеті бар. Екі ерекше жағдайдың ұштасуы (мысалы, азшылық мүшесі айрықша қылмыс жасаса) адамдар мен іс-әрекеттер арасында иллюзиялық байланысты көруге түрткі болады. Басқалардың жасаған әрекетін олардың диспозициясымен байланыстыру топ жайлы біржақты түсінікке алып келуі мүмкін: мысалы, басқа топ мүшелерінің оң әрекеттерін түсіндіре отырып, негатив әрекеттерін олардың нағыз мінез-құлқына жатқызу.
- Құрбанды айыптау «бұл – әділетті әлем, адамдар өзіне лайықты нәрселерге ие» деген жалпыланған жорамал негізінде болады.

БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІҢ САЛДАРЫ

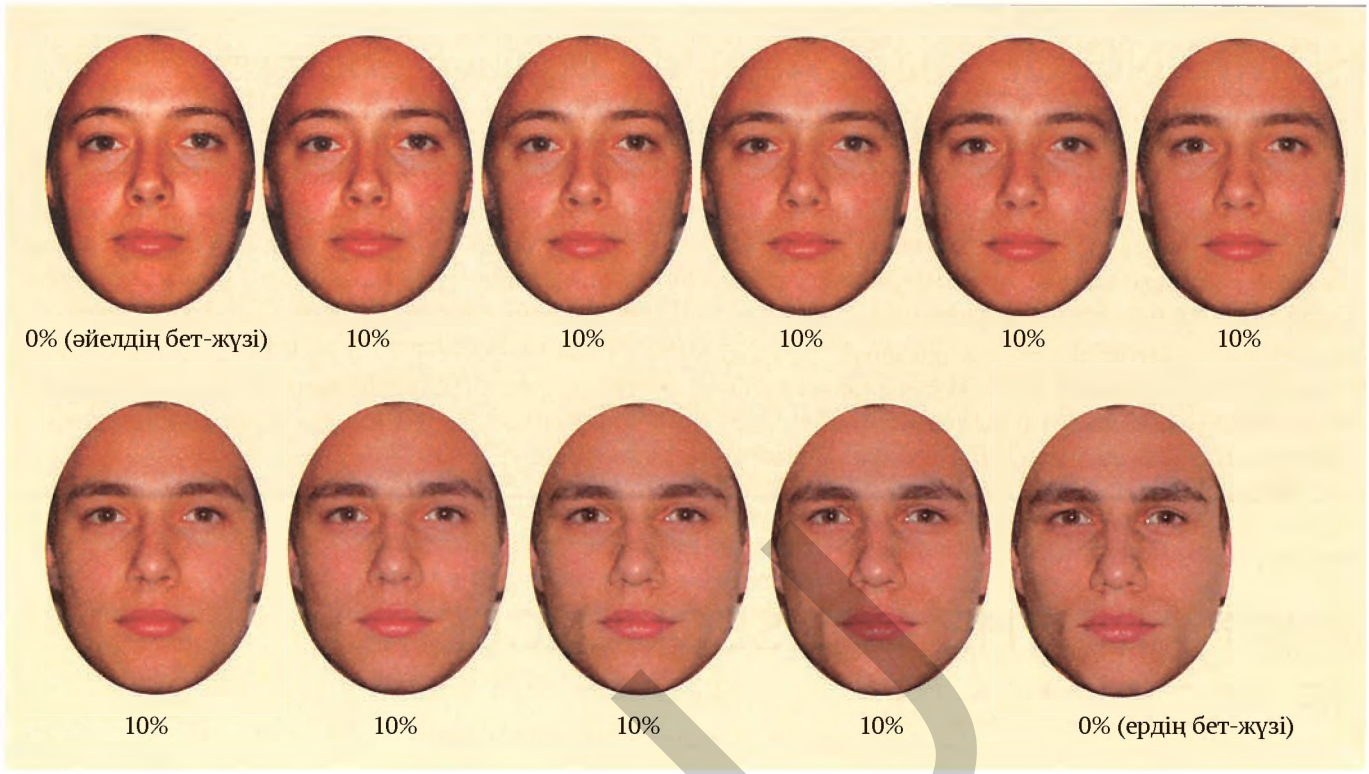
Біржақты түсініктің ықпалы мен зардабы

Стереотиптер шындық ретінде қабылдануына не себеп? Біржақты түсінік осыған кедергі келтіре ала ма? Біржақты түсініктің себептерімен қатар, салдары да болады.

ӨЗДІГІНЕН ТУЫНДАЙТЫН БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІК

Біржақты түсінік алдын ала болжамданған сыни пайымдаулардан қалыптасады. Одан құтылу мүмкін емес: біздің ешбіріміз әлеуметтік оқиғаларда біржақты түсініктеріміздің «дұрыс-бұрысына» баға беретін әділ есепші бола алмаймыз.

Біржақты түсінік біздің назарымызды және естеліктерімізді бағыттап отырады. Гендерлік стереотиптерді қабылдайтын адамдар өздеріне берілген бағаларды стереотиптермен жиі байланыстырып, дұрыс түсінбейді. Мысалы, қыздар математикадан алған жаман бағаларын және өнерден алған ең жақсы бағаларын есіне алады (Chatard et al., 2007).



7-СУРЕТ

Категориялау еске түсіруге әсер етеді

Ер адамның 70% бет әлпетінен құралған адам жүзі көрсетілді. Адамдар әдетте адамды «ер адам» деп таниды. Кейін сол беттің ер адамға тиесілі екеніне көздері әбден жетеді (Huart et al., 2005)

Huart Johanne Corneille Olivier Becquart Emilie

Зерттеулердің бірінде Бельгия университетінің студенттері 70% қарапайым ер адам және 30% әйел адам (немесе керісінше) белгілерін бейнелейтін түрді қарастырды. Кейінірек 70% ер адам түрін көрсеткендер ер адамды көргендерін есіне алды (осыны күтуге болады), бірақ сонымен қатар түрі ер адамға прототипті деп қате ойлады (айтар болсақ, 7-суретте көрсетілген 80% ер адам түрі).

Біржақты түсініктің үздіксіз пайда болуы мүмкін. Топ мүшесі өзін біз күткендей ұстаған сайын міндетті түрде бұл фактіні атап өтеміз; алдыңғы сенімдеріміз расталды. Топ мүшесі біздің үмітімізді ақтамаса, біз түсінуге тырысамыз немесе әрекетті ерекше жағдайлармен түсіндіреміз (Crocker et al., 1983).

Бәлкім, сіз өміріңізде қалай тырыссаңыз да – біреудің сіз туралы ойын өзгерте ала алмаған кез, не істесеңіз де, сізді дұрыс түсінбеген сәттер есіңізде болар. Кімде-кім сізбен жағымсыз жағдайда соқтығып қалуды күткен кезде түсініспеушілік ықтималдығы өте жоғары (Wilder & Shapiro, 1989). Уильям Айкс пен әріптестері жүргізген экспериментте қатысушылар – студенттік жастағы ерлер жұбы болғанда дәлелденген. Жұптар зертханаға келген кезде экспериментші әр жұптың бір мүшесіне оның «сыңары» – соңғы кездері кездестірген ең мейірімсіз адамдардың бірі деп отырды. Содан соң ерлерді бір-біріне таныстырып, 5 минутқа жеке өздерін қалдырған. Параллель экспериментке қатысушыларына олардың «сыңарлары» – ерекше мейірімді адам екенін айтқан.

Қарсы алдындағы адамды мейірімсіз деп ойлаған студенттер барынша жылы шырай танытуға тырысып, нәтижесінде өзі де қарсы алдындағы адамның тарапынан жылы көзқарасқа ие болған. Бірақ бұл студенттер бөлмеге алдын ала позитивті көзқараспен кірген студенттерге қарағанда қарсы алдындағы адаммен «сәбиді өбектегендей» күйде сөйлесіпті. Ақырында, олар тәжірибе аяқталған кезде қарсы алдындағы адамға көбірек сенімсіздік білдіріп, көзқарасы мен жүріс-тұрысын мейірімсіздік ретінде бағалаған. Тәжірибеге дейін қалыптасқан негативті біржақты түсінігі қарсы алдындағы адамның шын көңілімен жылы шырай танытып отырғанына қарамастан, ол адамның жүзінен «айлалы күлкінің» астарындағы дұшпандық әркетті «көруге» итермелеген. Біржақты, негативті түсінігіне мұнша сенімді болмаса, дәл бұлай болмас еді.

Біз стереотипке мүлде сай келмейтін ақпараттарды, тіпті ол ақпараттың әсері біз күткеннен әлдеқайда аз болса да, байқауға бейімбіз. Тіпті айрықша ақпаратты кездестіріп жатсақ, оған ерекше жағдай ретінде қарап, бәрібір стереотипті қызғыштай қорғауға бейімбіз (Brewer & Gaertner, 2004; Hewstone, 1994; Kunda & Oleson, 1995, 1997). Британиядағы мектеп оқушылары мектептегі полиция инспекторын (басқа полицейлерден ерекше полиция қызметкері ретінде қабылдап) жағымды сипаттаса да, басқа полиция инспекторларының

Түрге бөлу – адамды өзі туралы «елден ерекшемін» деген ой арқылы қалыптасқан стереотиптен алып шығу.

Топқа бөлу – қалыптасқан стереотиптен шыққан адамдардың жаңа тобының ерекшелігі туралы жаңа стереотип қалыптастыру арқылы топталуы.

бәрін бірдей жағымды сипаттамайтынының себебі – осы (Hewstone et al., 1992). Мұндай айрықша бағалау, яғни кейбіреуді басқалардан ерекше қабылдау басқа полиция қызметкерлерін мейірімсіз, жауыз деп сипаттауға итермелейді. Біржақты түсінігі жоғары адамар басқалардың позитивті жақтарын айрықша жағдай ретінде қабылдауға бейім болады; ал біржақты түсінігі төмен адамдар басқалардың жағымсыз сипаттарын ерекшелік ретінде бағалауға бейім болады екен (Riek et al., 2013).

Қарама-қайшы ақпарат қалыптастырудың тағы бір жолы – қалыптасқан стереотипке көңілі толмайтындар үшін жаңа стереотип қалыптастыру. Мысалы, бұрынғы стереотип бәрінің көңілінен шықпайтынын түсінген ақ нәсілді адамдар қара нәсілділермен көрші болып тұруға бел буып, «кәсіби, орта тап қара нәсілділер» туралы стереотип қалыптастырған. Мұндай топқа бөлу, өз кезегінде, топқа бөліну стереотипін қалыптастырып, стереотиптерді саралай келе оларға кішігірім болса да, өзгеріс енгізген (Richards & Hewstone, 2001). Түрге бөліну бұрынғы топтан ерекшелігін білдіру болып табылады; ал топқа бөліну құрылымы біртекті емес топтар арасындағы солардың бір бөлігі ғана.



Өзгелер біздің стереотипімізді бұзса, біз стереотипімізді жаңа топтарға бөлу арқылы сақтап қалуға тырысамыз. Мысалы, «Үлкен Олимпиада ойындары» деген атау дәл осылай пайда болған

ДИСКРИМИНАЦИЯНЫҢ ӘСЕРІ: ӨЗДІГІНЕН ЖҮЗЕГЕ АСАТЫН БОЛЖАМ

Ұстанымдардың әлеуметтік иерархиямен сәйкес болуы оны ақтау ретінде ғана емес, дискриминация оның құрбандарына әсер ету себебінен де болуы мүмкін. Гордон Олпорт жазғандай, «мінез-құлықты өзгертуге тырыспай, беделге жетуге болмайды» (1958, p. 139). Біз дискриминацияны тоқтата алған жағдайда, ақ көпшілік қара нәсілділерге «қиын кезең бітті, достар! Енді сіздер басқарушы және білікті маман бола аласыздар» деп айту аңқаулықтың белгісі болар еді.

Қыспақ аяқталған кезде оның әсері әлеуметтік айығу секілді кеш байқалады. «Біржақты түсінік табиғатында» Олпорт виктимизацияның 15 мүмкін салдарын сипаттады. Олпорт оны екі негізгі топқа бөлуді ұсынды – өзін кінәлау сезімі (шегіну, өзін-өзі жек көру, өз тобына деген агрессия) және сыртқы себептерді кінәлау (күрес, күдік, топ үшін жоғары тәкаппарлық). Егер салдары теріс болса, мысалы, қылмыстық әрекеттердің көбеюін адамдар дискриминацияны ақтау үшін қолдана бастауы мүмкін: «Егер біз бұл адамдарға рұқсат берсек, өзіндік құндылықтар төмендейді».

Дискриминация құрбандарына осылай әсер ететіні рас па? Әлеуметтік сенімдер өздігінен жүзеге асатын болжам болуы ықтимал. Оны Карл Уорд, Марк Занна және Джоэл Купер (1974) жүргізген эксперименттер көрсетті. Бірінші экспериментте Принстон университетінің жұмыс көмекшілері ретінде таныстырылған ақ нәсілді ер адамдар ақ және қара нәсілді үміткерлерге сауалнама жүргізен. Үміткер қара нәсілді болғанда сұхбатшылар алшақ отырып, сұхбатқа 25% уақыт бөліп, сөйлеген кезде 50%-ға дейін қате жіберген. Өзіңіз елестетіп көріңіз: қашықтықта отырған адам тұтығып сөйлеп, сұхбатты тез арада бітіруге тырысады. Бұл сіздің көңіл күйіңізге немесе сұхбатшыға деген сезімдеріңізге әсер ете ме?

Еңбегін қанап, зейнетін көрсетпейтін мәдениеттен қорлық көрген адамның ашу-ызасының тууы түсінікті құбылыс.

Sigmund Freud, The Future of an Illusion, 1927

Осыны анықтау үшін зерттеушілер екінші эксперимент өткізді. Онда арнайы дайындалған сұхбатшылар үміткерлердің алдында өздерін бірінші эксперименттегі сұхбатшылар сияқты ұстады. Бейнетаспаға жазылған сұхбатты талдаған кезде бірінші эксперимент қара нәсілділердің алдында өзін ұстағандай ұстаса, үміткерлер мазасызданып ашулана бастаған. Онымен қоса, үміткерлердің өздері де афро-американдықтармен сұхбат құрғандай сөйлескен сұхбатшының адекваттылығы мен мейірімділігі аз деген айырмашылықты сезді. Экспериметшілер төмендегідей қорытындыға келді: «мәселенің» жартысы – қара нәсілділер алдында өзін-өзі ұстауда жатыр». Өздігінен жүзеге асатын болжам сияқты біржақты түсініктің де әсері мол.

Қасымыздағы адамның бойынан дұшпандық ниет көрсек – арандатуға, ал жақсы ниет көрсек – пайдалануға тырысамыз.

Gordon Allport, The Nature of Prejudice, 1958

СТЕРЕОТИП ҚАУПІ

Адамды ұялшақ етіп, оның азшылық топ өкілі ретінде – бәлкім, ақ қоғамдағы қара нәсілді немесе қара қоғамдағы ақ нәсілді секілді өмір сүруі үшін біржақты түсінікке сезімтал болу жеткілікті. Біздің психикалық энергиямыз бен назарымызды аудартатын басқа оқиғалар секілді, нәтижесінде азайтылған ақыл-ой және физикалық шыдамдылық болуы мүмкін

(Inzlicht et al., 2006, 2012). Басқалар қателік жіберуіңізді күткен жағдайда сіздің қобалжуыңыз сол болжамның орындалуына әкелуі мүмкін. Мен [DM] ұзын бойлы жігіт емеспін. Мен ірілеу, жастау ойыншылармен бірге баскетбол ойнағанда кейде олар мені кедергі ретінде қабылдайды деп ойлаймын. Бұл менің сенімділігімді төмендетеді. Клод Стил мен әріптестері бұл феноменді «стереотиптік қауіп» деп атайды – теріс стереотип негізінде бағалануға байланысты өздігінен орындалатын болжамды сипаттайды (Steele, 2010; Steele et al., 2002; reducestereotypethreat.org).

Стереотип қаупі – жағымсыз стереотипке тап болған кезде болатын уайым. Өз бетінше болжаудан ерекшелігі біреудің абыройына біржақты оймен нұқсан келтірмейді. Стереотиптің қаупі – баяу көрініс беретін құбылыс.

Бірнеше экспериментте Стивен Спенсер, Клод Стил және Диана Куинн (1999) математикалық білім деңгейі ұқсас ерлер мен әйелдерге өте қиын математикалық тест берді. Тест жауаптары гендерлік айырмашылықтарды ескермей бағаланады дегенде (қандай топтық стереотиптің бағасы жоқ екенін айтқан кезде), әйелдердің көрсеткіштері ерлердің нәтижелерімен бірдей болды. Гендерлік айырмашылық ескерілетіні айтылғанда, әйелдер бірден стереотипті растады (8-сурет). Аса қиын тест сұрақтарына қапаланған олар, байқағанымыздай, қосымша қорқыныш сезініп, төмен нәтиже көрсетті. Техникалық мамандық бойынша оқитын сексист адаммен қарым-қатынастағы студент-қыздардың дәл «Математика сабағы қиын!» деп ойлауы – тест өткізуде кедергі етеді (Logel et al., 2009). Тіпті емтиханға дейін стереотиптік қауіп әйелдерді оқыту саласындағы операциялар мен ережелерге де кедергі болуы мүмкін (Rydell et al., 2010).

Математика сабағы қиын!

"Teen talk" Barbie Doll (Later Removed from the Market)

Нәсілдік стереотиптер де өздігінен орындала ма? Стил мен Джошуа Аронсон (1995) ақ нәсілділер мен қараларға вербалды қабілеттіліктерді бағалайтын қиын тестілер берді. Стереотиптік қауіп деңгейі жоғары болған жағдайда ғана қара нәсілділер ақтардан нашар нәтиже көрсеткен. Стереотиптік қауіптің осындай эффектісі латын-американдықтардың арасында да байқалған (Nadler & Clark, 2011).

Джефф Стоун мен әріптестері (1999) стереотиптік қауіп атлетикалық өнімділікке де әсер ететінін дәлелдеді. Гольф ойыны «спорттық интеллектінің» көрсеткіші деп айтылғанда қара нәсілді қатысушылар нашар ойнаған, ал «бұл – шынайы спорттық қабілет сынағы» делінгенде ақ нәсілділер нашар ойнаған. «Адамдарға олар жайлы негатив стереотип бар екенін ескерткенде, «мысалы, ақ нәсілді ерлер секіре алмайды» немесе «қара нәсілді адамдардың ойлау қабілеті төмен» делінсе – бұл өнімділіктерге кері әсер етуі мүмкін», – деп пайымдайды Стоун (2000). Дәл осылай мүмкіндіктері шектеулі адамдар жайлы да айтуға болады, оларға басқа адамдардың теріс стереотиптерге тәуелділігі жетістікке жетуге кедергі болады (Silverman & Cohen, 2014).

«Егер сіз оқушыларға олардың сәтсіздік қаупіне ұшырағанын айтатын болсаңыз (азшылықты қолдау бағдарламалары осыған негізделген), стереотип олардың өнімділігін үзуі мүмкін», – дейді Стил (1997). Бұл олардың мектеппен байланысын азайтып, өзін жоғары бағалайтын басқа жерді іздей бастауы мүмкін (қараңыз: 9-сурет және «Клод Стил стереотиптің қаупі туралы»). Шын мәнінде, афро-американдық оқушылардың сегізінші сыныптан тоғызыншы сыныпқа көшетін кезде, мектептегі үлгерімдері мен өзін-өзі бағалау арасында байланыстың әлсіреуі байқалады (Osborn, 1995). Оған қоса, колледжге немесе академиялық топқа түскенде, олар гендерлік немесе нәсілдік іріктеуден пайда көретініне сенімді болады, ал олардың біліктілігін сынайтын мамандар қолдау танытады деп санайды (Brown et al., 2000).

Сондықтан, Стилдің пікірінше, ең дұрысы – оқушыларға өздерінің әлеуетіне сенімін арттыратын жағдай жасау. Зерттеу тобының басқа экспериментінде оқытушы: «Егер мен сіздің жұмысыңызды оқыған кезде жоғары баға алуға лайықсыз деп ойламасам, сізге қателердің барлығын түсіндіру жайлы уайымдамас едім» деген жағдайда, қара нәсілді студенттер өздерінің жазба жұмысына жасалған сынды жақсы қабылдаған (Cohen et al., 1999).

«Құндылықтар аффирмациялары» адамдар өздерінің кім екенін түсініп, сенімділігін арттыруына көмектеседі (Уолтон, 2014). Стэнфорд зерттеушілер тобы жетінші сыныпта оқитын афро-американдық балаларды шақырып, өздерінің ең маңызды құндылықтары жайлы бірнеше рет жазуды ұсынған. Қатарластарымен салыстырғанда келесі 2 жыл ішінде сол балалар оқуда жоғары нәтижелер көрсеткен (Cohen et al., 2006, 2009). Келесі зерттеулерде құндылықтар аффирмацияларының әсері кеңейтілген (мысалы, адамдар өздерін табысты немесе мақтаныш тұтқан кездерін естеріне түсіру сұралған; [Bowen et al., 2013; Hall, et al., 2014, Miyake et al., 2010; Sherman et al., 2013]).

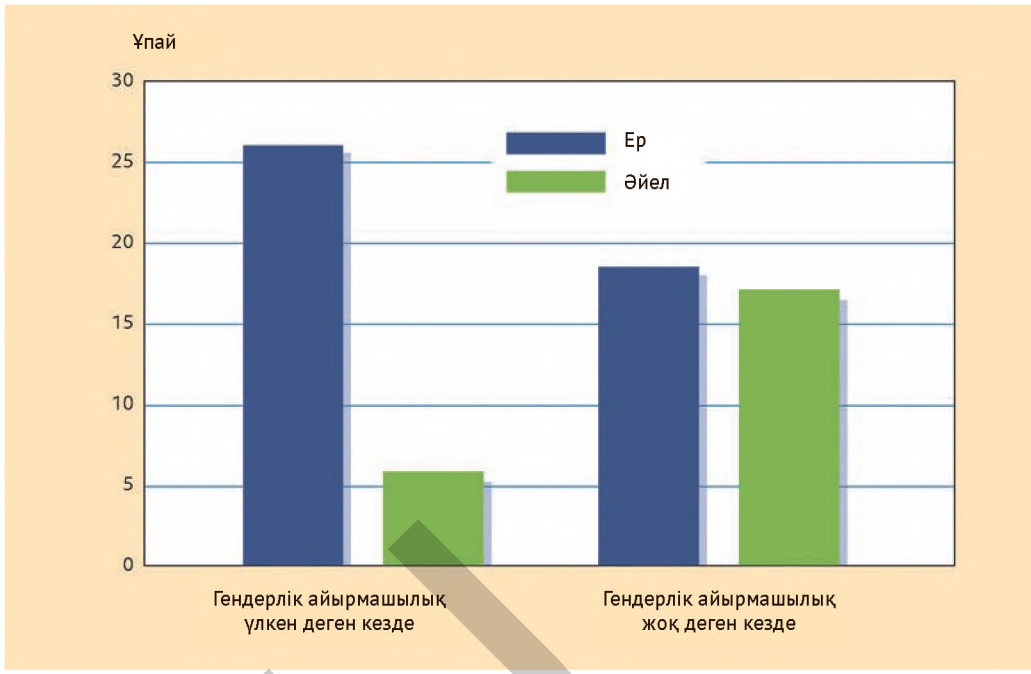
Стереотиптік қауіп өнімділікке қалай кері әсерін тигізеді? Бұл үш жолмен жүзеге асырылуы мүмкін (Schmader et al., 2008):

- *Стресс.* Зерттеушілер миды MRT-сканерлеу арқылы мынадай қорытындыға келді: стереотиптік қауіптен туындайтын стресс математикалық өңдеуге байланысты ми белсенділігін төмендетеді және эмоцияны өңдеуге байланысты бөлік бел-

8-СУРЕТ

Әлсіздік стереотипі және әйелдердің математикаға қабілеті

Стивен Спенсер, Клод Стил және Диана Куин (1999) қабілеті тең ерлер мен әйелдерге бірдей математикалық сынақ өткізген. Сынақ барысында әйелдердің ерлерден төмен тұратыны туралы әңгімелеген кезде әйелдер ерлерге қарағанда төменірек нәтиже көрсетіпті. Ал ол стереотиптің қаупін сейілткен кезде, әйелдер мен ерлердің нәтижесі бірдей болған





9-СУРЕТ

Стереотиптік қауіп

Негатив стереотиптен туындайтын қауіп-қатер белсенділіктің төмендеуіне және өзіне-өзі сене алмауға душар етуі мүмкін

сенділігін арттырады деп болжайды (Derks et al., 2008; Krendl et al., 2008; Wraga et al., 2007).

- *Өзін-өзі бақылау.* Қателік жасаймын деп уайымдау (Keller & Dauenheimer, 2003; Seibt & Forster, 2004).
- *Жағымсыз ойлар мен эмоцияларды басу.* Өзінің ой-пікірлерін басқару үшін қажетті энергияны талап етіп, қызметтік жадыға кері әсер етеді (Bonnot & Croizet, 2007).

Егер стереотиптік қауіптер белсенділікті төмендетсе, оң стереотиптер оны күшейте ала ма? Маргарет Шин, Тодд Питтински және Налини Амбади (1999) бұл мүмкіндікті растады. Математикалық тесті қабылдаудың алдында азиялық-американдық әйелдерге гендерлік сәйкестікке қатысты сұрақтар қойылған кезде (бақылау тобымен салыстырғанда), олардың нәтижелері төмен болған. Азиялық өзгешелігін еске салған кезде олардың көрсеткіштері жоғарылаған. Сонымен, теріс стереотиптер кері әсер ететіні, ал оң стереотиптер көмектесетіні расталды (Rydell et al., 2009).

Дәйекті ДЕРЕК

Клод Стил стереотиптің қаупі туралы

Мичиган университетінде 1980 жылдардың соңында болған кампустың әралуандығы бойынша комитет отырысы барысында мен қызықты факті байқадым: қабілеттіліктің әр деңгейінде (SAT бағалары бойынша) азшылық санындағы студенттер өздерінің қатарластарына қарағанда төмен баға алған, біраз уақыттан соң Стивен Спенсер, Джошуа Аронсон үшеуіміз бұл ұлтқа байланысты құбылыс болғанын анықтадық; бұл басқа колледждерде де анықталған; ілгерінді математикалық топтарда оқитын әйелдердің қабілеттіліктеріне қатысты көрсетілгендей, негатив стереотип басқа топтарда да байқалған. Белсенділіктің төмендеуі топтардың дайындығындағы айырмашылықтардан туындаған жоқ. Барлық деңгейлерде жағдай ұқсас болған (SAT өлшегендей).

Біз студенттерді зертханаға жинап, оларды топтық қатынасы бойынша теріс стереотиппен белгілеген салада қиын тапсырмаларды орындауға мотивациялядық. Сонымен бірге «стереотиптік қауіпті» жою арқылы белсенділік деңгейін жоғарылатуға болатынын анықтадық. Соңғы қорытынды зерттеуімізді жалғастыруға түрткі стереотиптік қауіпті азайту және оның зардабын анықтау болды. Осы жұмысты жүзеге асырып, біз екі рет жоғары бағаға ие болдық: біріншіден, психологиялық функциялауды қалыптастырудағы өмірлік контекстің маңызы, екіншіден, осы контексті қалыптастырудағы жас, нәсіл және жыныс секілді әлеуметтік бірегейліктің маңызы анықталды.



Клод Стил,
Стэнфорд университеті

СТРЕОТИПТЕР АДАМДАРДЫҢ ОЙ-ПІКІРІН БҰРМАЛАЙ МА?

Иә, стереотиптер ой-пікірді бұрмалайды. Бірақ бірнеше жағымды жаңалық бар: біріншіден, біздің стереотиптеріміз көбінесе шындықты бейнелейді (кейде ауытқуы мүмкін). Мультикультурализм ұғымы бойынша, адамдардың барлығы әртүрлі болғанымен, олар айырмашылықтарын қабылдауға және бағалауға қабілетті. «Стереотип нақтылығы – әлеуметтік психологиядағы ең маңызды эффектілердің бірі», – дейді Ли Джассим (2012).

Екіншіден, адамдар көбінесе топтарды емес, жеке тұлғаларды оң бағалайды (Miller & Felicio, 1990). Энн Локсли, Юджин Борджида, Нэнси Брекке жасаған қорытындыға сәйкес, адам басқа бір адамды тани келе, «ол туралы қандай да бір стереотип болса, оның әсері әлсірейді» (Borgida et al., 1981; Locksley et al., 1980, 1982). Бұл қорытындыны олар Миннесота штаты университетінің студенттеріне Нэнсидің өмірінде болған оқиғалар туралы мәліметтер бергеннен кейін жасады. Нэнсидің телефонмен сөйлескен кездегі әңгімелерінің жазбасында ол құрбысына үш түрлі жағдайда өзін қалай ұстағанын айтты (оның арасында дүкенде бір күдікті адам артынан қалмағаны туралы). Кейбір студенттер Нэнсидің ер адамға қатаң түрде жауап бергені (мазасын алмауды талап еткені) жайлы оқыды, басқалары Нэнсидің пассив әрекетін сипаттаған (ер адамға ешқандай көңіл аудармаған соң ол кетіп қалған) жазбаны оқыды. Қалған студенттер дәл сондай жазбаны оқыды, бірақ басты кейіпкер Нэнси емес, Пол деген адам болды. Келесі күні студенттерге Нэнси немесе Пол басқа жағдайларда өздерін қалай ұстайтынын болжау керек болды. Индивидтің жынысын білгені олардың болжамдарына қалай әсер етті? Ешқандай. Студенттер жақында білген мәліметке сүйеніп, кейіпкер өзін қатаң ұстай алады деп болжамдаған. Кейіпкердің жынысы туралы мәлімет болғанымен, олар тіпті маскулиндік және феминизм жайлы сөз қозғаған емес. Гендерлік стереотиптер «әрекетсіз» қалды, себебі студенттер Нэнси мен Полды жеке тұлға ретінде ғана бағалады.

Топ жайлы жалпы мәлімет және топ мүшесі жайлы қарапайым, бірақ анық мәлімет берілген жағдайда анық мәліметтің әсері жалпы мәліметтен асып кетеді. Мұның маңыздылығы әсіресе адам біз ойлағандай сипатқа жанаспаған кезде білінеді (Fein & Hilton, 1992; Lordetal, 1991). Мысалы, конформизмді зерттеу бойынша экспериментке қатысқандардың көбі өздерін қалай ұстағаны туралы сізге біреу айтты. Содан соң олардың бірімен жазыл-



Адамдар кейде ортақ біржақты түсінікті қолдауға бейім (мысалы, гейлер мен лесбиандарға қарсы), ал Эллен ДеДженерес секілді өздері біліп, құрметтейтін адамдарға біржақты түсінік танытпайды

ған қысқа сұхбатты көруді ұсынды. Сіз көрермен ретінде бейнежазбаға жүгініп қана қатысушының мінез-құлқын сипаттай аласыз ба? Сіз алдында естіген жалпы мәліметті еске алмас па едіңіз?

Жауаптары осы тараудың басында қойылған сұрақтарға шешім береді.

Адамдар стереотиптерге жиі сенімді болады, бірақ айқын ақпарат, анық мәлімет болған кезде оларды ескермейді. Осылайша, көп адам «барлық саясаткерлер – алаяқтар» деп ойлайды, сонымен бірге өздері сайлаған адамдарға мұның қатысы жоқ деп сенгеннен «біздің сенатор Джоунс – әділетті жігіт» дейді. (Сондықтан саясаткерлерді аса бағаламайтын адамдар өздеріне жақын өкілді қайта сайлағанында таңғаларлық ештеңе жоқ.)

Біздің білетініміз: гендерлік стереотиптердің әсері күшті болғанымен, жұмысты бағалаған кезде – оны ер немесе әйел орындағаны маңызды емес. Неге екенін енді түсіндік: адамдарда гендерлік стереотиптер күшті болғанымен, олар жеке тұлғаны бағалау кезінде ескерілмейді.

ӘСЕРЛІ СТЕРЕОТИПТЕР МӘСЕЛЕСІ

Әсерлі стереотиптер біздің басқа адамдар туралы сыни көзқарасымызда байқалады (Krueger & Rothbart, 1988). Зерттеушілер студенттерден ерлер мен әйелдердің бойларын олардың жеке фотосуреттері бойынша бағалауды сұраған кезде олар ерлердің бойы ұзындау деп ойлайтынын айтты (Nelson et al., 1990). Суреттегі ерлер мен әйелдердің бойлары бірдей болғанымен, студенттерге бұл тапсырмада жыныс пен бойдың арасында ешқандай байланыс жоқ екені ескерілгеніне қарамастан, тіпті дұрыс жауап үшін сый беріледі дегеннің өзінде, олар ерлердің бойы әйелдерге қарағанда ұзындау деп жауап берген.

Келесі зерттеуде Мичиган университетінің студенттеріне инженерлік және фельдшерлік факультетте оқитын студенттердің фотосуреттері көрсетілді. Сонымен бірге әрқайсысының қызығушылықтары туралы да мәлімет берілді (Nelson et al., 1996). Қатысушыларға суретте еркек жыныстық студенттер мен әйел жыныстық студенттердің саны бірдей екені ескерілсе де, әйелге тән сипаттама бойынша олардың барлығы фельдшер мамандығында оқиды деген жауап берді. Бұл қатаң гендерлік стереотиптер релевант болмаса да, оларға қарсы тұру өте қиын екенін көрсетеді.

Зерттеуге қатысы жоқ күнделікті өмірімізде қатаң стереотиптердің әсері көп. Мысалы, «қатаң сексизмді» қолдайтын еркектер өздерінің әйелдеріне жөнсіз қылық көрсетіп, олармен қарым-қатынастарына көңілі толмайды (Hammond & Total, 2013).

СТЕРЕОТИПТЕР ПІКІРДІ ҚАЛАЙ БҰРМАЛАЙДЫ?

Стереотиптер оқиғаны бағалауымызға да әсер етеді, – дейді Дэвид Даннинг пен Дэвид Шерман (1997). Қатысушыларға «Кейбір адамдарға саясаткерлердің мәлімдемелері қате болып көрінді» деп айтылса, онда көпшілік саясаткер өтірік айтты деген қорытынды жасаған. Ал егер «Кейбір адамдарға физиктің тұжырымдары күмәнді болып көрінді» деп айтылса, онда олар физик ғалым қателесті деген қорытындыға келді. Егер екі адам ұрсысып қалды десе, ол адамдар кім болғанына байланысты әртүрлі ойлар туындағанын айтты: отыншы болса, төбелесті елестеткен, ал отбасы кеңесшілері болса, сөзге келіспей қалғанын елестеткен. Егер қатысушыларға фотомодель өзін-өзі күтеді десе, оны мансапқұмар санаған; ал сайыстарға қатысатын спортшы әйел өзін-өзі күтеді десе, ол денсаулығының қамын ойлайды деп қорытындылаған. Даннинг пен Шерманның пікірінше, абақтыға қамалған адам қалай бағытталып, шектеледі, сол сияқты біздегі стереотиптер ой-пікірімізді бағыттап, шектейді.

Кейде біз стереотиптерден басқа ешнәрсеге сүйенбей, адамдармен қарым-қатынас құра бастаймыз немесе оларға баға береміз. Мұндай жағдайларда стереотиптер бізге объективті ойлауға жол бермей, ой-пікірімізді қатты бұрмалауға қабілетті. Мысалы, Чарльз Бонд пен әріптестерінің мәліметтері бойынша (1988), психиатриялық клиниканың ақ нәсілді медбикелері өздері жақсы білетін ақ нәсілді және қара нәсілді ауру адамдарға физикалық белсенділігін шектеу шараларын бірдей қолданған (Bond, 1988). Бірақ жаңадан түскен пациенттер болса, ондай шараларды ақ нәсілділерге қарағанда, қара нәсілділерге жиі қолданған. Ешбір мәлімет болмағанда стереотиптер «іске кіріседі».

Мұндай стереотиптер әрдайым айқын байқала бермейді. Джон Дарли мен Пейджет Гросс жүргізген экспериментте Принстон университетінің студенттеріне Ханна есімді төртінші сынып оқушысының бейнежазбасы ұсынылды (Darley & Gross, 1983). Қатысушылардың бір тобы Ханна аса дамымаған ауданда тұратын, төменгі таптан шыққан бала рөлінде түсірілген бейнетаспаны қарады; ал екінші топқа Ханна қала маңындағы бір тамаша үйде тұратын, жалақысы жоғары кәсіпкердің қызы рөлінде көрсетілді. Одан соң, қатысушылардан қыздың әртүрлі оқу пәндеріне деген қабілеттілік деңгейін бағалауды сұрағанда, екі топтағы қатысушылар да Ханнаны бағалау үшін оның әлеуметтік жағдайын ескеруден бас тартып, оны мектептегі бағалары бойынша ғана бағалады. Екі топқа бейнетаспаның екінші бөлімі көрсетілді: Ханна ауызша тестілеу тапсырып жатыр – кейбір сұрақтарға дұрыс, ал кейбіріне қате жауап береді. Бұл жолы Ханнаның жауаптарын бағалауды сұрағанда Ханнаны интеллигент отбасынан шыққан қыз рөлінде көрген топ оның жауаптарын жоғары қабілеттілігінің белгісі деп бағалады.

Ал төменгі таптан шыққан бала рөлінде көрген топ Ханнаның жауаптары оның қабілеттілік деңгейінің төмен болуының көрсеткіші деп бағалады. Маңыздысы: екі топқа көрсетілген бейнежазбаның екінші бөлімі бірдей болды. Сонымен, стереотиптер қалыптасқан кезде және адам туралы ақпарат бір мағыналы болмаса (Нэнси және Пол мысалдарынан көргеніміздей), стереотиптер адамдар жайлы пікірлерімізге астыртын әсер етуі мүмкін. Соңғысы: біреудің іс-әрекеті біздің стереотиптерімізбен жанаспаса, біз оларды ерекше бағалауға бейімбіз (Bettencourt et al., 1997). Кезекке мән бермей, алдыға өтейін деген адамға айып тақкан әйел (Кезектің соңына барып тұрмайсыз ба?) дәл солай айтқан ер адамға қарағанда өз-өзіне аса сенімді болып көрінеді (Manis et al., 1988). АҚШ Жоғарғы Соты мұндай стереотиптердің танылуына куә болды. Елдегі жетекші бухгалтерлік компанияларының бірі PriceWaterhouse Энн Хопкинстің серіктес болуына қарсылық білдірген. Хопкинс – қызметінде жоғарылатуға ұсынылған 88 үміткер арасындағы жалғыз әйел болған. Ол компанияның дамуына елеулі үлесін қосқан және, көпшіліктің пікірі бойынша, ол – ерекше еңбекқор және тиянақты адам. Әрине, оған «жақсы әдеттер» жетіспейді және «әйелше» киіну, жүру және сөйлесуді үйрену керек дегендер болғаны рас... 1989 жылы Жоғарғы Сот бұл істің материалдарымен танысып және стереотиптердің феноменін зерттеу нәтижелерін қарастыра отырып, «еркектік» табандылықты ғана қолдау – «гендер» негізінде әрекет етудің белгісі деп шешті.

> «Біздің мақсатымыз Гопкинс ханым нәзік немесе нәзік емес екенін талқылау емес, әріптестерінің негатив реакциясы оның әйел болуына байланысты ма, жоқ па – соны түсіну. Әйелдің қызмет бабы талап ететін шешім қабылдауына қарсылық көрсеткен жұмыс беруші, оны тығырыққа әкеп соғуы мүмкін.

ҚОРЫТЫНДЫ Біржақты түсініктің салдары

- Біржақты түсінік пен стереотиптер, әсіресе олар белгісіз адамдарды бағалау кезінде және барлық топқа қатысты саясат жайлы шешім қабылдау барысында катаң сақталса, маңызды салдарға ие.
- Стереотиптер қалыптасқаннан кейін өздерін мәңгі есте қалдыруға және өзгерістерге қарсы тұруға бейім. Олар оған қоса, өздерінің жеке шынайылығын өзіндік іске асатын «көрегендік» арқылы құрады.
- Біржақты түсінік стереотиптен қауіптену сезімі арқылы адамдардың жұмысына кедергі ете алады, басқалары оны стереотипті түрде қабылдайтын болады.
- Стереотиптер, әсіресе біржақты көзқарастар басқа адамдар туралы сыни көзқарасымызға және оқиғаны бағалап немесе түсінуімізде де айтарлықтай әсер ете алады.

ПОСТСКРИПТУМ: біржақты түсінікті жеңу мүмкін бе?

Әлеуметтік психологтер біржақты түсінікті шектеуден бұрын, оның мәнін түсіндіруде жетістіктерге жетті. Біржақты түсініктің қалыптасуына көптеген факторлар әсер етуіне байланысты оны жеңетін қарапайым құрал жоқ. Дегенмен біз біржақты түсініктің күшін қандай әдістер арқылы азайтуға болатынын айта аламыз:

- Егер біржақты түсінік статустық теңсіздік себебінен пайда болса, қарым-қатынастарды ынтымақтастық пен тең құқықтық негізінде құруға ұмтылу керек.

- Егер біржақты түсінік дискриминациялық әрекеттерге жол берсе, дискриминацияға тыйым салу қажет.
- Егер біржақты түсінік әлеуметтік институттар тарапынан қолдау тапса, ондай қамқорлыққа қарсы тұру керек (мысалы, бұқаралық ақпарат құралдары арқылы ұлтаралық татулықты насихаттау керек).
- Егер өзге топтың айырмашылығы аса көп болып көрінсе, оның мүшелері – жеке қаситтері бар тұлғалар екенін түсінуге тырысу керек.
- Егер кенеттен пайда болған біржақты түсінік өзімізді кінәлі сезінуге мәжбүрлесе, бұл сезімді біржақты түсінік әдетінен арылуға ынталандыратын мотивация ретінде қабылдауға болады.

1945 жылы Екінші дүниежүзілік соғыс аяқталғаннан бері аталған әдістер қолданылып, нәсілге, жынысқа және жыныстық бағдарға қатысты біржақты түсінік біршама азайғаны анық. Әлеуметтік-психологиялық зерттеулердің арқасында дискриминациялық кедергілер де әлсіреді. Серіктес болуға бел буып, қарсылық көрген Price Waterhouse компаниясының атқарушы директоры Энн Хопкинстің атынан сотқа жауап берген әлеуметтік психолог Сьюзан Фиске (1999) кейін былай деп жазды:

> «Энн Хопкинстің ісінде қорғаушы жағынан қатысу біз үшін үлкен тәуекел болғаны сөзсіз. Біздің білуімізше, гендерлік мәселеге қатысты істерде сол күнге дейін сотта ешкім ешқашан әлеуметтік психологиядағы стереотиптер туралы сөз қозғаған емес. Біздің жеңісіміз зерттеу қорытындыларын шаң басқан журналдардан құқықтық дебаттардың лас траншеяларына көшіріп, пайдасын тигізер еді. Ал сол кезде жеңілсек, клиенттің үміті ақталмай, әлеуметтік психология ғылымының беделі түсіп, мен де ғалым ретіндегі абыройымнан айырылатын едім. Сол сәттегі айтылған пікірім Жоғары сот арқылы жетістікке жеткізетінін мүлдем күтпеген едім».

Енді алаңдататын қауіпті мәселе – алдағы уақытта осы прогресс жалғаса ма, әлде... халық саны өсуіне байланысты және ресурстардың қысқаруы салдарынан антагонизм ұлғайып, ашық өшпенділікке айнала ма?

Агрессия

басқаларға зиян келтіру

10 ТАРАУ



«Біздің мінез-құлқымыздың ішіндегі ең таңғаларлық, болжап болмайтын, өзгеруге бейім қыры – бір-бірімізге қарым-қатынасымыздағы мінез-құлқымыз. Шындығында, адамзатқа адамзаттың өзінен асқан қауіп жоқ».

Lewis Thomas (1981)

Өткен ғасырдағы 250-ге жуық соғыста қаза болғандар саны 110 миллионға жетіп, Франция, Бельгия, Нидерланды, Дания, Финляндия, Норвегия, Швеция халықтарының санын қосқаннан да асып түсіп, «соғыс жалмаған халық» деп атауға болатындай деңгейге жеткен. Осынша адамның қаза болуына екі бірдей дүниежүзілік соғыспен қатар, Осман империясының 1915–1923 жылдардағы 1 млн армянға геноциді, Жапонияның Қытайды тізе бүктіргеннен кейін 1937 жылы Нанкинде 250 мың адамды қырып-жоюы, 1975–1979 жылдардағы 1,5 млн камбоджалыққа геноцид, 1994 жылғы 1 млн руандалыққа геноцид, 2003–2010 жылдардағы Дарфур соғысында 300 мыңға жуық адамның шейіт болуы қосылды (Dutton et al., 2005; Sternberg, 2003). Гитлердің миллиондаған еврейге геноциді, Маоның миллиондаған қытайға геноциді, Сталиннің миллиондаған адамға геноциді, Американы Колумб ашқан дәуірден бастап он тоғызыншы ғасырдың аяғына дейін созылған байырғы тұрғындарына қарсы геноциді – адамзаттың қай мәдениетте де асқан қатыгездікке бейім екенінің айқын дәлелі.

Адам баласы бейбіт кезеңде де бір-біріне зиян келтіруге аса құмар. Әсіресе соңғы жылдарда мектептерде, жатақханаларда, кинотеатрларда қарулы қылмыскердің кісі өлтіру оқиғалары қоғам назарын қарудың көмегімен жасалатын қылмыстарға аударып отыр.

Агрессия дегеніміз не?

Агрессияның теориясы бар ма?

Агрессияға не әсер етеді?

Агрессияны қалай азайтуға болады?

Постскриптум: зорлық-зомбылық мәдениетін реформалау

Әрбір жасалған қарудың, әрбір құрастырылған әскери кеменің, әрбір ұшырылған зымыранның түбінде аш-жалаңаш тағдырға тап болғандардың несібесіне қол сұғу жатыр.
President Dwight Eisenhower, Speech to the American Society of Newspaper Editors, 1953

1981–2010 жылдар аралығында АҚШ-та қарудың көмегімен жасалған қылмыстардың нәтижесінде 112 375 кәмелетке толмаған бала мерт болса, бұл көрсеткіш Кореяда, Вьетнамда, Ирак пен Ауғанстанда шейіт болған сарбаздар санынан 25 мыңға көбірек екен (Brock et al., 2013). 2012 жылы АҚШ-та 14 827 адам өлімі, 84 376 әйел зорлау тіркелсе, 760 739 адам қарудың көмегімен жасалған шабуыл, тонау, қарақшылық сияқты қылмыстардың құрбаны болған (FBI, 2013). Әйел зорлау, тонау қылмыстарының жәбірленушілері арыз түсіре бермейтінін ескерсек, бұл көрсеткіш әлдеқайда жоғарырақ екені түсінікті. Кең көлемдегі анонимді сауалнамада АҚШ-та әрбір бесінші әйел зорлауды басынан кешіргенін, әрбір төртінші әйел тұрмыстық жәбір көргенін айтқан (Black et al., 2011). Әлемдегі әйелдердің 30 пайызы тұрмыстық жәбір көреді екен (WHO, 2014).

Тұрмыстық жәбір көрсету саны едәуір азайғанмен, әлі де өзекті мәселе болып тұр. Зерттеу жұмыстарының бірінде жас жұбайлардың 90 пайызы бір-біріне кею, ұрысу, тіл тигізу барысында агрессиялы сөздер айтады екен (Munoz-Rivas et al., 2007). 35 елде балалар арасында жүргізілген сауалнама әрбір оныншы баланың мектепте құрбылары тарапынан қорлық көретінін көрсеткен (Craig & Harel, 2004). Канадалық жасөспірімдердің тең жартысы соңғы үш айда мектепте қорлық көргенін айтыпты. Көрген қорлықтарының қатарында есімін келекелеу, өсектеу, суретін әлеуметтік желіге рұқсатсыз салу сияқты нәрселерді атаған (Mishna et al., 2010). Кәмелетке толмағандардың 75 пайызы электронды пошта, әлеуметтік желі немесе электронды баспасөз құралдарының басқа да түрі арқылы кибербуллингке кездескен (Katzer et al., 2009). Кибербуллинг көбіне депрессия, қорқыныш, есірткі тұтыну, мектептен қашу, сырқаттанып қалу, суицид сияқты негативті нәтижеге душар етеді (Kowalski et al., 2014; Ortega et al., 2012; Sigurdson et al., 2014).

Кибербуллинг – электронды пошта, әлеуметтік желі сияқты электронды байланыс құрылғылары арқылы қорқыту, үрейлендіру

Адам денелі, бұқа басты минотаврдың қылығын елестете аласыз ба? 1941 жылдың жазында Польшаның Джевабне қаласының тұрғындары қаладағы 1600 еврейдің бәрін дерлік қинап өлтіргенін, тек он шақты еврей ғана қашып құтылғанын қалай түсінер едіңіз (Gross, 2001)? 2010 жылы АҚШ-тың Ратгер университетінде колледж студенті бөлмелес гомосексуал көршісінің жыныстық қатынастарын әшкерелеп, өзіне-өзі қол жұмсауға дейін жеткізгенінің себебін түсіне аласыз ба? Мектеп оқушыларының 13 жасар Хэйли Ламбертті үнемі және қатыгездікпен қорлай беріп («Неге әлі өлмей жүрсің?» деп), ақырында 2013 жылдың желтоқсанында өзіне-өзі қол жұмсауға дейін жеткізгенінің себебін ше (Wagner, 2014)? 2011 жылы тып-тыныш Норвегияда қарулы адам мемлекеттік мекемеге шабуыл жасап, 69 адамды, оның ішінде басым көпшілігі жасөспірімдерді қырып салуына не айтасыз? 2012 жылы Коннектикут штатындағы «Сэнди-Хук» мектебінде қарулы адам бірінші сыныптың 20 оқушысы мен 6 мұғалімді мерт қылуын ше? Осынша қаскөй қылықты немен түсіндіреміз? Бұл бөлімде жауап беретін сұрақтарымыз:

Адамзатты соғыс қаупінен құтқарудың жолы бар ма?
Albert Einstein, Letter to Sigmund Freud, 1932

- Агрессия биологиялық қанмен беріле ме, әлде тәрбиенің әсері ме?
- Агрессия ненің әсерінен пайда болады?
- Баспасөз басылымдарының агрессияға әсері бар ма?
- Агрессияны қалай төмендете аламыз?

Бұл сұрақтарға жауап беру үшін, алдымен «агрессия» терминіне анықтама берейік.

АГРЕССИЯ ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

Агрессияның анықтамасы және түрлері

Үндістанның солтүстігіндегі Туг сектасының мүшелері 1550–1850 жылдар аралығында 2 миллионға жуық адамды өлтіріп «оларды Кали құдайдың құрметіне құрбандыққа шалдық» деп түсіндірген. Дегенмен кейде біз пысық саудагердің табанды жарнамасын да «агрессивті» қылық деп сипаттап жатамыз. Әлеуметтік психологтер мұндай табанды, өткір әрекеттерді зиянды, залалды әрекеттермен шатастырмау қажет дейді. Яғни біріншісінің негізінде табандылық жатса, екіншісінде агрессия бар.

Агрессия – әлдебіреуге зиян келтіру мақсатында жасалған дене күші немесе сөз әрекеті.

Әлеуметтік психологтер агрессияға «зиян келтіретін дене және сөз күші» деген

анықтама берген. Бұл анықтаманың автокөлік апаты, жаяу жүргіншілердің соқтығысып қалуы сияқты абайсызда болған зияндарға қатысы жоқ; сондай-ақ көмек көрсету кезінде болған, мысалы, стоматологиялық емдеу кезіндегі әрекеттердің жанама зияны мен эвтаназияға да қатысы жоқ. Бұл – қол жұмсауға, қорқытуға, тіл тигізуге, сондай-ақ өсектеу мен келекелеуге қатысты берілген анықтама. Бұл анықтама қатар келе жатқан көліктің жүргізушісіне тіл тигізу, баяу келе жатқан жаяу жүргіншіге дөрекі сөз айту сияқты қарсылық тудыратын анайы қылықты меңзейді (Park et al., 2014). Бұл анықтама адамға электр соққысын жасаған эксперименттегі сияқты зиянды білдіреді. Сондай-ақ бөтен біреудің меншікті затын бүлдіру, алдау сияқты қаскөйлік мақсатта жасалған әрекеттерге орай қолданылады. Аталмыш мысалдардан агрессияның физикалық (адамның тәніне зиян келтіретін) және әлеуметтік (адамның көңіл күйіне зиян келтіретін қорлау, кибербуллинг, тіл тигізу, өсек, әлеуметтік оқшаулау немесе т.б.) нысандарын көреміз (Dehue et al., 2008). Әлеуметтік агрессия жәбірленушіні депрессияға түсіру немесе қоғамға кең танымал болған кейбір оқиғалардың нәтижесіндей, өзі-өзіне қол жұмсауы сияқты өкінішті салдарға әкеліп соғуы мүмкін. Дэн Ольвеус пен Кирр Брелвик қорлаудың салдарын жеке адамға қарсы қылмыс деп тұжырымдаған (2013).



Әрине, біз дұшпанымызға қарсы агрессия қолданғымыз келмейді, бірақ олардың өзі бізді күш қолдануға мәжбүр етеді

Сондай-ақ психологтер дұшпандық (ашудан туған және зиян келтіру мақсатындағы) және тәсілдік (инструменталды) (зиян келтіретін, бірақ негізгі мақсаты басқа) агрессияның аражігін ажыратып көрсетеді. Физикалық және әлеуметтік агрессияның екеуіне де дұшпандық және тәсілдік агрессия сипаты тән болуы мүмкін. Мысалы, қорлаудың дұшпандық (жасөспірім қыз сүйіктісіне қырындаған құрбысына ашулы болуы мүмкін) та, тәсілдік (жасөспірімдер өзіне ұнамаған қыздың намысына тию арқылы сыныптағы абыройын өсіре алатынына сенеді екен) те сипаты болады (Juvonen & Graham, 2014; Prinstein & Cillessen, 2003).

Террорлық актілердің де басым көпшілігі тәсілдік агрессия түріне жатады. 1980–2001 жылдар аралығындағы террорист-жанкештілердің жарылыстарын зерттеген саясаттанушы Роберт Пап: «Терроррист-жанкештілер жасаған жарылыстардың бәрі дерлік саяси және стратегиялық мақсатта жасалған», – деген қорытындыға келген (2003). Олардың мақсаттарының бірі – мысалы, «либерал-демократиялық елдерді отанындағы әскери бөлімдерін алып кетуге мәжбүрлеу». Арье Круглански мен әріптестерінің пікірінше, психологиялық ауытқулар кесірінен жасалатын террорлық актілер сирек кездеседі (2009); террористер, негізінен, жеке басының арманына, мысалы, батыр немесе шейіт мәртебесіне ие болуға тырысады. Сондай-ақ терроризм – конфликт кезіндегі стратегиялық құрал. Усама бен Ладен 11 қыркүйек оқиғасы жайлы мәлімдемесінде осы шабуылға жұмсаған небәрі 500 000$ АҚШ экономикасына 500 млрд доллар шығын әкелгенін айтқан (Zakaria, 2008).

Соғыстардың да басым көпшілігі – тәсілдік агрессия. 2003 жылы АҚШ пен Британ үкімет басшылары Иракқа басқыншылығын – ол елді жаулап алуға бағытталған жаулық агрессия емес, ел халқына бостандық алып беруге және жаппай қырып-жою қаруынан қорғануға бағытталған инструменталды акт деп атаған. Жасөспірімдер арасындағы қорлау, мейлі, ол сөз немесе дене күші сипатында болсын, тәсілдік агрессия түріне жатады, себебі жасөспірімдер сол арқылы өздерінің күші мен мәртебесін дәлелдеуге тырысады. Жасөспірімдердің санасында күш көрсету мен дөрекілік – қатар-құрбыларының арасында танымал болу мен құрметке ие болудың жолы ретінде қалыптасқан (Salmivalli, 2009).

Адам өлтіру қылмыстарының басым көпшілігі дұшпандық агрессия түріне жатады. Бұл қылмыстың жартысына жуығы ұрыс-керістің, қалғаны қызғаныштың немесе ішімдік ішкеннен кейінгі төбелестің кесірінен болады екен (Ash, 1999). Бұл қылмыстың импульсивті, эмоциялы сипатта болу – қазіргі кезде әлемнің 110 елінде өлім жазасына рұқсат берілсе де, адам өлтіру қылмысының санын азайта алмай отырғанын түсіндіре алады (Costanzo, 1998; Wilkes, 1987). Дегенмен кейбір адам өлтіру, кек алу, жыныстық қатынас жасауға мәжбүр ету қылмыстары тәсілдік агрессия түріне жатады (Felson, 2000). Чикаго штатында «Құрғақ заң» кезеңінде ұйымдасқан қылмыстық топтың мыңнан астам адам өлтіруі салқынқандылықпен және сақтықпен жасалғаны анықталған.

Физикалық агрессия – әлдебіреудің тәніне зиян келтіру.

Әлеуметтік агрессия – әлдебіреудің сезіміне немесе қарым-қатынасына зиян келтіру. Кейде қарым-қатынас агрессиясы деп те аталып, қорқыту мен үрейлендірудің басқа да нысандарын қамтиды.

Дұшпандық агрессия - ашудан туатын агрессия; мақсаты – зақым келтіру.

Тәсілдік агрессия – зақым келтіруді негізгі мақсатына жету жолындағы құрал ретінде пайдаланатын агрессия.

Адамзат қырып-жою қаруларымен қаруланып, агрессияны тежейтін тетіктерге көңіл бөлмей отыр.

АГРЕССИЯНЫҢ ТЕОРИЯСЫ БАР МА?

Агрессияның негізгі теорияларын түсінуге, баға беруге тырысайық

Агрессияның себептеріне талдау жүргізген әлеуметтік психологтер негізгі үш себепке тоқталған: биологиялық әсер, түңілу және тәрбиенің ықпалы.

АГРЕССИЯ БИОЛОГИЯЛЫҚ ФЕНОМЕН РЕТІНДЕ

Биологиялық әсерді агрессияның себебі ретінде қарастырғанда философтар арасында адамзаттың табиғаты мейірімді, жұмсақ, текті ме, әлде қатыгез бе деген сұрақ төңірегінде дау туған. Бұл орайда XVIII ғасырдағы француз философы Жан-Жак Руссо (1712–1778) әлеуметтік жауыздыққа адамзатты емес, қоғамды кінәлайды. Ал ағылшын философы Томас Гоббс (1588–1679): «Қоғам адамзаттың қатыгездігін тежеуші фактор» деген. XX ғасырда «қатыгездік – туа біткен қасиет, одан арылу мүмкін емес» деген тұжырым психоталдаудың негізін салушы веналық Зигмунд Фрейд пен этологияның негізін салушы германиялық Конрад Лоренцтің сынына ұшыраған.

ИНСТИНКТИВТІ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ ПЕН ДАМУ ПСИХОЛОГИЯСЫ

Инстинктивті мінез-құлық – сол түрге тән туа біткен, ешкім үйретпеген мінез-құлық.

Фрейдтің болжамына сәйкес, адамның агрессиясы іштей күйретуші импульстен шығады. Яғни адам қарапайым өлім екпінін (өлім инстинктін) басқаларға бағыттайды. Этолог Лоренцтің ойынша, агрессия іштей күйретуші импульстен шықпайды, керісінше, бейімделген сипатта болады. Дегенмен агрессия инстинктивті (туа біткен, әмбебап) энергия екеніне екеуі де келісіп отыр. Энергия сыртқа шығарылмаса, «жарып шыққанша» немесе тышқанның қақпаннан суырылып шыққаны тәрізді, белгілі бір қиындықпен сыртқа шыққанша тола береді.

Агрессияның инстинктивті сипаты туралы байлам адамның мінез-құлқының кез келген сипаты инстинктивті сезімге байланысты деген тұжырым пайда болған кездеақ күшін жойған. 1924 жылғы әлеуметтану кітаптарына шолулардың бірінде 6 мыңға дерлік инстинкт түрі аталған (Barash, 1979). Шолуда әлеуметтанушылар әлеуметтік мінез-құлық түрлерінің әрқайсысына анықтама беруге тырысқан. Инстинкт түрлеріне түсініктеме беру жолы қызық: «Қой неліктен отардан бөлінбейді?» – «Отарлық инстинктің әсерінен.» – «Қойда отарлық инстинктің бар екенін қайдан білеміз?» – «Өзіңіз қараңыз: ылғи бірге жүреді.»

Агрессияның әр адамда, әр мәдениетте әртүрлі болуы да оның инстинкт сипаты туралы тұжырымды жоққа шығарады. Ирокездердің еуропалықтар Америкаға келгенге дейін бейбіт өмір сүргені, жатжерліктердің басқыншылығы басталғаннан кейін жаулық мінезі күшейе түскені агрессияның адамдық инстинктіне дәлел бола ала ма (Hornstein, 1976)? Агрессияға биологиялық ерекшеліктің әсері бар десек те, адамның агрессияға бейімділігі инстинктивті мінез-құлық санатына жатпайды.

Ерлердің агрессиясы танысқаннан және жұптасқаннан кейін күшейе түседі



Эволюциялық психологтер Джон Арчер (2006) мен Фрэнсис Макандрюдің (2009) пікірінше, адамзат агрессияға тарих жолында бейімделген. Яғни адамның белгілі бір мақсаттағы агрессиясы оның тіршілігі мен ұрпақ көбейту мүмкіндігін өсірген. Макандрюдің ойынша, агрессияда жеңілгендерге «генетикалық құрып кету қаупі төнген». Агрессия әсіресе ер адамдар арасындағы бәсекеде айқын көрініс табады. Тәжірибелердің бірінде ер адамдар ашуын келтірген басқа бір ер адам жайлы ойын дауыстап, айқаймен айтқан. Бірақ сол адам ашуын дәл солай білдірген әйелге келгенде ашуға мүлде беріле қоймапты, әйелдер де дәл солай (Ainsworth & Maner, 2012).

Ерлер әлеуметтік мәртебесіне қатысты дауларда ашуға көбірек беріледі екен. «Тиісті адамдарға қатысты дер кезінде көрсетілген ашу адамның әлеуметтік мәртебесін көтереді», – дейді Макандрю. Мәселен, баскетболшы Чарльз Барклиге 1997 жылы барда ішімдік ішіп отырған кезінде бейтаныс адамның су толы стақан лақтырған оқиғаны еске алайық. Баркли өзіне су тимесе де, бейтаныс адамның қарсылық көрсетуі мүмкін болса да, оны ұстап алып бардың терезесінен лақтырып жіберген, сол сәтте-ақ полиция Чарльзді ұстаған.

Дегенмен оқиғаның куәлері Барклидің мінезіне риза болды. Кейін Барклиден «сол адамды терезеден лақтырғаныңа өкінесің бе?» деп сұрағанда, «жоғарырақ қабаттан лақтырмағаныма өкінемін» деген екен (Griskevicius et al., 2009).

Бұл орайда Барклидің оқиғасынан басқа да көп мысал келтіруге болады. Үш бірдей эксперименттің барысында колледждегі мәртебесін көтеруге ынталы студенттер қарсыласымен бетпе-бет келгенде агрессияға көбірек берілетіні байқалған (Griskevicius et al., 2009). Сол арқылы неліктен агрессияның ең жоғары деңгейі мәртебе мен абырой үшін бәсеке нағыз қызып тұрған жасөспірім шаққа тән екеніне жауап табуға көмектеседі. Күш көрсетудің пайдасы аз болса да, жастардың бар мен саябақта мәртебе мен абырой үшін күресуге бейім келетіні – осыған дәлел.

ЖҮЙКЕ ЖҮЙЕСІНІҢ ӘСЕРІ

Агрессия күрделі мінез болғандықтан, адамның миы оны бақылай алмайды. Дегенмен ғалымдар адам мен жануарлардың миында агрессияны қоздыратын жүйке жүйесін тапқан. Ғалымдар мидың аталмыш бөлігін белсендірген кезде, агрессияның өскенін, белсенділігін жойған кезде агрессияның төмендегенін байқапты. Осылайша, жуас жануарды асау етіп, асауды жуасытып көрген.

Тәжірибелердің бірінде ірі маймылдың миының агрессияны төмендететін бөлігіне электрод салған. Сосын кішірек маймылдардың біріне ірі маймыл ашуланған кезде электродын басқаратын түймешікті басуды үйреткен. Мұндай тәсілді адамға да қолдануға болады. Тәжірибелердің бірінде көмекей безіне (мидың эмоцияға жауапты аймағына) жұмсақ электр соққысы жасалған әйел қатты ашуланып, психиатрды ұрғысы келіп, ақырында қолындағы гитараны қабырғаға ұрып сындырған (Moyer, 1976, 1983).

Сонда бұл көрініс ашуға берілген адамның миы дұрыс жұмыс істемейді дегенді білдіре ме? Бұл сұраққа жауап беру үшін Эдриан Рейн мен әріптестері адам өлтірген қылмыскерлердің миының қызметін және мінез-құлқында ауытқуы бар адамдардың миындағы сұр затты тексеру үшін олардың миларын сканерден өткізген (1998, 2000, 2005, 2008). Нәтижесінде мидың агрессивті мінез-құлыққа жауап беретін тереңіректе орналасқан бөлігіне тежеуіш қызметін атқаратын алдыңғы қабығының белсенділігі адам өлтірген қылмыскерлерде (ата-аналарынан қорлық көргендерден басқасында) 14 пайызға, ауытқуы бар адамдарда 15 пайызға баяуырақ екенін анықтаған. Келесі бір зерттеу жұмысында агрессия мен күш көрсетуге бейім адамдардың көмекей безі кішірек болатыны анықталған (Pardini et al., 2014). Адам өлтірген және өлім жазасына кесілген қылмыскерлерге жүргізілген зерттеу жұмыстары мидың жұмысының ауытқуы агрессияның өсуіне әкеліп соғатынын көрсетіпті (Davidson et al., 2000; Lewis, 1998; Pincus, 2001). Бұл жерде жағдаяттық факторлардың да маңызы зор: мәселен, ұйқысыздық адам миының қызметін бақылауға жауапты алдыңғы қабығының белсенділігін төмендетеді. Сондықтан агрессия мен күш көрсетуге бейім адамдардың ұйқысының нашар болуы олардың бойында агрессия мен күш көрсетуге бейімдігінің өсуіне әкеліп соғады (Kamphuis et al., 2012). Германияда жүргізілген бір тәжірибеде 425 колледж студентінің арасындағы азырақ ұйықтайтындары дене күші, сөз агрессиясына бейімірек болғаны анықталған (Randler & Vollmer, 2013).

ГЕННІҢ ӘСЕРІ

Геннің жүйке жүйесінің агрессия белгілеріне сезімталдық әсері бар. Кейбір жануарларды бойындағы агрессиясы үшін бағатынымыз белгілі. Кейде солардың агрессиясынан пайда көріп жатамыз (төбелескіш әтештерді өсіру). Кейде жануарларды ғылыми-зерттеу үшін бағамыз. Финн психологі Кирсти Лагерспец альбинос тышқандардың ең агрессияшылдарын бөлек, жуастарын бөлек баққан (1979). Тышқандар 26-ұрпаққа жеткен кезде асау тышқандар ұрпағы бірте-бірте жуас тышқан түріне айналыпты.

Агрессия деңгейі әр адамның бойында әртүрлі болады (Asher, 1987; Bettencourt et al., 2006; Denson et al., 2006; Olweus, 1979). Біздің темпераментіміз ішінара симпатикалық жүйке жүйеміздің жылдамдығына байланысты (Kagan, 1989; Wilkowski & Robinson, 2008). Әдетте адамның бала кезіндегі темпераменті өзгеріссіз қалады (Larsen & Diener, 1987; Wilson & Matheny, 1986). Яғни үш жасында өзін бақылауы мен байсалдылық деңгейі төмен болған адамның 32 жасында есірткі мен түрмеге жол тарту мүмкіндігі жоғарырақ (Moffitt et al., 2011). Сегіз жасында момын болған адам 48 жасында да момын болады (Huesmann et al., 2003). «Мінезің шатақ па еді және төбелесетін бе едің?» деген сұраққа әртүрлі жыныстыегіздерге қарағанда бір жыныстыегіздер жиірек «иә» деп жауап берген (Rowe et al., 1999; Rushton et al., 1986). Түрмедегі бір жыныстыегіздердің бәрінің де сыңарлары сотталған екен (ал әртүрлі жыныстыегіздерде бұл көрсеткіш бестен бірінде ғана; [Raine, 1993, 2008].

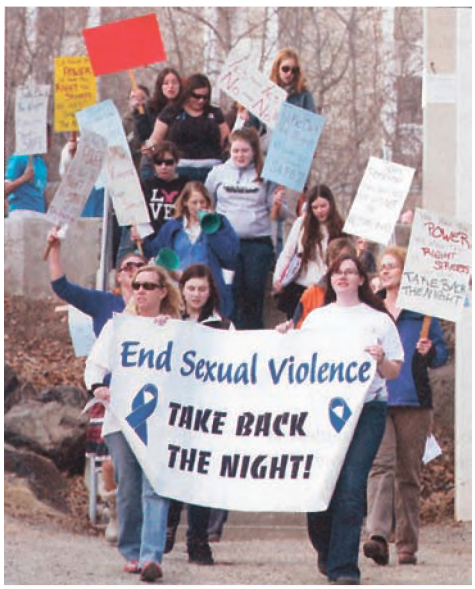
Швецияның 12,5 млн азаматына жүргізілген зерттеуде күш көрсетуге байланысты қылмысы үшін сотталғандар арасында туған аға-інісінің сотқа тартылғандары барлар төрт есе көп болған. Бұл көрсеткіш асыранды ағайындылар арасында төменірек екен (Frisell et al., 2011). Соңғы зерттеулер агрессияға жауап беретін генді (MAOA-L) тапқан: бұл генді кейде тіпті «жауынгерлік гені» немесе «зорлық-зомбылық гені» деп те атайды. Бірқатар тәжірибелерде мұндай ген адам ашуланған, күйінген кезде миының адамның мінез-құлқын бақылайтын бөлігінің жұмысын белсендіріп, ашуды бақылауға тырысатыны байқалған (Denson et al., 2009; Eisenberger et al., 2007). Бірақ сол адамның ашуына тисе, агрессияға бой беретіні де анықталған (McDermott et al., 2009). Жаңазеландиялық жүздеген балаға жүргізілген кең көлемді зерттеу жұмысы адамның бойындағы агрессияның көлемі MAOA-L гені мен балалық шақтағы көрген зорлық-зомбылығының қосындысына тең екенін көрсеткен (Caspi et al., 2002; Moffitt et al., 2003). Демек, адамның бойындағы агрессиясы мен әлеуметтік мінез-құлқының ауытқуына «нашар» ген де, «нашар» тәрбие де дара түрде себеп болмайды; ген тек көрген зорлық-зомбылығын тереңірек сезінуіне көмектесе алады. Яғни бұл жерде табиғат пен тәрбие байланысының маңызын байқаймыз.

БИОХИМИЯЛЫҚ ӘСЕР

Қандағы химиялық реакция да жүйке жүйесінің агрессияға бейім болуына әсер етеді.

АЛКОГОЛЬ. Лабораториялық эксперименттер де, полиция мәліметтері де ішімдік ішкен адамды арандатса, агрессияға бой беретінін көрсетіп отыр (Bushman, 1993; Taylor & Chermack, 1993; Testa, 2002). Мына жайтқа назар аударайық:

- Конфликтілі қарым-қатынас жайлы сұраққа сау адамға қарағанда мас адам көбірек мән беріп, ашуға тезірек бой алдырады екен (MacDonald et al., 2000).
- Австралияда 2000–2006 жылдар аралығында болған адам өлтіру оқиғаларының жартысына жуығында қылмыскер мас күйде болыпты (Dearden & Payne, 2009). 1950–2000 жылдар аралығында АҚШ-та тіркелген қылмыстардың – 57 пайызына, Ресейде тіркелген қылмыстардың 73 пайызына алкоголь себеп болған (Landberg & Norstrom, 2011). АҚШ-та зорлау және сексуалдық сипаттағы зорлық-зомбылық әрекеті баптары бойынша тіркелген қылмыстардың 37 пайызы мас күйінде жасалған (NCADD, 2014). Күш қолдануға байланысты қылмысы үшін сотталған әрбір он адамның төртеуі адам өлтіру, қарақшылық, тонау немесе сексуалдық сипаттағы қылмыс жасаған кезде мас күйде болыпты (Karberg & James, 2005).
- Тәжірибелердің бірінде колледж студенттерінің 2 ай бойы жазған электронды күнделіктері мына жайтты көрсеткен: алкоголь ішкен кезде сүйіктілеріне агрессиялы мінез көрсетуге бейім болыпты. Және әр мас болған сайын агрессияның деңгейі өсе берген (Moore et al., 2011).
- Ірі денелі адамдардың алкоголь ішкен сайын агрессиясы өсе берген, бірақ бұл көрініс әйелдер мен дене тұрқы шағын адамдарда байқалмаған. Ғалымдар: «Алкоголь ірі денелі адамдарды «айналасындағыларға күшін дәлелдеу» және агрессиясымен қорқытуға итермелейді», – дейді (DeWall et al., 2010). Сондықтан ақылды адамдар «мас дәуден» алысырақ жүруге тырысады.



Алкоголь және зорлық-зомбылық. Алкогольдің кесірінен колледждегі әр бесінші әйел зорлыққа ұшырайды

Алкогольдің агрессияны өсіруі – мас адамның өзін бақылауының төмендеуімен, арандауға бейім болуымен және санасында алкоголь ішуді агрессиямен байланыстыруының нәтижесі (Bartholow & Heinz, 2006; Giancola & Corman, 2007; Ito et al., 1996). Сондай-ақ алкоголь түсініксіз қылықтарды (мәселен, топ арасында белгісіз біреудің соққы беруі) арандату ретінде түсінуге итермелейді (Begue et al., 2010). Алкоголь адамның мінез-құлқын өзгертіп, ойлау қабілетін шектейді.

ТЕСТОСТЕРОН. Бір қарағанда адамзаттан гөрі гормондардың әсеріне жануарлар көбірек ұшырайтындай көрінеді. Алайда адамның агрессиясы еркектердің жыныстық гормоны – тестостеронмен корреляцияланады. Кеңірек қарастырайық:

- Зорлық-зомбылыққа бейім ер адамның бойындағы тестостеронның деңгейін азайтатын есірткі заттар сол адамның бойындағы агрессияны да төмендетеді.
- 25 жастан кейін ерлердің бойындағы тестостеронның деңгейі азайып, оның күш көрсетумен ұштасқан қылмыс жасау мүмкіндігі де төмендейді.
- Күш көрсетумен ұштаспаған қылмысы үшін сотталғандарға қарағанда алдын ала жоспарланған және салқынқандылықпен жасалған қылмысы



Жастар, ересектер, мазасыздар. 2011 жылы Англия қалаларында тәртіпсіздік бабы бойынша ұсталғандардың көпшілігі 20 жас шамасындағы Y хромосомасы басым және тестостерон деңгейі жоғары азаматтар болған

үшін сотталғандарда тестостерон деңгейі жоғарырақ болған (Dabbs, 1992; Dabbs et al., 1995, 1997, 2001).

- Жасөспірімдер мен ерлердің арасында тестостерон деңгейі жоғарылары құқықбұзушылыққа, есірткі тұтынуға бейімірек болатыны, арандату кезінде агрессияға көбірек бой алдыратыны анықталған (Archer, 1991; Barzman et al., 2013).
- Тәжірибелердің бірінде жас жігіттердің тестостерон деңгейін арнайы гормондар арқылы жасанды жолмен төмендеткен. Алайда төмендету процесі тоқтатылып, тестостерон деңгейі қайта өскен кезде жігіттердің қатулы қабақ пен шытырман фильмдерге көзқарасы лезде қайта өзгерген (Goetz et al., 2014).
- Колледж студенттерінің де тестостерон деңгейі қолдан төмендетілуі тоқтатылғаннан кейін ашуы қаттырақ болатыны байқалған (Peterson & Harmon-Jones, 2012).
- Яғни қолдан төмендетілу тоқтатылғаннан кейін тестостерон деңгейі қайта өседі; тестостерон деңгейі өскен соң агрессия деңгейі де жоғарылайды (Klinesmith et al., 2006).
- Ерлерде тестостерон деңгейі бетінің үлкендігіне байланысты болады екен. Шындығында, тәжірибе барысында ер адамның беті неғұрлым жалпағырақ болса, агрессиясы да соғұрлым жоғарырақ болатыны анықталған. Бұған хоккейде беті жалпақ ойыншылардың ойын ережесін жиірек бұзғанын қосайық (Carré & McCormick, 2008). Кейбіреу жалпақ бет адам агрессияға бейім болады деп, ондай адамға сенбейтіні белгілі (Carré et al., 2009; Stirrat & Perrett, 2010).

Кейбір сексуалды сипаттағы қылмыс жасаған адам бойын билеген жыныстық әрекетке итермелейтін күштен құтылу үшін және сотталу мерзімін азайту мақсатында химиялық кестіруді өтінген. Олардың өтініштері орындала ма? Орындалған жағдайда, енді олардың сексуалды сипаттағы қылмысқа баруы мүмкін емес екеніне көз жеткізген соң, сотталу мерзімін азайту қажет пе, әлде босатқан жөн бе?

12–28 жас аралығындағы жастарды криогенді ұйқыға жіберсек, бүкіл қылмыстың үштен екісін азайтуға болады.

David Lykken, The Antisocial Personalities, 1995

Джеймс Даббстың айтуынша, тестостерон дегеніміз – «әсері күшті кішкентай ғана молекула» (2000). Адамның ағзасына тестостерон енгізу оның агрессиясын бір мезетте жоғарылатып жібермейді және тестостерон деңгейі төмен адам арандатқан кезде бірден агрессияға бой ұра бермейді (Geen, 1998). Тестостерон батареяның қуаты тәрізді. Тек батареяның қуаты өте төмендеген кезде ғана агрессияның төмендегенін байқаймыз.

ДҰРЫС ТАМАҚТАНУ. Британ ғалымы Бернард Геск Англия түрмесіндегі жүздеген сотталғандарды тамақтанудың агрессияға әсерін зерттеу тәжірибесіне қатысуға көндіруге қанша тырысса да, онысынан ештеңе шықпапты. Ақырында, олардың «көшбасшысымен» кездескеннен кейін 231 сотталған тамағына азық қоспасын немесе плацебо қосуға рұқсат берген. Тамағына азық қоспасы немесе плацебо қосылғандардың арасында күш көрсету 35 пайызға төмендеген (Gesch et al., 2002). Бұл бағдарламаның ағзасына омега-3 қышқылы (балықтың құрамында болатын мидың қызметін жақсартатын зат) мен кальций (сырықсыздықтан қорғайтын зат) жетіспей жүрген бостандықтағыларға да көмегі зор.

Тағы бір тәжірибеде ғалымдар Бостондағы орта мектептің оқушылары арасында тамақтануы, агрессиясы мен күш көрсету әрекеттері туралы сауалнама жүргізген. Аптасына бес рет диеталық емес сода ішетіндер құрбыларына, іні-қарындастарына, сүйіктілеріне күш көрсетуге, сондай-ақ тапанша, пышақ сияқты суық қару ұстауға бейім болған. Бұл нәтиже ғалымдар басқа да сегіз факторды ескерген кезде де расталған (Solnick & Hemenway, 2012). Тағы бір зерттеу барысында гидрогенизделген майды жиі тұтынған адамның агрессиясы тіпті басқа факторларды ескерген кезде де жоғары болған (Golomb et al., 2012). Бұл зерттеуден адам өлтіру бабы бойынша айыпталған күдіктінің адвокаты оның Твинки мен Соса-



«Гарри Поттер» киноэпопеясындағы Драко Малфойдың жанындағы Винсент Крэбтің рөлімен танымал болған британ актері Джейми Уэйлетт жалпақ бет пен агрессиялық мінез-құлық арақатынасының нақты мысалы бола алады. Оның бұл сипаты шынайы өмірде дәлелденген: 2011 жылы Лондонда құқықбұзушылығы үшін екі жылға сотталған

Cola сияқты денсаулыққа зиян тағамдар жегенін алға тартқан классикалық «*Twinkie Defense*» оқиғасының негізінде шындық жатқанын аңғарамыз. Қорыта келгенде: агрессияны төмендету үшін омега-3 майлы қышқылы көп, гидрогенизделген майы аз тағамдар мен қанты аз сусындар қолданған жөн.

БИОЛОГИЯЛЫҚ ТЕК ПЕН МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫҢ ӨЗАРА ӘРЕКЕТІ. Биологиялық тек пен мінез-құлықтың бір-біріне қарым-қатынасы екіжақты. Мысалы, тестостерон деңгейінің жоғары болуы доминантты және агрессивті мінез-құлыққа себеп болады, дегенмен доминантты және агрессивті мінез-құлық та тестостерон деңгейінің өсуіне әкеліп соғады (Mazur & Booth, 1998). Футболдан әлем біріншілігіндегі матч немесе NBA баскетбол ойындары сияқты айтулы кездесулерден кейін жеңген команда жанкүйерлерінің тестостероны көбейіп, жеңілгендерде төмендейді (Bernhardt et al., 1998). АҚШ-тағы 2008 жылғы президент сайлауынан кейін жеңіске жеткен үміткердің (Барак Обаманың) жақтастары мен жеңілген үміткердің (Джон Маккейннің) жақтастарында да дәл осындай жағдай болған (Stanton et al., 2009). Бұл құбылыс зертханалық тәжірибеде әлеуметтік уайымы басым адамдар жекпе-жек сайыста жеңілген кезде де расталған (Maner et al., 2008). Кардифф университетінің ғалымдары жеңіске жеткен регби командасының жақтастары жеңілген команданың жақтастарына қарағанда ойыннан кейін көбірек құқықбұзушылық жасайтынын тестостеронның көбеюі мен жеңісті ішімдік ішіп тойлағанымен түсіндірген (Sivarajasingam et al., 2005).

Осылайша жүйке жүйесінің ықпалы, генетикалық және биохимиялық әсерлер кейбір адамдардың конфликт пен арандатуға агрессивті жауабын түсіндіре алады. Сонда агрессия адам табиғатының бейбітшілікке қарсы сипаты ма? АҚШ Психологтер қауымдастығы мен Халықаралық психологтер кеңесі ондаған елдердің ғалымдарының зорлық-зомбылық жайында «Соғыс және басқа да кез келген зорлық-зомбылық сипатындағы мінез-құлық адамзат бойында генетикалық тұрғыда қалыптасқан, яғни соғыс адами инстинктің немесе кез келген бір мотивацияның негізінде басталады деу – ғылыми тұрғыдан дұрыс емес» деген мәлімдемесін қолдайды (Adams, 1991).

АГРЕССИЯ ФРУСТРАЦИЯҒА ЖАУАП РЕТІНДЕ

Жазғы қапырық кеш. Екі сағат сабақтан шаршап шыққан соң досыңыздан қарызға ұсақ ақша алдыңыз да жақын жердегі сусын сататын автоматқа беттедіңіз. Ақшаңызды автоматқа салып жатып, тезірек сусын алып, шөлімді қандырсам деген ойда тұрсыз. Түймесін бастыңыз. Сосын артық ақшаны қайтаратын түймесін бастыңыз. Автомат үнсіз. Түймені қаттырақ бастыңыз. Шыдамай, автоматты жұдырықпен қойып қалдыңыз. Не ақша шықпады, не сусын бермеді. Сабақтан шаршап шыққанның үстіне, жатақханаға шөлдеп қайтуға мәжбүрсіз. Бөлмелес көршіңізге дөрекілік танытуыңыз мүмкін бе? Қатты сөз айтып, реніш тудыратын қылық көрсетуіңіз ше?

Агрессияның кең тараған тұңғыш психологиялық теорияларының бірі – «фрустрация-агрессия» теориясы бұл сұрақтарға «иә» деп жауап береді (Dollard, 1939). Фрустрация дегеніміз – біздің мақсатымызға жетуге кедергі болатын кез келген нәрсеге реакциямыз (мысалы, сусын сататын автоматтың істен шығуы). Діттеген межеге жетуге мотивациямыз жоғарырақ болған сайын немесе мақсатымыздан мол ләззат күтіп, ал кездескен кедергіміз үлкен болған сайын фрустрация сезімі де жоғары болады. Руберт Браун мен әріптестері Британиядан Францияға жол тартқан паромдағы жолаушылар арасында сауалнама жүргізген кезде паромның портқа жақындайтын жолын француздардың бір қайығы жауып қойғанын, сол қайық саяхатына кедергі болған кезде жолаушылардың агрессиясы жоғары болғанын байқаған (2001). Мақсатына жетуде кедергіге тап болған жолаушылар кофесін байқамай төгіп алған француз жолаушысына (әртүрлі фрустрацияларға жауап ретінде) тіл тигізген. Компьютерлік футбол ойынында жеңіліп қалған колледж студенттері де қарсыластарына наразылығын ұзақ уақыт және қатты дауыспен шулап білдірген (Breuer et al., 2014). Кибербуллинг те ажырасу сияқты фрустрация жағдайынан кейін көбірек болады екен. Кейбір кибербуллерлер агрессиясын сүйктілерінің ендігі кездесіп жүрген адамына бағыттайтыны байқалған. Бір бойжеткен басынан кешірген мына оқиғаны баяндайды: «Бір құрбым маған оның бұрынғы жігітімен кездесіп жүргенім үшін ашулы болды. Ол маған сен нашар құрбысың, салдақысың деп хат жазды. Сосын, Facebook желісінде жігітім екеуі мен жайлы жаман сөздер айтып әңгі-

Фрустрация-агрессия теориясы – фрустрацияның агрессияны тудыратынын көрсететін теория.

Фрустрация – мақсатқа жету жолында кедергілер туындаған кездегі психикалық көңіл күй.

мелескенін жазып, жігітің сені алдап жүр деді. Бұл жағдай алты ай бойы жалғасты» (Rafferty & Vander Ven, 2014).

Агрессивті энергияны оның шыққан жеріне қарай бағыттауға болмайды. Адамдардың көбі әсіресе қарсыласы дұрыс түсінбеуі немесе жазалауы мүмкін екенін білсе, кектерін тікелей қайтармайды; оның орнына дұшпандық агрессиясын қауіпсіздеу объектіге қарай бұрады немесе бағыттайды. Бағыттау дегеніміз – әлгі бір анекдоттағы бастығынан сөз естіп көңіл күйі бұзылған еркек үйіне келген соң әйелін балағаттап, содан соң әйелі ұлына ұрысып, ұлы итін теуіп, иті пошташыны қапқан (пошташы үйіне барып, әйелімен жанжалдасқан...) оқиғаға ұқсайды... Экспериментте де, шынайы өмірде де агрессияның деңгейі арандатушының өзіне бағытталса – жоғарырақ, ал қауіпсіздеу объектіге бағытталса төменірек болады (Marcus-Newhall et al., 2000; Miller et al., 2003; Pedersen et al., 2000, 2008). Арандауға бой берген адам қарапайым құқықбұзушылық жасауы – әбден мүмкін нәрсе (сусын сататын аппаратқа ашуланғаннан кейін бөлмелес көршіңізді ренжіткеніңізді есіңізге түсіріңіз).



Күйзелістер салдарынан болған агрессия кейде жол үстіндегі ашу-ыза түрінде көрініс береді

Тәжірибелердің бірінде Эдуардо Васкез бен әріптестері Оңтүстік Калифорния университеті шәкірттерінен анаграмма шешу тестін алып жатқан кезде ғалымдардың бірі студенттердің біразына кедергі жасап, ашуына тиген (2005). Осыдан кейін студенттер сынақтың келесі түрінде өзінен кейінгі серігіне сынақтан өтуі үшін қолын мұздай суда қанша уақыт ұстап тұруы керек екенін айтуға тиіс болған. Сынақтан өтуі керек студент наразылық білдірген кезде, бағанағы бала ғалымдар ашуына тимеген студенттерге қарағанда көбірек уақыт белгілегені анықталған. Васкездің айтуынша, қауіпсіз мақсатқа бағытталған агрессия бізге осыған дейін ашуына тиген және ашуы әлі басылмаған адамның неліктен жол үстіндегі болмашы көлік оқиғасына немесе жұбайының ескертуіне дөрекі жауап қайтаратынын ұғынуға жәрдемдеседі. Бұл ереже сондай-ақ Бейсбол жоғарғы лигасының 1960 жылдан бергі 74 197 ойынындағы 5 миллионға жуық допты беру сәттеріне талдау жүргізген кезде питчерлердің кезекті сәтсіздіктен кейінгі соққылары бәттерге тікелей бағытталғанын түсінуге де көмектеседі (Timmerman, 2007).

Бағыттау – агрессияны фрустрация объектісінен басқа арнаға бұру. Негізінен, басқа объект қауіпсіздеу және әлеуметтік тұрғыдан ыңғайлы болады.

Агрессияның деңгейі қауіпсіз объектіге бағытталған кезде төмендейді (Pedersen et al., 2008). Қарсы шабуыл. Сарапшылар 11 қыркүйек оқиғасы тудырған ашу Ирақка соғыс ашуға септігін тигізді деген қорытындыға келген. Американдықтар ашуын бұрынғы одақтасы Саддам Хусейнге бағыттаған. Томас Фридманның ойынша, Ирақка соғыс ашудың негізгі себебі – «Американдықтар мұсылман араб мемлекеттерінің біріне соққы жасауы қажет болды... Саддамның еліне соққы жасауға қарапайым себеп мыналар еді: соққы жасау біздің қолымыздан келетін, Ирак та осыған лайық болды және ол – дүниенің қақ ортасында орналасқан ел». Бұл соғысты жақтаушылардың бірі вице-президент Ричард Чейни осы қорытындымен келіскен (2003). Р.Чейни неліктен бұл соғысты басқа елдер қолдамайды деген сұраққа «Себебі ол елдер 11 қыркүйек оқиғасын басынан кешкен жоқ» деп жауап берген.

Ескеріңіз: фрустрация-агрессия теориясы инструменталды агрессияны емес, жаулық агрессияны ғана түсіндіретінін ұмытпаңыз.

ФРУСТРАЦИЯ-АГРЕССИЯ ТЕОРИЯСЫН ҚАЙТА ҚАРАУ

Фрустрация-агрессия теориясына жүргізілген зертханалық зерттеулердің нәтижелері әртүрлі: фрустрация кейде агрессияны өсірсе, кейде тежеген. Мысалы, тәжірибелердің бірінде ғалымдардың бірінің есту аппараты бұзылып (қасақана емес), топтық мәселені талқылауға кедергі келтіргені сияқты фрустрацияның себебі түсінікті, ол реніш туғызса да, агрессияны өсіре қоймаған (Burnstein & Worchel, 1962).

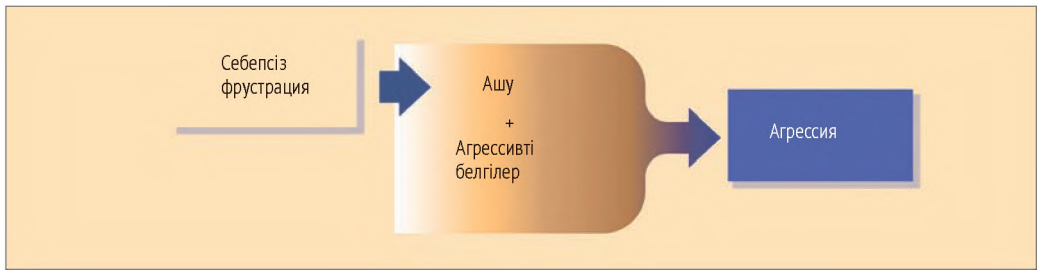
Бұл теория фрустрация мен агрессияның арасындағы байланысты тым әсірелеп бағалайтынын байқаған Леонард Берковиц теорияны қайта зерттеген (1978, 1989). Оның ойынша, фрустрация тек адамның ашуына тисе ғана, яғни басқаша әрекет істеуге мүмкіндігі бола тұра, кісінің зығырданын қайнататын әрекетті жасаған кезде агрессияны өсіреді (Averill, 1983; Weiner, 1981). Мысалы, адам спорт ойындарында жеңіліп жатса, көңіл күйі түсіп кетеді, бірақ қарсыластары ережені бұзбаса, агрессияға бой бермейді.

Фрустрацияға тап болған адамның агрессиясының ең жоғарғы сәті оның ашуына мейлінше ең қаттырақ тиген сәтте болады екен (1-сурет). Кейде мұндай сәт ешкім ашуына тимесе де болуы мүмкін. Дегенмен біреудің себеп болуы агрессияның мейлінше жоғары болуына әкеліп соғады (Carlson et al., 1990).

САЛЫСТЫРМАЛЫ ДЕПРИВАЦИЯ

Фрустрация тек депривациядан ғана туындамайды; фрустрация үміт пен нәтиженің сәйкес болмауынан да жиі көрініс береді. Мысалы, экономикалық фрустрацияға ең көп ұшы-

1-СУРЕТ
Леонард Беркауицтің фрустрация-агрессия теориясын қайта зерттеуінің көрінісі



Салыстырмалы депривация – өзгемен салыстырғанда өзін кем санау.

рағандар Африканың кедей ауылдарында тұратын, экономикалық мүмкіндігі шектеулі жарлылар емес, АҚШ-тың баюды армандап жүрген орта тап азаматтары болуы да мүмкін. Адамның үміті орындалып, табысы көңілінен шығып жатса, фрустрациядан аулақ болғаны анық (Solberg et al., 2002). Қалай дегенмен де, 31 елде жүргізілген зерттеу жұмысының нәтижесі адамның жеке табысындағы депривация да, сол елдің жалпы ұлттық табысының аз болуы да жұбайлар арасындағы зорлық-зомбылық санының өсуіне әсер ететінін көрсеткен (Sabina, 2013). Колледж студенттері арасында жүргізілген сауалнамада қаржылай қиындық көріп жүргендер мен елдегі экономиканың нашарлағаны жайлы жаңалықтарды көп естігендердің агрессия сезінетіні анықталған (Barlett & Anderson, 2014).

Фрустрация әсіресе біз өзімізді басқамен салыстырғанда тіпті айқын көрінеді. Жұмысшылардың жұмыс жағдайына риза болуы әріптестерімен еңбекақысын салыстыруының нәтижесіне байланысты болады (Yuchtman, 1976). Мысалы, полицейлердің еңбекақысын өсіру олардың еңсесін көтеріп тастаса да, өрт сөндірушілердің еңсесін түсіріп жіберуі мүмкін.

Салыстыру дегеніміз – жетістікті жоққа шығару.
Theodore Roosevelt

Мұндай сезім салыстырмалы депривация деп аталады, халқының табыс деңгейіндегі айырмашылық үлкен елдерде өзін бақытсыз сезінетіндер мен қылмыс саны көбірек екенін айқындап береді (Hagerty, 2000; Kawachi et al., 1999). Бұл ұғым шығыс-германиялықтардың коммунистік режимге неліктен қарсы болғанын да түсіндіреді; себебі олардың тұрмыстық жағдайы Батыс Еуропаның көп елдерінен жоғары болса да, батыс-германиялық көршілерінен төменірек еді (Baron et al., 1992).

Үй үлкен немесе шағын болуы мүмкін; үйлердің бәрі шағын болса, оған қатысты әлеуметтік талаптар бәрінің көңілінен шығады. Бірақ сол жерге бір үлкен үй салынса, шағын үйлердің бәрі лашыққа айналады.
Karl Marx, «Wage Labor and Capital», 1847

Салыстырмалы депривация терминін II Дүниежүзілік соғыс кезіндегі АҚШ солдаттарының көңіл күйін зерттеген ғалымдар енгізген (Merton & Kitt, 1950; Stouffer et al., 1949). Ол зерттеуде лауазымы баяу өсетін әскери полиция қызметкерлеріне қарағанда лауазымы тез өсетін әскери-әуе күштерінің қызметшілері фрустрацияға көбірек ұшырағаны анықталған. Яғни әскери-әуе күштерінде лауазымы тез өскен қызметшілер өздерін әскери полиция қызметкерлерінен жоғары бағалаған (өзін-өзі бұрыс бағалауы). Осылайша, олардың үміті қолдары жеткен нәтижеден әлдеқайда жоғары болған. Бұл неге әкеліп соқты дейсіз бе? Әрине, фрустрацияға.

Қазіргі кездегі фрустрация себептерінің бірі – теледидар бағдарламалары мен жарнамалар. Теледидар жаңалықтың жалғыз көзі болып отырған елдерде салыстырмалы депривацияны (депривацияны сезінуді) абсолютті депривацияға (бәрінен құр қалғандай сезінуге) әкеліп соғып отыр. Карен Хенниган мен әріптестері (1982) теледидар енді кең тарай бастаған кезеңде АҚШ қалаларында тіркелген қылмыстарға талдау жүргізген. Мысалы, 34 қалада теледидар кең тарай бастаған 1951 жылы ұрлық (дүкен тонау, велосипед ұрлау) көбірек тіркеліпті. Үкімет теледидар желісін орнатуды 1955 жылға қалдырған тағы 34 қалада ұрлық дәл сол 1955 жылы күрт көбейген.

АГРЕССИЯ ТӘРБИЕМЕН КЕЛГЕН ӘЛЕУМЕТТІК МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ РЕТІНДЕ

Инстинкт пен фрустрацияға негізделген агрессия теорияларына сүйенсек, жауыздық агрессияны іштен сыртқа табиғи түрде «итеріп шығаратын» ішкі эмоциялардан пайда болады. Сондай-ақ әлеуметтік психологтер өшпенділік сезімі біздің бойымыздағы агрессияны оятады деп есептейді.

АГРЕССИЯНЫҢ САЛДАРЫ

Жеке тәжірибемізге қарап және басқаларды бақылай отырып, біз агрессияның көп жағдайда тиімді болатынын түсінеміз. Жүргізілген сынақтардан байқағандай, жуас жануарлар асауға айналған. Бірақ, бір жағынан, қайта-қайта жеңілу тағдырға мойынсұнуға алып келеді (Ginsburg & Alice, 1942; Kahn, 1951; Scott & Marston, 1953).

Әлеуметтік үйрену теориясы – әлеуметтік мінез-құлықты бақылау және қайталау арқылы зерттеу

Соны мен қатар адамдар агрессия арқылы өз ойын іске асыруға болатынын біледі. Өзінің агрессивті іс-әрекеттерімен басқа балаларды оңай қорқытатын бала одан сайын агрессивті

бола түседі (Patterson & others, 1967). Агрессивті хоккейшілер – әдетте, дөрекі ойындары үшін айып орындықтарында отыратындар – өз командаларындағы агрессивті емес ойыншыларға қарағанда көбірек гол соғады (McCarthy & Kelly, 1978a, 1978b). Әкелері дөрекі ойынды қолдайтын канадалық жасөспірім хоккейшілер ойын алаңында барынша агрессивті ойын стилін көрсетеді екен (Ennis & Zanna, 1991). 2008 жылы Үнді мұхитының Сомалиге жақын аймағында кеме қарақшыларына 150 миллион доллар көлемінде өтем төленуі (BBC, 2008) кемеге шабуыл жасаушылардың келесі қылмыстарға баруына түрткі болған. Бұл жағдайларда агрессия нақты бір марапат алу құралы болып саналады.

Агрессияны террорлық акт жасаушылар да тиімді құрал ретінде пайдаланып, беделі мен билігі жоқ адамдар көпшілік назарын өзіне аудартады. Пол Марсден мен Шарон Аттиа (2005): «Жанкештінің басты нысанасы – жарақат алғандар емес, бұқаралық ақпарат құралдары арқылы лаңкестік әрекетке куәгер болғандар», – деп атап өтті. Терроризм мақсаты – БАҚ-тың назарын аудару арқылы террор жасау. «Біреуін өлтір, он мыңын қорқытасың», – дейді ежелгі қытай мақалы. Джеффри Рубин (1986): «Егер Маргарет Тэтчер атап кеткендей, терроризмді «жариялық ауанынан» айыратын болса, онда оның маңызы жоғалар еді», – деп қорытындылайды. Осы орайда 70-жылдары теледидар экрандарында бірнеше секунд ішінде футбол алаңынан жалаңаш жүгіріп өткен жанкүйерлер көрсетілген инцидент еске түседі. Телевизия қызметшілері осындай жағдайларға көңіл аудармай қойғаннан бастап, ондай жайттар қайталанбайтын болды.

БАҚЫЛАУ АРҚЫЛЫ ҮЙРЕНУ

Альберт Бандура (1997) агрессияны әлеуметтік үйрену теориясын ұсынды. Оның пайымдауынша, біз агрессия көрсетуді өзімізге тиімді болғандықтан ғана емес, сонымен қатар оны басқа адамдарды бақылай отырып, өзін-өзі ұстау моделі ретінде қабылдаймыз. Көптеген басқа әлеуметтік қабілеттер сияқты біз қоршаған орта іс-әрекетін бақылай отырып және сол іс-әрекеттердің салдарын ескере отырып, өзімізді агрессивті ұстау мәнерін үйренеміз.

Осы көрініс Бандура тәжірибелерінің бірі ретінде елестетіп көріңізші (Banduraetal., 1961). Мектеп жасына дейінгі бала қызықты көркем жұмыс бойынша жеке бөлмеде жұмыс істейді. Ересек Tinker Toys ойыншықтары, балға және үлкен, үрленген «Bobo» қуыршағы бар бөлменің басқа бөлігінде отырады. Tinker Toys-пен бір минут жұмыстан кейін ересек адам орнынан тұрып, шамамен 10 минут көлемінде үрленген қуыршақты ұра бастайды. Ол оны балғамен ұрып, теуіп және лақтырып жібереді де: «Оны мұрнынан соқ... Оны басып өлтіріңдер... Теп оны!» – деп айқайлайды.

Осы реакцияны бақылай отырып, баланы сан алуан ойыншықтары бар басқа бөлмеге жөнелтеді. Екі минуттан соң балаға экспериментші барып, бұлар оның ең жақсы ойыншықтары екенін және ол «бұларды басқа балалар үшін аман сақтап қалуы керек» екенін айтады. Қапаланған бала тағы бір бөлмеге кіреді, онда енді агрессивті және агрессивті емес ойындарға арналған әртүрлі ойыншықтар бар, олардың ішіндегі екеуі – «Bobo» қуыршағы мен балға еді.

Ересектер тарапынан агрессияға ұшырамаған балалар агрессивті ойын мен әңгімелерге әуес бола қоймаған. Жабыққанына қарамастан, олар сабырлы болған. Агрессивті ересекті бақылаған балалар көбінесе балғаны алып, қуыршақты бас салған. Ересектің агрессивті іс-әрекетін бақылаған балалар өз-өзін сабырлы ұстай алмайтын болған. Сөйтіп, балалар модельдердің нақты іс-әрекеттерін және олардың сөздерін жиі қайталаған. Агрессивті іс-әрекетті бақылау балалардың өз-өзін ұстауына кері әсер етті және оларды агрессия тәсілдеріне үйретті.

Бандураның пайымдауынша (1979), біз агрессияны күнделікті өмірде, отбасымызда, қандай да бір субмәдениеттік ортада және бұқаралық ақпарат құралдары арқылы көреміз.



Бандураның зерттеуіне сәйкес: ересектер тарапынан агрессияға ұшыраған балалар, «Bobo» қуыршағына да дәл сондай агрессия көрсеткен



Бейбіт патшалық. 2008 жылы ер адам Шотландияның Оркней аралында адам өлтірді деп айыпталды. Бұл – 1800 жылдан бергі екінші осындай оқиға

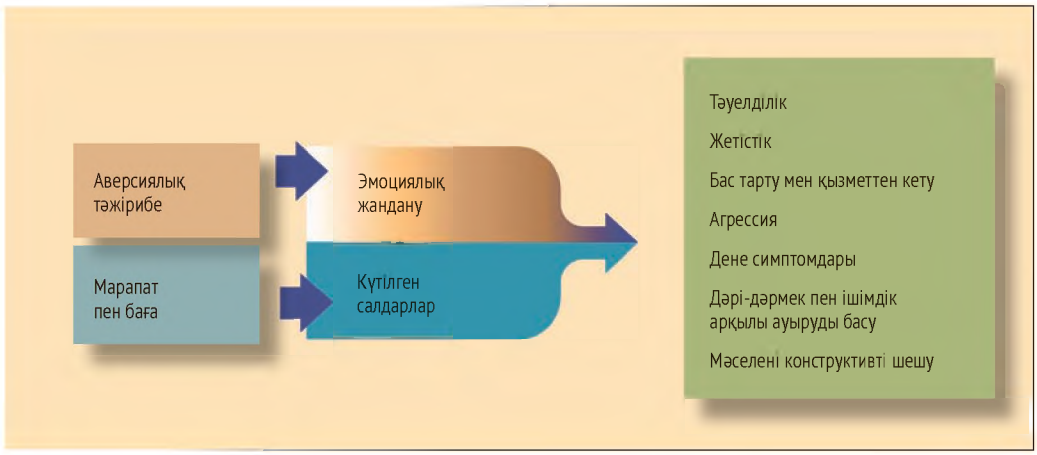
ОТБАСЫ. Физикалық агрессивті балалардың ата-аналары балаларына айқайлау, шапалақпен тарту және ұру арқылы жөнге салады (Pattersonetal., 1982). Мұндай ата-аналардың өздері де бала кездерінде физикалық жазаға жиі тартылған. (Bandura & Walters, 1959; Strans & Gelles, 1980). Ересектерден қатыгез қарым-қатынас сезінген балалардың көбі келешекте қылмыскер немесе қатыгез ата-ана болмайды, дегенмен олардың 30%-ы өз балаларын жазалауда асыра сілтейді: олар балаларын орта статистикалық ата-анаға қарағанда 4 есе жиі жазалайды (Kaufman & Zigler, 1987; Widom, 1989). Тіпті жазаның жеңіл түрі саналатын шапалақпен тарту да уақыт өте келе агрессия тудырады. Отбасы ішінде жиі болған жазалау да зорлық-зомбылыққа алып келеді.

МӘДЕНИЕТ. Агрессивті мінез-құлық модельдерінің түр-түрін үйден тыс жырақтағы әлеуметтік ортада байқауға болады. Еркекке тән «мачо» стиліне тамсанатындар арасында агрессия дайын түрде келесі ұрпаққа беріледі (Cartwright, 1975; Short, 1969). Мәселен, агрессивті субмәдениеттік ортаға шоғырланған жасөспірімдер өздерінен кейінгі жасөспірімдерге зорлық-зомбылық көрсеткен Чикаго жасөспірімдері арасында басқа қылмыс түрлеріне қарағанда қарудан зардап шеккендер саны екі есе көп (Bingenheimer et al., 2005).

Сонымен қатар мәдени ықпалдың сан түрлілігі де маңызды рөл атқарады. Бейбіт елде тұратын ер адамдарға қарағанда кірісі төмен әрі теңдік сақталмайтын елдердегі ер адамдар соғысқұмар болып келеді және агрессияға бейімдеу болады (Bond, 2004).

Ричард Нисбетт (1990, 1993) пен Дав Кохен (1996) субмәдениеттің озбырлыққа ықпалын зерттеді. Олар қауіп-қатерге дайын тұратын шотланд-ирланд шопандары мекендейтін Американың оңтүстігіндегі «намысты қорғау мәдениетінде» қандай да бір қорлық үшін жазалау қалыптасқан дегенді айтады. Өзін дәлізде қағып кеткен және сол адамнан бейәдеп сөз естіген оңтүстіктің ақ нәсілді ер адамдары агрессияға бой алдырған және тестостерон гормонының бөлінгенін сезінген. Солтүстіктің ақ нәсілді еркектері дәлізде болған қақтығысты ермек ретінде қабылдаған (Cohen et al., 1996). Күнгейліктер көптеп тұратын американдық қалаларда ақ нәсілділер кісі өлтіру деңгейі жағынан бүгіннің өзінде алда келеді (Vandello et al., 2008). «Намысты қорғау мәдениетін» ұстанатын студенттердің көпшілігі мектепке қару алып келетіндерін айтқан. Бұл дегеніміз – олар оқитын оқу орындарындағы атыс басқа оқу орындарында болып тұратын атыс-шабыстардан үш есе көп деген сөз (Brown et al., 2009).

Сонымен, адамдар агрессивті жауап қайтаруды қандай да бір жайтты басынан кешіргенде және агрессивті мінез-құлық модельдерін сырттан бақылау арқылы үйренеді. Алайда агрессивті жауап қайтару қажеттігі қай кезде туындайды? Бандураның пайымдауынша, агрессивті іс-әрекет етуге фрустрация, уайым, қорлану сезімі түрткі болады (2-сурет). Мұндай сезімдер көңіл күйдің құбылуына әсер етеді. Әйтсе де адамның агрессияға бой алдыру-алдырмауы оның салдары қандай болатынын ойлауына байланысты. Агрессия адам ашуланған кезде және агрессивті әрекет оған қауіпсіз әрі нақты пайда беретіндей болып көрінетін кезде ғана байқалуы мүмкін.



2-СУРЕТ

Әлеуметтік оқу
Агрессияға шолу

Қайшылықтан туған эмоция агрессияны тудырады. Агрессияға немесе басқа да әрекетке қарсы туындайтын жауап осылардан алдыңғы тәжірибеден не үйренгенімізге байланысты болады

ҚОРЫТЫНДЫ Агрессияның теориясы бар ма?

- Агрессия (зиян келтіруге бағытталған әрекет ретінде сипатталады) физикалық (біреуге дене жарақатын келтіру) немесе әлеуметтік (сезіміне немесе беделіне нұқсан келтіреді, бұзады) болуы мүмкін. Әлеуметтік агрессияға қорқыту мен кибербуллинг жатады (интернет немесе мәтіндік хабарлама арқылы қорқыту).
- Агрессия (физикалық немесе әлеуметтік) ашу-ыза секілді эмоциялардан туатын дұшпандық және қандай да бір адамға зиян келтіруден туындайтын тәсілдік агрессия болуы мүмкін.
- Агрессияның үш ортақ теориясы белгілі. Біріншіден, инстинктивті агрессия теориясын әдетте Зигмунд Фрейд пен Конрад Лоренцтің есімдерімен байланыстырады, олар агрессивті энергия адам бойында судың тоғанға толуы секілді жиналады деп есептеген. Бұл теория тәжірибелік тұрғыдан нақтыланбағанымен, агрессияға тұқым қуалаушылықтың, қан құрамы мен мидың қалыптасуы сияқты биологиялық факторлардың әсер ететіні шындық.
- Екінші теорияға сүйенсек, ашу мен өшпенділік фрустрация тудырады. Ашу-ыза секілді агрессия қоздырғыштар агрессивті іс-әрекеттерге итермелейді. Фрустрация қандай да бір олқылық салдарынан емес, үміт пен шынайы жетістік арасындағы сәйкессіздіктің болуынан туындайды.
- Әлеуметтік үйрену теориясына сәйкес, адам агрессияны жүре үйренеді. Басынан өткеру арқылы және маңайындағылардың іс-әрекетін бақылай отырып, адам кейде агрессияның тиімді екенін түсінеді. Агрессияны үйренуге отбасының, субмәдениеттің және бұқаралық ақпарат құралдарының ықпалы зор (бұл жайлы біз келесі бөлімде талқылаймыз).

АГРЕССИЯҒА НЕ ӘСЕР ЕТЕДІ?

Агрессияға не әсер ететінін анықтаңыз және олардың қалай қызмет атқаратынын сипаттап беріңіз

Кейбір айқын әсерлерді қарастырайық: аверсивті инциденттер (келеңсіз оқиғалар), қозу, бұқаралық ақпарат құралдары және топтық контекст.

КЕЛЕҢСІЗ ОҚИҒАЛАР

Агрессия кейбір келеңсіз оқиғалардың негізінде туындайды. Оларға ауыру сезімдері, аптап ыстық, шабуыл жасау немесе қозу жатады.

АУЫРУ

Зерттеуші Натан Азрин (1967) эксперимент жасады. Ол екі егеуқұйрық қамалған торға токтың берілуін тоқтатса не болатынын анықтап, егеуқұйрықтардың мінез-құлқын байқағысы келді. Зерттеуші токты қосып, егеуқұйрықтар бір-біріне жақындағанда токты дереу

Бүгінгі күнгі этика ғалымдардың экспериментте адам жанына бататын құралды қолдануын шектеп отыр.



Ауырсыну шабуылы. 1997 жылы ауыр салмақтағы Майк Тайсон мен Эвандер Холифилдтің жекпе-жегінде алғашқы екі раундта жеңіліп жатқанына және басына қатты соққы алғанына ашынған Майк Тайсон қарсыласының құлағын тістеп алады

сөндіріп, сол арқылы ауырсыну сезімін жоймақшы болды. Алайда ол ойы іске аспады. Ол токты қосқан бойда егеуқұйрықтар бір-біріне тап берді, сөйтіп, ол токты сөндіріп үлгере алмады. Ток соққысы қатты болған сайын ауырсыну сезімі де күшті болды, сөйтіп, егеуқұйрықтар да өршелене түсті. Дәл сондай нәтижені мысық, тасбақа, жылан сияқты бірнеше хайуанат түрлерінен де байқады. Олар шабуыл жасайтын нысандарды таңдап, талғап жатпайды. Олар өз тұқымдасына, басқа хайуанаттарға, шүберек қуыршақтарға, тіпті теннис доптарына да шабуыл жасай алады.

Ғалымдар ауырудың пайда болу көздерін де түрлендірген. Олар шабуыл жасауды электр тогы ғана емес, сонымен қатар аптап ыстық та, «психологиялық ауру» да тудыра алатынын байқады. Мысалы, тұмсықтарымен арнайы дискіге тықылдатқаннан соң дән түрінде марапат алуға үйренген аш кептерлер бұл әрекеттеріне жауап болмаған кезде ток соққысынан пайда болатын реакция көрсеткен. Бұл жерде фрустрацияның туындауына «психологиялық тұрғыдан соққы алу» әсер етті.

Ауырсыну сезімі адамдарда да агрессияны арттырады. Мәселен, аяқтың башпайын қатты соғып алғанда немесе басымыз қатты ауырған кездегі реакциямызды есімізге түсіріп көрейік. Леонард Берковиц және әріптестері Висконсин университетінің студенттеріне бір қолын не жылы, не суық суға сүйегі сырқырағанша салып тұруды ұсына отырып, агрессивті реакцияның пайда болуын бақылады. Қолдарын мұздай суға салғандардың ызаланғаны сонша – олар қасындағы серіктесін балағаттап, оған тап беруге дайын болғандарын жасырмады. Алынған нәтижелер Берковицке (1983, 1989) мынандай қорытынды жасауға мүмкіндік берді: фрустрация емес, аверсивті стимуляция өшпенділік агрессияның негізгі табалдырық механизмі болып есептеледі. Фрустрация жағымсыз сезімдердің маңызды көздерінің бірі екенін көрсетеді. Бірақ кез келген аверсивті жағдай, мейлі, ол ақталмаған үміт, жеке басының қорлануы немесе физикалық ауыру болсын – эмоциясын бұрқ етіп көрсетуге алып келе алады. Тіпті депрессиялық жағдай агрессия тудыру ықтималдығын арттырады.

АПТАП ЫСТЫҚ

Климаттың уақытша өзгерісі мінез-құлыққа әсер етуі мүмкін. Жағымсыз иістер, темекі түтіні, ауаның ластануы – осының бәрі агрессиялық мінез-құлықпен байланысты болуы мүмкін (Rotton & Frey, 1985). Табиғи ортаны зерттеу аптап ыстықтың қоздырушы сипаты бар екенін анықтады. Уильям Гриффит (1970; Griffitt & Veitch, 1971) ауаның температурасы қалыпты бөлмеде анкета толтырған студенттер мен өте шағын бөлмеде (90°C температурадан жоғары) анкета толтырған студенттерді салыстырғанда, олар өздерінің шаршаңқы, агрессиялы сезімде екенін айтқан, сонымен қатар олар келген бөгде адамдарға өшпенділікпен, дөрекі жауап берген. Келесі эксперименттер аптап ыстық сонымен қатар кекшілдік сезімін оятатынын көрсетті (Bell, 1980; Rule & others, 1987) және әлеуметтік оқшауланууға сезімтал адамдар да агрессия тудырады (Fay & Maner, 2014).

Аптап ыстық лабораториялық жағдайларда да, шынайы ахуалда да агрессивтіліктің артуына алып келе ме? Енді мына мәселелерді қарастырамыз:

- Финиксте (Аризона) кондиционер орнатылмаған көлік жүргізушілері жылдамдықты баяулатқан машиналарға жиі сигнал береді (Kenrick & MacFarlane, 1986).
- 1952 жылдан бастап бейсбол бойынша жоғары лиганың 57 293 ойынын талдай отырып, шабуылдаушылар ыстық ауа райы кезінде – температураның 90 градус (фаренгейт бойынша) кезінде 59 градус немесе одан төмен градуспен салыстырғанда 50%-дан аса дерлік соққы алды және топ бойынша үш питчер алдында жеңіліс тапқан (Larrick et al., 2011). Бұл нақтылықтың азаюынан болған жоқ: питчерлерде басқа қалт жіберу немесе дөрекі пас беру болған жоқ. Олар тек соққы берушілерді соғып отырған.
- Алты қалада жүргізілген зерттеулер ыстық ауа райында зорлық-зомбылыққа байланысты қылмыс ықтималдығы жоғарылайтынын көрсетті (Anderson &

Сен үшін дұға етемін,
Меркуцио. Күн де ыстық.
Капулетти де сыртта.
Кездессек, татуласар едік.
Мына күннің ыстығы да
басты айналдырып барады.

Shakespeare,
Romeo and Juliet

Anderson, 1984; Cohn, 1993; Cotton, 1981, 1986; Harries & Stadler, 1988; Rotton & Cohn, 2004).

- Зорлық-зомбылыққа байланысты қылмыстардың көпшілігі ыстық күндері ғана емес, жылдың шыжыған мерзімінде, қапырық, ауасы аз, тымырсық қалаларда және айтарлықтай ыстығырақ аудандарда болады (Anderson & Delisi, 2010). Андерсон мен оның әріптестерінің болжамы бойынша, егер климаттың глобалды жылу салдарынан ауа температурасы 4°C-ге дейін жоғарыласа, онда тек бір АҚШ-та жыл сайын кем дегенде 50 000 ауыр қылмыс жасалатын болады.
- Бұл шынайы нәтижелер температуралық дискомфорттың тікелей агрессивтілікті тудыратынын көрсете ме? Дегенмен қорытынды шындыққа ұқсағанымен, температура мен агрессия арасындағы бұл корреляциялар оларды дәлелдемейді.

Адамдар, әрине, ыстық, қапырық ауа райында ашушаң болуы мүмкін. Лабораторияларда да ыстық температура қозу сезімдерін күшейтеді (Anderson et al., 1999). Дегенмен басқа факторлар да әсер ете алады. Әдетте ыстық жазғы кештерде адамдар үйде отырғысы келмейді, сондықтан олар серуендеуге шығады. Ал көшеде топтық әсерге байланысты басқа жағдайлар болуы мүмкін. Содан соң (зерттеушілер талқылаған), біреуге бір нәрсе істер кезде, оның үстіне, біреуге жарақат салар мезгілде ауа райының аптап ыстығы зорлық-зомбылық жасауды азайтады деген көзқарас туындауы мүмкін (Bell, 2005; Bushman et al., 2005a, b; Cohn & Rotton, 2005).

ШАБУЫЛДАУШЫ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ

Басқа адам тарапынан шабуыл немесе қорлау – агрессияның ерекше күшті қоздырушысына айналады. Бірнеше эксперимент қорытындысы әдейі жасалған шабуылдар жауап ретіндегі қарсы шабуылды тудыратынын растайды. Аталған зерттеулердің көпшілігінде экспериментке қатысушыларының бірі басқа біреумен реакция жылдамдығымен жарысқа түсті. Сынақтың әр кезеңінен соң жеңімпаз бен жеңілуші генінің электр разрядының күші қандай болатынын жазып берген. Шындығында, әр адам электр разрядының мөлшерін үздіксіз күшейтіп отыратын қарулы қарсылас рөлін ойнайды. Шынайы қатысушылар мейірімді болды ма? Бұл – екіталай. Негізінен, олар «қанға-қан» қағидасы бойынша әрекет етті (Ohbuchi & Kambara, 1985).



Фергюсон, Миссури. Тамыз, 2014. Көтерілістер мен ғимараттарды өртеу ыстық ауа райында көбірек болды

ҚОЗУ

Біз аверсивті стимуляцияның бірқатар түрлері ашу тудыруға қабілетті екенін білеміз. Қозудың басқа түрлері де дәл осылай әрекет етеді деп айтуға бола ма? Мысалы, сексуалды қозу немесе физикалық жүктеме салдарынан туындаған қозу. Елестетіп көріңіз, Лурд біраз жүгіріп, үйіне келген соң кешкісін кездеспек болған адам оған өзінің жоспары өзгергені жайлы айту үшін қоңырау шалғанын біледі. Лурд бұл хабарламаны күндізгі ұйқыдан кейін алғанда ашуланар ма еді немесе бұл хабарламаны жүгіруден

кейін алғанда көбірек ашуланатын ба еді? Немесе физикалық жүктеме оның агрессивті энергия қорын «жойып» жіберді ме? Бұл сұрақтарға жауап беру үшін біз өзіміздің физикалық ахуалымызды қалай ұғынатынымыз және сараптайтынымыз жайлы зерттеудің бірнеше қызықты нәтижелерімен танысайық.

Стэнли Шехтер және Джером Сингер өздерінің кең танымал эксперименттерінің бірінің нәтижелері негізінде мынадай қорытындыға келді: адамдар физикалық қозу жағдайын басынан әртүрлі кешіреді (Schachter & Singer, 1962). Олар сынаққа қатысушыларға, Миннесота университетінде оқитын жігіттерге, терінің қызаруын, жүрек соғуы мен тыныс алу жиілігін тудыратын адреналиннің қоздырушы препаратымен инъекция жасады. Сынаққа қатысушыларға адреналин салудың осы салдарларын ескерткен кезде жігіттер тіпті қаскөй сезімді және эйфориялық көңіл күйдегі адамдар арасына түссе де, эмоциялық тұрғыда айтарлықтай өзгермеген. Әрине, олар өздерінің физикалық сезімдерін препарат салдарына байланысты деп түсіндіре салды. Зерттеуге қатысушы басқа топты адреналин жағымсыз реакция тудырмайды деп сендірді. Оларды да қастыққа бағытталған немесе «эйфориялық» адамдар арасына қосып отырғызған. Олар өздерін қалай сезінді және қалай жауап қайтарды? Қастық жасауға дайын тұрған адамдар оларды ашуландырған, ал «эйфориялық жағдай» қызықтырған. Бұдан шығатын қорытынды: физикалық қозуды тудыратын эмоцияларды біз қалай ұғынамыз және санаттарға қалай бөлеміз? Бәрі осыған байланысты.

Шехтердің өзі пайымдағандай, басқа эксперименттер нәтижелері қозу айтарлықтай эмоциялық тұрғыда жіктелмегенін дәлелдейді. Оған қоса, физикалық қозу расында кез келген эмоцияны күшейтеді (Reisenzein, 1983). Сонымен, радиокедергілер зерттеуге қатысушыларды оларға күшті жарық түсірілген кезде қоздырып, ерекше тітіркендіргені байқалған (Biner, 1991). Велотренажер сабағы немесе рок-топ концертінің видеожазбасын көргеннен кейін бірден зерттеуге қатысушылар өздерінің қозу атрибуциясын анықтау кезінде бірдей қателескен: олар мұны қандай да бір арандатуға жатқызған және «арандатушыдан» біртіндеп күшейетін агрессия негізінде кек алған (Zillmann et al., 1988). Дегенмен ақылмен пайымдап, мынадай ой қорытындысына келеміз: жүгіру кезінде Лурд «агрессиялы энергияны шығарып тастап», жайсыз хабарды сабырлы түрде қабылдау керек еді. Ал эксперимент нәтижелері қарама-қайшылықты көрсетеді, яғни қозу эмоция тудырады.

Осыған сәйкес, сексуалды қозу және қозудың тағы басқа формалары, оған қоса ашу-ыза да бір-бірін күшейтуге қабілетті (Zillmann, 1989). Махаббатта ешқашан төбелес немесе қорқыныштан кейінгідей, соншалықты ыстық болмайды. Лабораториялық жағдайда эротикалық стимулдар осының алдында қорқыныш сезінген зерттеуге қатысушыларды күштірек қоздырады. «Америка таулары» аттракционында сырғанаудан болған қозу да дәл солай өмірлік жолдасыңа деген романтикалық сезімге айналуы мүмкін.

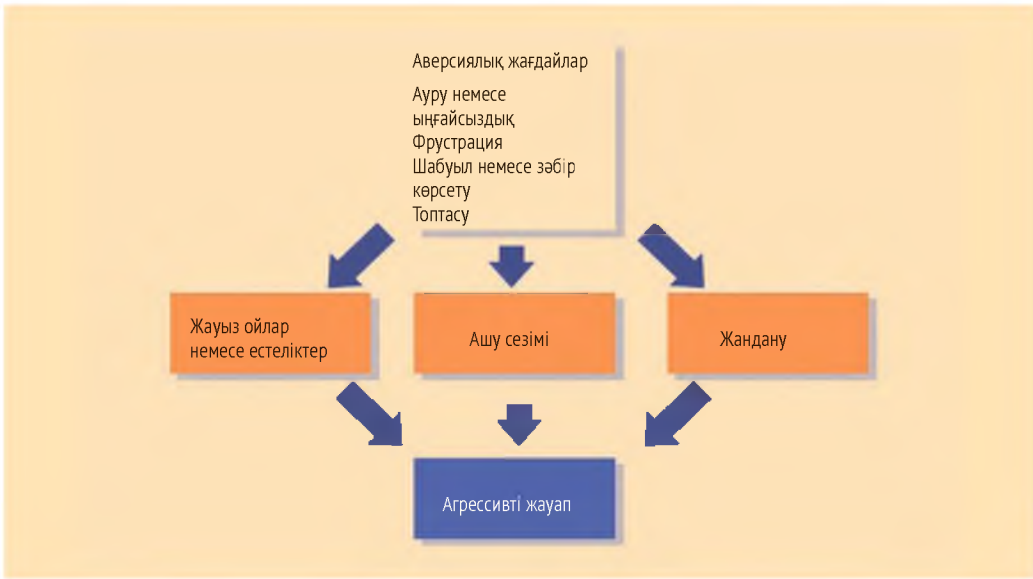
Фрустрация немесе айналадағыларды қорлаушы әрекеттер қозуды күшейтеді. Мұндай жағдайда өшпенділік ойлармен, сезімдермен «тұтандырылған» қозу агрессивті реакцияларды тудыруға қабілетті (3-сурет).

3-СУРЕТ

Өшпенділік агрессияның элементтері

Келеңсіз оқиғалар агрессия механизмін «іске қосуға» қабілетті, өйткені бұл – зұлым ойлар мен өшпенділік сезімдердің қозуын тудырады. Осы реакциялар бізді жаман ойларға баруға және агрессивті түрде әрекет етуге бейімдейді

Дереккөз: Simplified from Anderson, Deuser, & DeNeve, 1995



АГРЕССИВТІ СИГНАЛДАР

Жоғарыда атап кеткендей, фрустрация-агрессия жайлы гипотезаны қарастыру барысында агрессия қоздырушылары ашу-ызасын сыртқа шығарған кезде зорлық-зомбылықтың болуы әбден мүмкін. Леонард Берковиц (1968; 1981; 1995) және басқалар қару түрінің өзі сигнал екенін анықтады. Бір сынақ барысында балалар ойыншық автоматтар және тапаншалармен ойнап болған соң достарының құрастырған құрастырмаларын бұзуға әуес болғандары анықталған. Тағы бір сынақта Висконсин штаты университетінің шәкірттері қатысқан еді. Ашулы жігіттердің жанында алдыңғы сынаққа қатысушылардан ұмыт қалған мылтық немесе тапанша болған жағдайда олар өздерін мазалағандарды күшті ток соққысымен жазалаған болар еді (Berkowitz & LePage, 1967). Қару-жарақ түрлері жаза қолдануға байланысты қаскүнемдік ой-пиғылдарды тудырады (Anderson et al., 1998; Dienstbier et al., 1998). Көзге көрініп тұрғандар санадан да орын тебеді. Бұл әсіресе қару реакциялық құрал емес, зорлық-зомбылық құралы ретінде қабылданған кезде маңызды. Аңшылар мылтық өздеріне арнап жасалмағанын білген кезде агрессивті ойлардан аулақ болады (Bartholow et al., 2004).

Сондықтан Берковицті АҚШ-та шамамен 300 миллион жеке қарумен, барлық кісі өлтірулердің жартысы атыс қаруын қолданумен жасалатыны, ұрлықшыларға қарағанда үйде сақталатын қарумен отбасы мүшелерін жиі өлтіретіні мүлдем таңғалдырмайды. «Қару-жарақ зорлық-зомбылықты тудыру мүмкіндігін арттырып қана қоймай, соны қолдануға шабыттандырады. Иә, тетікті саусақ басады, бірақ тетік те саусақты басуға қабілетті», – деп жазды ол.

Берковицті тұрғындары атыс қаруын еркін сатып алуға және сақтауға құқығы жоқ елдерде қылмыс деңгейі төмен болған жағдайлар да таңғалдырмайды. Ұлыбритания тұрғыны АҚШ тұрғынынан 4 есе ғана аз, ал кісі өлтіру саны ол жақта 16 есе аз. Вашингтонда азаматтардың атыс қаруына шектеу қоятын заң қабылдағаннан кейін қару қолданып кісі өлтіру және өз-өзіне қол салу саны бірден 25 пайызға қысқарған. Ал кісі өлтіру және өзін-өзі өлтіру тәсілдерінде ешқандай айырмашылық болған жоқ, сондай-ақ жақын жердегі қалаларда қылмыстық істерде ешқандай айырмашылық байқалмады (Loftin et al., 1991). Австралия қару-жарақ жайлы қатаң заңдар бекітіп және 1996 жылы болған көп адам қатысқан атыстан кейін 700 000 қару-жарақты сатып алған кезде кісі өлтіру 59 пайызға төмендеген және сол кезден бері атыс-шабыс болмаған (Howard, 2013). Құрама Штаттарда 2013 жылы әр тұрғынға шаққанда кісі өлтіру деңгейі жағынан Аляска, Луизиана, Алабама, Миссисипи және Вайоминг штаттары алдыңғы қатарда болды. Аталған штаттарда қару ұстау көптеп кездеседі және қару-жарақ қатысты заң қатаң емес (VPC, 2015).

Зерттеушілер қаруы бар және қаруы жоқ отбасындағы зорлық-зомбылық деңгейін салыстырды. Бұл зерттеулер нәтижелері біркелкі болмады, себебі отбасылар бір-бірінен қарудың бар-жоқтығымен ғана емес, басқа да көптеген параметрлермен ерекшеленеді. Зерттеулердің бірінде авторлар қару-жарақ иесінің бір жыныстан, бір жастық топқа және мінезі мен тұрған ауданына сәйкес деңгейін салыстырды. Салыстыру кезінде трагедияға соқтырған талай жайлар анықталады. Солардың арасында күлкілі жайлар да қылаң беріп қалды. Мұндай жағдайда кісі өлімі ықтималдығы қаруды үйде сақтағандарда 2,7 есе жоғары (әдетте өзін-өзі қорғау құралы ретінде; [Kellermann, 1997; Kellermann et al., 1993] болған. Мета-анализ қару сақталатын үйлерде өлім оқиғасы үш есе артқанын және өзін-өзі өлтіру екі есеге жиілегенін айқындады (Anglemyer et al., 2014). Тіпті әр жыныстың, жас және үй жағдайында қаруға ие адамдар тобын бақылап отырудан кейін де одан өлтіру оқиғасы 41 пайызға көбейіп және өзін-өзі өлтіру 3 пайызға артқан (Wiebe, 2003). Қаруды үйде сақтаған жағдайда қылмыскерге қарағанда отбасы мүшелері бірін-бірі 12 есеге жиі өлтіреді екен (Narang et al., 2010).

Қару – агрессия қоздырушысы рөлін ойнап қана қоймай, агрессор мен құрбан арасындағы психологиялық дистанцияны құрады. Ал, бізге Милгрэм тәжірибелерінен белгілі болғандай, құрбанның жоқ болуы қатыгездікке «шектеу қояды». Пышақпен де өлтіруге болады, бірақ пышақпен адамға бас салу қашықтықта тұрып тетікті баса салуға қарағанда қиынырақ (4-сурет).

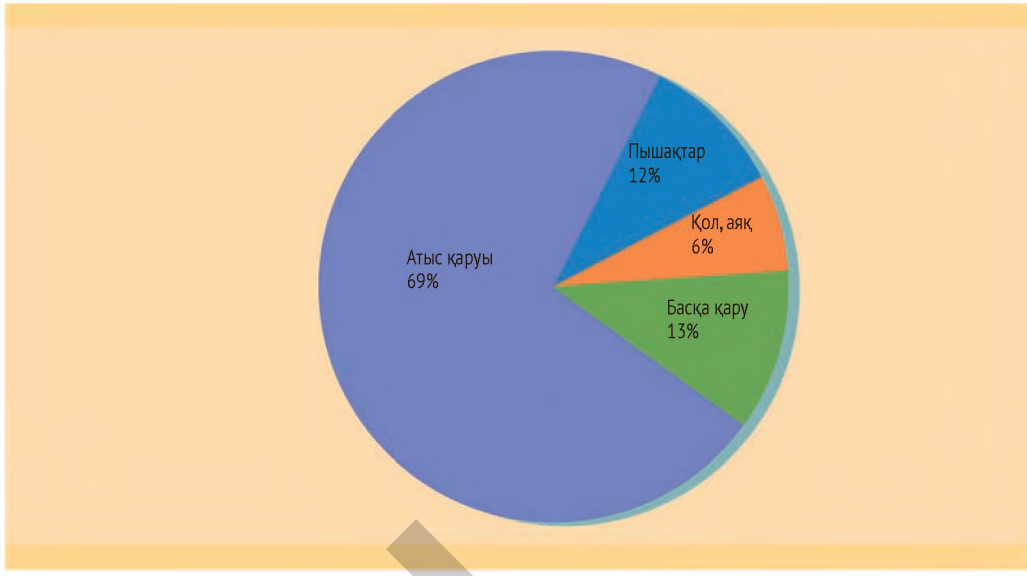
2014 жылы американдықтарға жүргізген «Gallup» сауалнамасы бойынша: «Қалай ойлайсыз, үйде тапаншаның болуы қауіпсіздік тудыра ма немесе қауіп-қатер туғыза ма?». Қауіпсіз – 63%, аса қауіпті – 30%, өзіме байланысты немесе ешқандай пікірім жоқ – 6%.

БҰҚАРАЛЫҚ АҚПАРАТ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ӘСЕРІ: ПОРНОГРАФИЯ ЖӘНЕ СЕКСУАЛДЫҚ ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚ

Бүгінде порнография Америка Құрама Штаттарында кәсіби футбол, баскетбол мен бейсбол ойындарынан да үлкен бизнеске айналған. Кабельді және спутниктік желілер өндірісінің, театрлар мен ақылы фильмдер, қонақүй нөмірлеріндегі фильмдер, телефон ар-

4-СУРЕТ

АҚШ-та адам өлтіру үшін қолданылған қару түрлері, 2013



қылы секс-зина жасау, соны насихаттайтын журналдардың және интернет-сайттардың жұмысына жылына шамамен 13 миллиард доллар жұмсалады (D'Orlando, 2011) екен. Порнографияның қолжетімділігі оның интернетте танымалдығын арттырды. Жақын арада 18–26 жас аралығындағы американдық еркектерге жүргізілген сауалнамада олардың 87 пайызы өздерінің айына бір рет порнография көретінін және жартысы дерлік оны аптасына бір рет қолданғанын айтты. Әйелдер арасында тек 31 пайызы порнография көретінін айтқан (Carroll et al., 2008). Порнографияны қолдану жас, дінсіз еркектерде және жыныстық серігі көп болатындарда жиі кездеседі. Еркектердің порнография қолдануы Құрама Штаттарда 1993 және 2010 жылдары аралығында ұлғайды (Wright, 2013). Әлеуметтік психологиялық зерттеулер порнография саласында, ең алдымен, үлкендерге арналған видеоларда кең тараған сексуалды зорлық-зомбылық сипаттамасына көңіл бөлді (Sun et al., 2008).

Ережеге сәйкес, сексуалды зорлық-зомбылықтың қарапайым көрінісі – еркек әйелді жыныстық қатынасқа түсуге мәжбүрлеп жатқанын бейнелейтін көрініс. Алғашқыда әйел қарсы болады және зорлық көрсетушіден құтылуға тырысады. Бірақ оны сексуалдық қозу билегенде, оның қарсылығы жоққа теңеледі. Соңына келгенде, ол экстаздық жағдайға түседі және жалғасуын тілейді. Біздің әрқайсысымызға оның порнографиялық емес нұсқасын көруге немесе оқуға тура келген: әйел қарсыласады, еркек ойын іске асырады. Күшті еркек қарсыласқан әйелді құшақтап сүйе бастайды. Бір секундтан соң қазір ғана оны итеріп жатқан әйелдің қолдары енді оны қатты құшақтай бастайды, ал бойын құмарлық билеген кезде қарсыласуды қояды. Мәселе – әйелдер, шындығында, зорлыққа бұлай жауап бермейтінінде. Әлеуметтанушылардың ойынша, әйелмен арпалыста еркек жеңіскер болып, оны қоздыруы, осыған ұқсас көріністерді бейнелеу көрермендердің сексуалды зорлық-зомбылыққа әйелдердің шынайы реакциясы туралы көзқарасын бұрмалайды және әйелдерге қатысты еркектердің агрессиясын күшейтеді.

СЕКСУАЛДЫ ШЫНДЫҚТЫ ҚАБЫЛДАУДЫҢ БҰРМАЛАНУЫ

Сексуалды зорлық-зомбылықты бақылай отырып, «зорлау жайлы миф» ұстанады, кейбір әйелдер сексуалды зорлық-зомбылыққа қарсы еш нәрсе демейтінін айтады. Ал әйелдің «жоқ» дегені, шындығында, «иә» дегенді білдіре ме? Зерттеушілер теледидар көру саны мен зорлау мифі жайлы ой-пікір арасындағы корреляцияны бақылаған (Kahlor & Morrison, 2007). Бұл сұраққа жауап беру үшін Нейл Маламут және Джеймс Чек, Манитоба университетінің ер студенттерін 2 топқа бөліп, сексуалды көріністері жоқ екі фильмді және сексуалды зорлық-зомбылық көріністері бар екі фильмді көрсеткен (Malamuth & Check, 1981). Бір аптадан соң осы тақырып бойынша басқа зерттеуші сауалнама жүргізгенде, екінші топтағы көрермендер әйелдерге қатысты зорлық-зомбылықты сабырлылау қабылдайтыны анықталды. Егер олар фильмнен қозған болса, бұл шындық болып шықты (Hald & Malamuth, 2015).

Жыныстық агрессия жәбірленушіге ұнайтынын бейнелейтін порнография жыныстық зорлық-зомбылыққа деген көзқарасты толерантты етеді.

Social Science Consensus at Surgeon General's Workshop on Pornography and Public Health (Koop, 1987)

Басқа зерттеулерде порнография әсері «зорлық жайлы мифті» түсіністікпен қабылдауды ұлғайтатынын нақтылайды (Oddone-Paolucci et al., 2000). Мысалы, үш кеш бойы

сексуалды зорлық-зомбылық көріністері бар фильмдерді көрумен өткізген еркектер зорлық және жаппай кісі өлтіру көріністерін ақырындап, сабырлы түрде қабылдай бастайды (Mullin&Linz, 1995). Үш күннен соң олардың үйдегі зорлық құрбандарына аса жанашырлық танытпайтыны байқалады (бұл фильмдерді көрмегендермен салыстырғанда) және олардың жарақат алып, қиналғанына байланысты жанашырлық білдіре қоймайды. Негізінде, зерттеушілер мына жағдайды атап өтті: егер қандай да бір зұлым ниетті біреу адамдардың азап шегуі мен әйелдердің қорлануын көрермендер қалыпты жағдай етіп қабылдауын ойластырса, оның көздегені – сондай фильмдерді жиі-жиі қойылымға шығару (Donnerstein et al., 1987).

«Сексуалды хабарлама» жабық болды, сондықтан бұған байланысты қарсы дәлелдер тудыруға мүмкіндік аз болғанына назар аударайық. Өз дегенін жасататын еркек құшағында қарсылығы бәсеңдеп кететін әйелдерді бейнелейтін көріністерді жиі назарға ала отырып, кейбір әйелдер «басқа әйелдер де осыған ұқсас қатынастардан ләззат ала алады» дегенге сенетініне таңғалмасақ та болады, бірақ олардың өздеріне мұның қатысы жоқ (Malamuth et al., 1980).



Зорлық-зомбылық жасап, кісі өлтіргені үшін жауапқа тартылған Тед Бандидің (1989) өлім жазасының алдындағы берген сұхбатында порнографияның оның өмірінде рөлі бар екенін айту – өз кінәсін мойындағаны ма, әлде барлық кінәсін порнографияға жауып тастау әрекеті ме? «Порнография, оның ішінде жыныстық зорлық-зомбылыққа құрылған фильмдер адамды аздырады. Есірткі сияқты және одан да көбірек арбайды, одан сайын қоздырады. Сіз ақыр соңында порнография ештеңе бере алмайтынын түсінесіз. Соны түсінген кезде оқығаның мен көргенінді тәжірибе жүзінде іске асырсаңыз, одан да жақсы ләззат алатыныңызды ойлайсыз». (The Associated Press, Copyright © 2015.) Барлық құқықтар сақталған

ӘЙЕЛДЕРГЕ ҚАТЫСТЫ АГРЕССИЯ

Порнография еркекті әйелдерге қатысты агрессивті іс-әрекетке итермелеуі мүмкін деп есептеуге толық негіз бар (Kingston et al., 2009). Бразилия университетіндегі жігіттер арасында порнографияны көп қолданғандар сексуалды тұрғыдан агрессивті болған (D'Абреу & Krahe, 2014). АҚШ университеті еркектерінің арасында порнографияның көп қолданылуы сексуалды агрессивтілікті тудыратынын көрсетеді (Vega & Malamuth, 2007). Сексуалды зорлық-зомбылық бейнеленген фильмдер, журналдар немесе сайттарды қарағаң 10 жастан 15 жасқа дейінгі балалар тіпті жыныстық, агрессивті қасиеттер және отбасылық дәстүрлер секілді факторларды реттеуден кейін де басқаларға қатысты 6 есе жиі сексуалды агрессивтілік танытқан (басқа адам оны қаламаған кезде оны сүйіп, тиісіп немесе қандай да бір сексуалды іс-әрекет жасаған; [Ybarraetal, 2011].

Сұрақ-жауап кезінде канадалық және американдық сексуалды маньяктар порнографияға деген құмарлықтарын мойындаған. Балалар порнографиясы интернеті үшін сотталған 155 еркектің ішінде 85 пайызы балаға бір рет тиіскенін мойындады, ал орта есеппен алғанда әр қылмыскерде 13 құрбандық болған (Bourke & Hernandez, 2009). Зерттеу нәтижелері сериялық кісі өлтірушілердің және осыған сәйкес көптеген бала өлтірушілердің порнографиялық фильмдерге ерекше қызығушылығы барын айғақтайды (Bennett, 1991; Kingston et al., 2008).

Бірақ, мүмкін, порнография зорлық тудырмайтын шығар; мүмкін, бәрі адамдардың өзіне байланысты шығар? Осыған көз жеткізу үшін міндетті түрде тәжірибе жүргізу керек. Мысалы, кездейсоқ бірнеше адамға порнография көру жөнінде ұсыныс жасалды. Осындай тәжірибенің бірінде Висконсин штаты университетінен 120 еркек қатысты. Сыналушыларды үш топқа бөле отырып, олардың біріне – нейтралды, екіншісіне – эротикалық және үшіншісіне зорлау көрінісі бар агрессивті эротикалық фильм көрсетті. Содан соң жаңа тәжірибе аясындағы сыналушылар сынақ жүргізушінің көмекшісін (еркек немесе әйелді) мағынасыз тіркестерге «үйретті»; дұрыс емес жауаптары үшін «оқушыларды» электр ток соққысымен жазалаған. Зорлау көрінісі бар фильмді тамашалаған еркектер «оқушыларды» әсіресе ашуланған кезде және «құрбаны» әйел адам болған жағдайда айтарлықтай қатал жазалаған (5-сурет; Donnerstein, 1980). Жүргізілген сынақ нәтижелеріне әлеуметтану ғылымы саласындағы алдыңғы қатарлы 21 маман бірауыздан келісті. «Зорлық-зомбылықты насихаттайтын порнографиялық материалдар әйелдерге қатысты агрессивті іс-әрекетті күшейтеді» (Koop, 1987).

Егер сізді осыған ұқсас тәжірибелер жүргізудің эротикалық жағы толғандыратын болса, біз мынаны айтар едік. Зерттеушілер тәжірибеге қатушылардың қарама-қайшы пікірде болғанын және осы тәжірибе жайын ойлап, қатты уайымдағанын айтты. Олар тәжірибеге қатысар алдында екі ұдай сезімде болды. Оған қоса, тәжірибе аяқталысымен зерттеушілер көрсетілген фильмдерде насихатталған барлық мифтерге тойтарыс береді (Check & Malamuth, 1984; Malamuth & Chec, 1984). Басқа бір тәжірибеде әдетте бір ай бойына порнография көрген колледж студенттерімен әңгіме жүргізілді, Порнокөрсетілім десе, ішкен асын жерге қоятындармен салыстырғанда мұндай фильмдерге құштарлығы аздардың агрессивтілігі де бәсең болған (Lambert et al., 2011).

Эротикалық фильмдердегі жылдам болатын және аяқталмаған жыныстық қатынастың салдары:

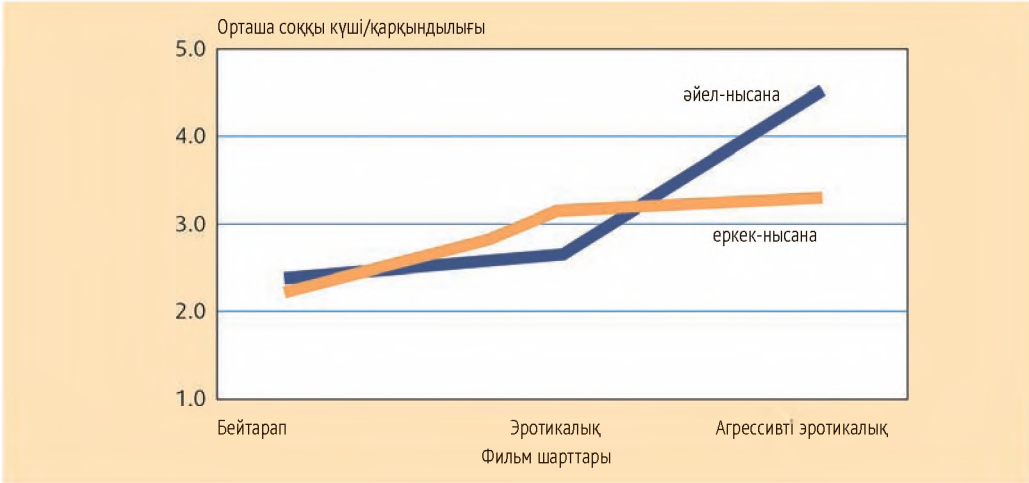
- жыныстық серігіне қызығушылық төмендейді;
- некесіз жыныстық қатынас пен әйелдердің еркектерге жыныстық тәуелділігі артады;
- жыныстық қатынасқа әйелдер де еркектер тәрізді қарай бастайды.

(Дереккөз: Myers, 2000a)

5-СУРЕТ

Агрессивті эротикалық фильмді көргеннен кейін колледж жастары бұрынғыға қарағанда қаттырақ соққы берген (әсіресе бойжеткендер)

Дереккөз: Data from Donnerstein, 1980



БҰҚАРАЛЫҚ АҚПАРАТ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ӘСЕРІ: ТЕЛЕДИДАР ЖӘНЕ ИНТЕРНЕТ

Біздің білетініміздей, «Bobo» қуыршағына көрсетілген агрессивті іс-әрекеттердің мысалдары балалардың агрессивті энергияларын босатуына ықпал жасайды және оларды агрессиясын сыртқа шығарудың жаңа тәсілдеріне үйретеді. Неғұрлым сексуалдық зорлық-зомбылықтың көптеген көріністерін көрген, ызаланған ер адамдар, соғұрлым әйелдерге қатысты қатыгез әрекеттерге бейілді болатыны да бізге белгілі.

Теледидардың да әсері тура сондай ма? Қазіргі таңда көптеген дамыған елдердің (мысалы, Австралияда 99,2%) отбасыларында теледидар бар. Орта есеппен 2009 жылы АҚШ-та әр отбасында үш теледидар бар, бұл «балаларыңыз теледидардан не көреді» деген ата-аналарға қойылған сұрақтың жауабы мен балалардың өздеріне қойылған «теледидардан не көресіңдер» деген сұрақтың жауаптары арасындағы ең төменгі корреляцияны білдіреді (Nielsen, 2010). Кейбір отбасының әр мүшесі жеке компьютерлік планшетке ие, бұл ата-аналарға балаларының бұқаралық ақпарат құралдарын пайдалануды бақылауын қиындата түседі.

АҚШ-та орта статистика бойынша отбасында теледидар күніне 7 сағат жұмыс істейді, ал жекелеп алғанда жасөспірімдер, орта есеппен, шамамен 3 сағат және ересектер 6 сағат (Nielsen, 2011) көреді. Жасөспірімдердің өз телефондарынан видео көруге әуестігі басым. Адамдарға «уақыт ауыстыруға» мүмкіндік беретін цифрлық видеомагнитофондар (DVR) арқасында американдықтар 2011 жылы теледидарды бұрынғыдан гөрі көбірек көрген (Nielsen, 2011).

Теледидардың электрмагнитті толқындар тудыратыны және балалардың көз қарашығына әсер ететіні де бәріне белгілі. Негізінде, балалар бос уақытын мектептегі сабаққа қарағанда ойынға көбірек жұмсайды. 18 жаста, орташа статистика бойынша, бала теледидар экранынан шамамен 16 000 қылмыс түрін және 200 000 басқа да агрессивті іс-әрекетті көріп үлгереді (Senate Committee on the Judiciary, 1999). 2012–2013 жылдары трансляцияланған телевизиялық контенттің бір талдауында әр үш минут сайын теледидардан қару-жарақ, пышақ немесе қылыш сияқты суық қарулар көрсетіледі екен. 2012 жылы күзде «Қылмыстық ойлар» шоуының төрт эпизодын бақылаған балалар әр эпизод сайын 53-ке жуық зорлық-зомбылық әрекеттеріне ұшыраған, бұл дегеніміз әр 1,8 минутты білдіреді (PTC, 2013). Әлеуметтік агрессия (буллинг және әлеуметтік оқшаулану) өте жиі кездеседі; 2–11 жастағы балаларға арналған ең танымал 50 телешоудың 92%-ында әлеуметтік агрессия көрсетеді. Бұл буллингтер өзін күлкілі етіп көрсететін және ешқашан марапатталмаған не жазаланбаған «тартымды-сүйкімді» қылмыскерден тұрады (Martins & Wilson, 2012a).

АҚШ-та әл-ауқаты орташа отбасыларындағы теледидар саны (2,93) жалпы халықтың жан басына шаққаннан (2,6) көбірек екен.

Nielsen, 2010

Телебағдарламаларды қарау мен агрессия арасындағы байланысты зерттеудің мақсаты – бұлардың арасындағы байланысты, осындай агрессиялық көріністердің көрермен әсерін білу. Теледидар көрермендердің мінез-құлқына және ойлау қабілетіне қалай әсер етеді? Зерттеушілерді осы мәселе қызықтырады.

БАҚ-тың ІС-ӘРЕКЕТКЕ ӘСЕРІ

Теледидардың ұлы үлесінің бірі – адам өлтіруді қайтадан үйге алып келді. Теледидар арқылы өлтіруді көру жақсы терапия бола алады. Ол біреудің антагонизмін жоққа шығара алады.

Alfred Hitchcock

Телекөрермендер кейіпкерлерге еліктей ме? Теледидардан көрсететін зорлық-зомбылықты қайталайтын балалар көбейіп барады. Мысалы, 13 жастағы бала теледидардан көрген іс-әрекеттерге еліктеп, өзінің 5 жасар қарындасын өлтірген (AP, 2013). Ол теледидардан көрсетілген іс-әрекеттерді қайталаған. Тағы бір мысал – бауырларының қолынан өлген үнді баласы. Бауырлары мультфильмде көрген іс-әрекетке еліктеген (Indo-Asian News Service, 2013).

ТЕЛЕБАҒДАРЛАМАЛАРДЫ КӨРУ ЖӘНЕ ІС-ӘРЕКЕТ АРАСЫНДАҒЫ БАЙЛАНЫС. Қылмыстар жайлы әңгімелердің ғылыми негіздемесі жоқ. Сондықтан зорлық-зомбылық көріністері бар телебағдарламаларды қарау әсерін зерттеу үшін мамандар корреляциялық және эксперименталды зерттеулер жүргізуде. Мектеп оқушыларымен жұмыс жасау барысында олар, ережеге сай, мына сұраққа жауап іздейді: телебағдарламаларды көру олардың агрессивтілігін анықтай ма? Белгілі дәрежеде солай. Бала экраннан зорлық-зомбылық көріністерін неғұрлым көп көрсе, ол соғұрлым агрессивті болады (Eron, 1987; Turneretal., 1986). Мысалы, 1 715 неміс жасөспірімін зерттеу барысында белгілі болғандай, неғұрлым қатыгез оқиғаларға құрылған телебағдарламаларды көргендер, екі жылдан соң соғұрлым агрессивті болған (Krahéetal., 2012). Мұндай корреляция белгілі бір деңгейде АҚШ-та, Еуропа және Австралияда тұрақты түрде байқалып жатады. Әлеуметтік агрессияны бейнелейтін бағдарламаларды көрген Иллинойс штатындағы бастауыш сынып қыздары осындай агрессивті мінез-құлықты жиі көрсеткен (Martins & Wilson, 2012b), өсек-аяң, бэкботинг және әлеуметтік оқшаулау бейнеленген бағдарламаларды көрген британдық қыздар да осындай мінез-құлықты жиі байқатқан (Coyne & Archer, 2005).

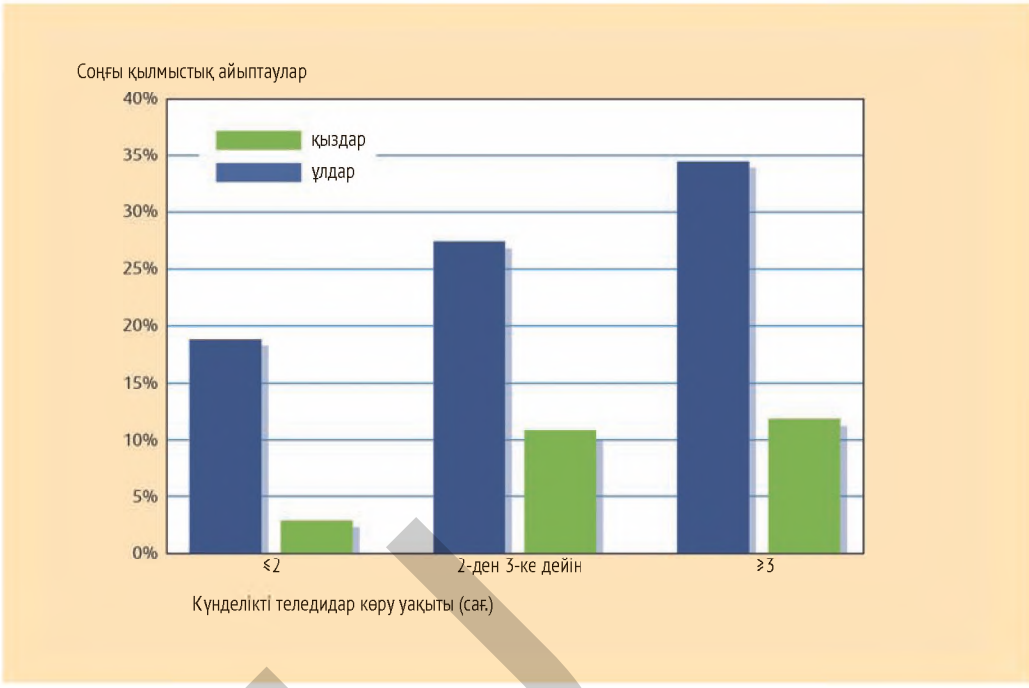
Осы ақпараттардың негізінде «телевизиялық зорлық-зомбылықты жиі көру агрессивтілікке жетелейді» деген қорытынды жасауға бола ма? Сіз корреляциялық зерттеулер жайында әңгіме қозғаймыз деп шешкен боларсыз, онда себеп-салдар байланысы кері бағытта да «жұмыс жасайды». Мүмкін, агрессивті балалар басқаларға қарағанда нақты агрессивті бағдарламаларды қалайтын болар? Бәлкім, мұның себебі мүлдем басқада шығар? Мысалы, кейбір балалар ойлау қабілетінің төмендігі салдарынан зорлық-зомбылық көріністерін көруге де, агрессивті іс-әрекеттерге де бейім болар?

Зерттеушілер осы альтернативті түсініктемелерді тексерудің екі тәсілін ойластырды. «Үшінші жабық факторға» негізделген түсініктемені тексеру үшін олар статистикалық түрде барлық әсер етуі мүмкін параметрлерді жояды. Осылайша, Уильям Белсон 1 565 лондондық ер балаға сауалнама жүргізген (Belson, 1978; Muson, 1978). Теледидардан зорлық-зомбылық көріністерін аз көргендер ондай бағдарламаларды (және, ең алдымен, деректі, көркем емес) көп көргендермен салыстырғанда, зерттеу алдындағы жарты жыл ішінде 50% көп агрессивті іс-әрекеттер жасаған. Сонымен қатар Белсон 22 параметрді зерттеген, олардың әрқайсысы «үшінші факторға» үміткер болған, оның ішінде отбасы құрамы да бар. Тіпті «үшінші фактордың» әсер ету мүмкіндігі жойылғаннан соң да «телеәуесқойлар» мен теледидарды сирек көретіндер арасындағы айырмашылық жойылған жоқ. Бұл деректер Белсонға «телеәуесқойлар» өздерінің әуесқойлығы салдарынан агрессивті әрекеттерге баруы әбден мүмкін деген қорытынды жасауға мүмкіндік берді.

Леонард Ирон және Роуэл Хьюсман (1980; 1985) да осыған ұқсас нәтижелерді байқаған. 8 жасар балаларды (875 адам) зерттеп, авторлар «үшінші фактор» ретінде болуы мүмкін кейбір параметрлерді статистикалық тұрғыда жоюдан соң да теледидарға деген әуестік пен агрессивтілік арасындағы корреляцияны анықтады. Сонымен бірге дәл осы зерттелушілерді 11 жылдан соң қайта зерттеу барысында авторлар 8 жаста зорлық-зомбылық көріністерін көру – 19 жаста агрессивтілікті арттыратынын анықтады, бірақ 8 жастағы агрессивтілік 19 жастағылардың телевизиядан көрсетілетін зорлық-зомбылыққа әуестігін арттырмайды. Агрессивті мінез-құлық зорлық-зомбылық көріністері бар телебағдарламаларды көрудің салдарынан болады. Сондай-ақ балалық шағында зорлық-зомбылықты көп көрген адам 30 жасқа таяғанда басқаларға қарағанда қылмыс жасауға көбірек бейім болады екен. Тағы бір зерттеу жұмысына 5 жас пен 26 жас аралығындағы 1037 жаңазеландиялық балалар қатысқан. Бұлар – көп уақытын теледидар көруге жұмсаған балалар мен жасөспірімдер екен, яғни ерте есейгендер. Олар тұлғаның антиәлеуметтік бұзылуы деген диагноз қойылған қылмыстары үшін сотталған. Бұл рас, себебі зерттеушілер жыныс, ақыл-ой деңгейі, әлеуметтік-экономикалық деңгейі, бұрынғы антиәлеуметтік мінезі, тәрбиелеу стилі секілді мүмкін болатын үшінші ауыспалыларды да бақылап отырған (Robertson et al., 6-сурет; 2013). Зерттеушілер бұқаралық ақпараттың зорлық-зомбылық құралдарын бақылайтындардың барлығы шынайы өмірде агрессивті болады деп үзілді-кесілді айтудан аулақ, оның орнына, олар агрессивті мінез-құлықтың

6-СУРЕТ

Теледидар көру мен криминалдық мінез-құлық. 5 пен 15 жас аралығындағылардың теледидардан көрген бағдарламалардың әсерімен 26 жасқа толғанша криминалдық әрекетке баруы болжанды



бірнеше факторларының бірі – отбасылық мәселелермен байланысты екенін айтады. Мұндай факторларды ескерген күннің өзінде, БАҚ айтарлықтай әсер етуші фактор болып есептеледі (Gentile & Bushman, 2012).

Қазіргі таңда көптеген адамдар көп уақытын теледидарға қарағанда компьютер экраны алдында өткізетін болған. Осыған байланысты, зорлық-зомбылыққа қатысты көріністерді көрсетуде теледидарға қарағанда интернеттің мүмкіндігі көп. Соның ішінде зорлық-зомбылық видеоларын, зорлық-зомбылық фотосуреттерін веб-сайттардан қарау мүмкіндігі зор (Donnerstein, 2011). Ол адамдарға бұқаралық ақпарат құралдарында зорлық-зомбылық видеоларын құрастыруға және таратуға, сонымен қатар басқаларды мәтіндік хабарлама орнына электронды пошта немесе әлеуметтік желілер арқылы қорқытуға мүмкіндік береді (Donnerstein, 2011). Еуропалық жасөспірімдер арасында жүргізілген сауалнамаға қатысушылардың үштен бір бөлігі интернеттен қатыгездікке толы оқиғаларға құрылған контенттерді көретіндерін айтты (Livingstone & Haddon, 2009). АҚШ жастары арасында зорлық-зомбылық сайттарын жиі қарайтындар өздерінің де біреуге зорлық-зомбылық жасауға бейім екенін 5 есе көп хабарлаған (Ybarra et al., 2008). Тіпті кітап та адамдарға әсер етеді: агрессия және зорлық-зомбылық жайын баяндайтын кітаптарды көп оқитын орта мектеп оқушылары өздерін агрессивті ұстауға бейім болып келеді (Stockdale et al., 2013).

Басқа зерттеулер бұл нәтижелерді әртүрлі тәсілдермен дәлелдеді:

- Сегіз жаста зорлық-зомбылықты бақылау – болашақ жарымен кереғар қарым-қатынас құру мүмкіндігін тудырады (Huesmann et al., 1984, 2003).
- Күш көрсету сипатындағы фильмдерді қарау – басыну, ұрлық және қоқан-лоққы көрсетуге итермелейтіні анықталған (Johnson et al., 2002).
- Күш көрсету сипатындағы БАҚ-тың оқушыларға ықпалы олардың фильмді көргеннен соң 2–6 ай ішінде жиі төбелеске түскенін көрсетті (Gentile et al., 2004).

Барлық осы зерттеулерде ғалымдар интеллект немесе өшпенділік секілді мүмкін болатын «үшінші факторларға» назар аударуға тырысты. Негізінде, кездейсоқтықтан туындаған агрессия мен зорлық-зомбылық көріністері бар телебағдарламаларды көру барысында «үшінші факторлардың» белгісіз мөлшерінің бар болуын ескермей кетуге тағы болмайды. Бақытымызға орай, эксперименталды әдіс осы сыртқы факторларды бақылап отыруға мүмкіндік береді. Егер кездейсоқ таңдалған балаларды екі топқа бөліп, сосын, олардың біріне – зорлық-зомбылық фильмін, ал екіншісіне зорлық-зомбылықсыз фильм көрсетсек, онда екі топтың арасындағы айырмашылық агрессивтілік деңгейіне байланысты болады, ал бұған әсер еткен фактор – олар көрген фильмдер.



Зорлық-зомбылығы бар медианы қарау шын өмірде әлеуметтік және физикалық агрессияға алып келеді

Осылайша, біз балаларымызға қажет емес әңгімелерді айтып аламыз да соңында сол әңгімеден тәлім алған балалар біз ойлағаннан басқаша болып өсетін кездер бола ма?

Plato, The Republic, 360 b.c.

ТЕЛЕБАҒДАРЛАМАЛАРДЫ КӨРУДЕГІ ЭКСПЕРИМЕНТТЕР. Альберт Бандура және Ричард Уолтерстің жаңашыл бағыттағы эксперименттерінде балалар кейде ересектердің үрлемелі қуыршақты ұрып-соғудың шынайы көрінісін бақылаған, тек бейнежазбасын қарағаң, бірақ нәтиже бұрынғыдай болған (Bandura & Walters, 1963). Леонард Берковиц және Расселл Гин ашуланған колледж студенттерінің бір тобына – зорлық-зомбылық көріністері бар, ал екіншісіне ондай көріністері жоқ фильмді қойған (Berkowitz & Geen, 1966). Фильмді көріп болған соң бірінші топ өздерін екіншісіне қарағанда агрессивті ұстаған. 100-ден аса зерттеу нәтижелері зорлық-зомбылықты насихаттайтын телебағдарламаларды көру агрессивтілікті арттыратынын растайды (Anderson et al., 2003).

Тағы бір зерттеуде қыздар колледжінің студенттеріне кездейсоқ түрде (Mean Girls) агрессияны насихаттайтын фильмдер (Kill Bill) мен агрессивті емес фильмдерді (What Lies Beneath) көрсеткен. Бақылау тобы анықтағандай, агрессивті фильм көргендер кінәсіз адамға кедергі жасау мақсатында олардың құлаққаптарына жоғары дыбыс, ыңғайсыз шу жіберіп, агрессия танытқан. Олар өздерінің ұнатпайтын адамдарына кері баға бере отырып, «жасырын» агрессия көрсеткен (Coyne et al., 2008). Физикалық немесе туыстық агрессия жайлы оқу да осындай нәтижелер берді (Coyne et al., 2012). Долф Циллманн және Джеймс Уивер өздерінің осыған ұқсас сынаққа қатысушыларына, ерлер мен әйелдерге, зорлық-зомбылық көріністері бар және жоқ фильмдерді төрт күн қатарынан көрсететін эксперимент өткізген (Zillmann & Weawer, 1999). Бесінші күні басқа эксперимент өткізді, ол жерде зорлық-зомбылық көріністері бар фильмдерді көрген қатысушылар зерттеу жүргізетін көмекшіге өшпенділік кейіп танытқан. Әлеуметтік агрессияны насихаттайтын анимациялық комедия көрген бесінші сынып оқушылары өзара жарыста өз тобынан кету керектігіне оп-оңай келісті (Mares & Braun, 2013).

Сонымен қатар осы эксперименттерде зерттелетін агрессия көрінісі – физикалық өш алу, іс-әрекетпен қорлау да емес; біз енді таңғы ас кезіндегі кезекте бір-бірін итеру, дөрекі сөйлеу сияқты айналасындағы адамдарға зиянын тигізетін іс-әрекеттерді талқыламақпыз. Дегенмен дәлелдеулер ұқсастығы таңғалдырады. «Зорлық-зомбылықты визуалды қабылдау – зорлық-зомбылықты тудырады деген нақты қорытынды шығады»,– деп 1993 жылы Американдық психологиялық ассоциация негізінде жастар қоғамындағы зорлық-зомбылық мәселесі жөніндегі Комиссия айтып өткен. Бұл әсіресе агрессияға бейім, дегенмен ешкімге зиян да, ауыртпалық та көрсетпеген адамдай жазаланбай қалған, «әділ» күш көрсеткен тартымды индивидке қатысты (Comstock, 2008; Gentileetal., 2007; Zillmann&Weaver, 2007). Көптеген өнер туындыларында кездесетін зорлық-зомбылық көріністерінің дәл осындай антиәлеуметтік мәні бар.

Бұл – ылғи болмағанмен, жиі кездесетін жағдай. Егер БАҚ тарапынан зорлық-зомбылықтың тұрақты насихатталуы агрессивтілікті тудырса, онда оның аз мөлшердегі әсері кішігірім агрессияға алып келе ме? Зерттеушілердің бір тобы осы сұрақтың жауабын анықтады. Неміс орта мектебі оқушылары кездейсоқ түрде – бақылау тобына және араласу тобына тартылады. Агрессивті мінез-құлық көрсеткендер кейінірек араласу тобы бақылау тобына қарағанда агрессивті іс-әрекеттерден көбірек бой тартқандарын айтты (Moller et al., 2012).

Брэд Бушман және Крэг Андерсон (2001) зерттеулерінде БАҚ-тың әсері қазіргі кезде «басым деңгейде» екенін дәлелдейді. Мұндай тұжырымды Ұлттық Психикалық саулық институты сияқты зерттеу базасы кең, зерттеудің әртүрлі тәсілдерін қолданып, жақсы нәтижелерге жетіп жүрген мекеменің зорлық-зомбылықтарымен айналысатын алдыңғы қатарлы зерттеушілері мақұлдады (Anderson et al., 2003). «Біздің жан-жақты шолуымыз БАҚ тарапынан болатын зорлық-зомбылық әсері агрессивті және зорлық-зомбылықты тікелей және ұзақ мерзімде арттыруы мүмкін екенін нақты дәлелдемелер негізінде көрсетеді». Бұл қорытындыға кейбір сыншылар күмәнмен қарады (Elson & Ferguson, 2014, Bushman & Huesmann, 2014). Әйтсе де бұл тұжырымды бұқаралық ақпарат құралдары зерттеушілері, педиатрлар және ата-аналар бірауыздан қолдады. Кейбіреулер бұқаралық ақпараттың зорлық-зомбылық құралдары әсерінің терістігін идея шеңберінде алғашқы скептицизммен салыстырады, мысалы, темекі шегу – өкпе ауруына шалдықтыратыны секілді (Anderson et al., 2015).

ТЕЛЕБАҒДАРЛАМАЛАРДЫ КӨРУ НЕ СЕБЕПТЕН ІС-ӘРЕКЕТКЕ ӘСЕР ЕТЕДІ? Корреляциялық және эксперименттік зерттеулер нәтижелерінің сәйкес келетін тұстарында зерттеушілер зорлық-зомбылық көріністерін визуалды қабылдау неге осылай әсер етеді деген сұраққа жауап іздеумен айналысты. Мүмкін болатын үш нұсқаны қарастырамыз (Geen &

Thomas, 1986). Олардың бірі – агрессияны тудыратын қозу (Mueller et al., 1983; Zillmann, 1989). Жоғарыда айтылып кеткендей, қозу «көшкін» тәрізді өседі: қозудың бір түрі басқа іс-әрекеттерді тудырады.

Басқа зерттеу нәтижелері бойынша, зорлық-зомбылықты визуалды қабылдауы тежелуге алып келетінін дәлелдейді. Бандура экспериментінде ересектің «Bobo» қуыршағын ұрып-соғуы осындай жағдайлардың етек алуына себепші болған және балалар өзін-өзі бақылай алмайтын жағдайға жеткен. Зорлық-зомбылықты визуалды қабылдау көрермендерді зорлық-зомбылық іс-әрекеттерін жасауға дайындайды немесе ол оның ойын зорлық-зомбылыққа бағыттайды (Berkowitz, 1984; Bushman & Geen, 1990; Josefson, 1987). Сексуалды зорлық-зомбылықты насихаттайтын әндер жас жігіттерге де осылай әсер етеді деген ой туындайды (Barongan & Hall, 1995; Johnson et al., 1995; Pritchard, 1998).

Бұқаралық ақпарат құралдары насихаттайтын кейіпкерлер әрқашан өз еліктеушілерін табады. Бандура экспериментіне қатысушы балалар өздері куә болған іс-әрекеттерді қайталаған. «Телевизия көрермендерді экранда көрген іс-әрекетке еліктіреді» деген фактіге коммерциялық теледидардың келісуі қиын: жарнама берушілердің тұтынуды модельдеуі дәл осы бағытқа негізделген емес пе? Дегенмен медиа басқарушылар – қоғамдағы зорлық-зомбылықты көрсететін айна іспетті екенін, өнер өмірдің өзінен туындайтынын айтқанмен, біздің бұған күмәніміз көп. Түптеп келгенде, теледидар шынайы өмірді бейнелемейді.

Әлеуметтік мінез-құлық – позитивті, конструктивті, пайдалы әлеуметтік мінез-құлық, антиәлеуметтік мінез-құлыққа қарама-қарсы.

Дегенмен телевизияның жақсы жақтары да бар. Егер адамдық қасиеттерді дәріптеу арқылы әртүрлі мәселелердің шешімін көрсететін телевизия өз еліктеушілерін тауып жатса (әсіресе жас көрермендер арасында), онда экранда бейнеленген әлеуметтік мінез-құлық мысалдары қоғамға пайдалы болуы да мүмкін. Өзгелерге көмек беретін кейіпкер (мысалы, Dora or Doc McStuffins) балаларды әлеуметтік мінез-құлыққа үйретуі керек.

ТЕЛЕВИЗИЯНЫҢ ОЙЛАУҒА ӘСЕРІ

Теледидардың балалардағы зорлық-зомбылық деңгейіне әсерін бақылайтын 50 жылдық зерттеу бойынша – зорлық-зомбылығы бар медианы қарау агрессивті көзқарас, құндылықтар мен мінез-құлыққа қатысы бар екені дәлелденді.

John P. Murray (2008)

Зерттеушілер телевизияның мінез-құлыққа әсерін ғана емес, сонымен қатар телебағдарламаларды көрудің когнитивті салдарын да зерттеген. «Телевизиялық зорлық-зомбылық көріністерін» ұдайы көру – бізді катыгездікке бастай ма? Шынайы өмірді қабылдауда кері әсер ете ме? Агрессивті ойлар тудыра ма?

ДЕСЕНСИБИЛИЗАЦИЯ (сезімталдықтың төмендеуі). Қандай да бір балағат сөзді қайта-қайта қайталау неге алып келеді? Мұндай жағымсыз әдетке қарсы тұратын эмоциялық реакция бірте-бірте «өшеді». Зорлық-зомбылықтың мыңдаған актілерін көргеннен кейін де «эмоцияның өлуі» мүмкін екенін логикалық түрде болжауға болады. «Мені бұл мүлде қызықтырмайды» деген сөзді жиі естиміз. Барбара Краше және оның әріптестері (2010) зорлық-зомбылық фильмінен алынған клипті көріп отырған 303 колледж студенттерінің физиологиялық қозуын бағалап отырған кезде өздері қойған сұраққа осындай жауап алған. Зорлық-зомбылықтың тұрақты көрермендері – «телемандар» зорлық-зомбылыққа мүлде немқұрайды қарады. Брэд Бушман және Крейг Андерсон экспериментінде (2009) тобығы сынған, өзінің балдағын әдейі лақтырып жіберіп, кейін соларды қайтадан алуға тырысатын жас әйел болды. Оның мақсаты кинотеатрға келушілердің назарын өзіне аудару болатын. Қатыгездікті насихаттайтын фильмнен (The Ruins) шыққан кинокөрермендер зорлық-зомбылықсыз фильм (Nim's Island) көргендерге қарағанда көмектесуге онша асыға қоймады. Дегенмен балдақтарын кинотеатр алдында лақтырған кезде әйелге екі топтың көрермендері де бірдей көмекке келді.

Әлеуметтік сценарийлер – түрлі жағдайларда қалай әрекет ету керектігі айтылған мәдени қалыптасқан инструкциялар.

ӘЛЕУМЕТТІК СЦЕНАРИЙЛЕР. Жаңа ситуацияға түскен кезде қалай әрекет ететінімізді өзіміз де білмейміз. Мұндай жағдайларда біз әлеуметтік сценарийлерге жүгінеміз, яғни қалай әрекет ететініміз жайлы ақыл-кеңестерге құлақ асамыз. Триллер өмірлік шынайы мәселелерді көтеріп, жастардың ойынан шыққан жағдайда олар сол фильм кейіпкерлеріне еліктеуі мүмкін. Яғни олар қандай қауіп-қатерден де тайсалмайтын хас батырлардай әрекет етуі мүмкін. Сол сияқты олар теледидардан және музыкадан, сансыз сексуалды әрекеттерден кейін шынайы қарым-қатынаста қолдануы да мүмкін (Escobar-Chaves & Anderson, 2008; Fischer & Greitemeyer, 2006; Kunkel, 2001). Осыған сәйкес, жасөспірімдер сексуалды мазмұнды видеоларды неғұрлым көп көрсе, соғұрлым ерте жыныстық қатынасқа түседі (Escobar-Chaves et al., 2005; Martino et al., 2005). Медиабейнелер әлеуметтік сценарийлерді үйретеді.

Теледидарға көбірек байланған ұрпақтың азаматтық белсенділігі (дауыс беру, қосылу, жиналу, басқаларға көмек беру мен еріктілігі) төменірек келеді.

Robert Putnam, Bowling Alone, 2000

АЛЬТЕРНАТИВТІ ҚАБЫЛДАУЛАР. Ойдан құралған телевизиялық әлем біз өмір сүріп жатқан шынайы әлем жайлы ойымызды қалыптастырады деген рас па? Пенсильвания штаты университетіндегі Джордж Гербнер және оның әріптестері (1979, 1994) теледидардың басты күші

де – осында деп тұжырымдайды. Олардың жасөспірімдер мен ересектерге жүргізген сауалнамаларының нәтижелері теледидар алдында күніне 2 сағаттан артық уақыт өткізбейтін респонденттерге қарағанда, телебағдарламаларды көруге әуес (күніне кем дегенде 4 сағат теледидар көретін) респонденттер әлемдегі қылмыс деңгейін арттыруға бейім болып келеді және өз өмірлері үшін көбірек алаңдайды. Әйелдерге қатысты зорлық-зомбылық көріністерін көрген соң ОАР (Оңтүстік Африка Республикасы) қыз-келіншектері де осыған ұқсас қорғансыздық сезімін басынан кешірген (Reid & Finchilescu, 1995). 7–11 жас аралығындағы балаларға жалпы американдық сауалнама жүргізу барысында анықтағандай, олардың ішіндегі «телемандары» үйде – ұрлықшылардан (біреу үйге басып кіруі мүмкін), ал көшеде кездейсоқ жүргіншілерден (біреу келіп, мені ұрып кетуі мүмкін) қорқатынын мойындаған (Peterson & Zill, 1981). Теледидар алдында көп уақыт өткізетіндерге әлем қорқынышты болып көрінеді. Адамдардың өмір шындығын қабылдауы теледидар арқылы қалыптасады.



Сағаттап теледидар көретін адамдарда қоршаған ортаның өте қауіпті жер екені секілді өзгерген пікір қалыптасуы мүмкін

КОГНИТИВТІ ИТЕРМЕЛЕУ. Жаңа эксперименттер нәтижелері зорлық-зомбылық көріністері бар видеофильмдерді қарау агрессияға байланысты ойлардың туындауына ықпал ететіні жайлы айтуға мүмкіндік береді (Bushman, 1998). Қатыгездікті визуалды қабылдайтын адамдар айналасындағылардың іс-әрекетіне күмәнмен қарап, тек жамандық күтуге бейім келеді («Сізді әдейі итеріп жіберді ме, әлде кездейсоқ болды ма?» деген сұраққа «Әдейі» деп жауап беретін), агрессивті мағынадағы омонимдерді жиі пайдаланады, «*punch* деген не?» деген сұраққа «жұдырықпен ұру» деп жауап береді (бұл сөз де «пунш» деген мағына береді) және агрессивті сөздерді жылдамырақ үйреніп алады.

ӨЗГЕ МЕДИА ӘСЕРІ: ВИДЕООЙЫНДАР

Дуглас Джентиле және Крэйг Андерсон: «БАҚ-тың зорлық-зомбылықты насихаттауы жайлы ғылыми дебаттарға нүкте қою керек», – деп тұжырымдайды (2003; Anderson & Gentile, 2008). Енді зерттеушілер негізгі назарын жасөспірімдер арасында кең тараған қатыгездікті насихаттайтын видеоойындарға аударады. «Білім беру зерттеулері видеоойындар қатыгездікке үйретудің тамаша құралы екенін көрсетеді», – дейді Джентиле мен Андерсон. Егер денсаулық туралы видеоойындар – денсаулық жайлы болып, ал жазғы тренажерлардағы видеоойындар адамдарды ұшуға үйрете алса, онда біз кісі өлімін имитациялайтын қатыгез ойындардан не күтуіміз керек?

1972 жылы ең алғашқы видеоойыннан бастап біз электронды пинг-понгтан шашып-бүрку ойындарына ауыстық (Anderson et al., 2007). 2008 жылғы сауалнамада 12–17 жастағылардың 97 пайызы өздерінің видеоойындар ойнайтынын айтты. Олардың жартысы жақында ғана видеоойындар ойнаған. Бұлардың көбі қатыгез ойындар болған. Жасөспірімдердің жартысы *Halo* немесе *Counter-Strike* секілді ойындарда кісі өлтіруші болып ойнағанын айтқан, ал үштен екісі зорлық-зомбылық көрінісі жиі кездесетін *Grand Theft Auto* секілді экшн-ойындарын ойнаған (Pew Research Center, 2008). Кішкентай жастағы балалар да қатыгез ойындарды ойнайды: төртінші сынып оқушылары арасында жүргізілген бір сауалнамада 59% қыздар және 73% ұлдар олардың сүйікті видеоойындары қатыгездікті насихаттайтын ойындар екенін айтты (Anderson, 2003, 2004).

«*Grand Theft Auto* танымал видеоойынында: Жастар сияқты *San Andreas* психопат рөлін ойнайды», – дейді Джентиле (2004). «Сіздің жаяу жүргіншілерді басып өтуіңізге болады, сіз автокөліктерді тонайсыз, көлік айдап отырып атыса аласыз, сіз қызыл түс жанса да, жүре аласыз, жеңіл жүрісті қыздармен көлікте жыныстық қатынасқа түсіп, ақшаңызды шығындамау үшін өлтіре саласыз». 3D-графиканың көмегімен адамдарды тонап, өлімші етіп сабауға болады және олардың өліп жатқанын бақылап тұра аласыз.

Адамды қателіктен құтқару үшін оған ұрысу емес, түсіндіру керек. Білім дегеніміз – өтіріктің өзі ақиқат екенін түсіну. 13 жасар балаға жалаңаш әйелдің суреті бар журналды сатуға болмайды, бірақ 13 жасар балаға соғыс туралы бейнеойындар сатуға болады. Ендеше, сол бала кейін соғысқұмар болып өспейді деуге не кепіл?

U.S. Supreme Court Justice
Stephen Breyer, in Dissent, 2011

ВИДЕООЙЫНДАРДЫҢ ЫҚПАЛЫ

Қатыгез видеоойындарға қатысты қауіптер күшейе түсті. Себебі жасөспірім кісі өлтірушілер видеоойындарда қанішер рөлін жиі ойнап, одан соң жан түршігерлік бірнеше атыс-

тарға қатыса бастады. 2012 жылы Коннектикуттағы «Сэнди-Хук» бастауыш мектебінде 6 мұғалім мен бірінші сыныптың 20 оқушысын атқан Адам Ланцес көп уақытын Callof Duty атыс-шабыс ойынын ойнап өткізген (Kleinfieldetal., 2013). 2013 жылы 8 жасар бала *Grand Theft Auto* IV ойынынан соң 90 жастағы әйелді атып өлтірген (Stegall, 2013). Көпшіліктің көкейінде көптеген сұрақтар туды: жастар уақытының басым бөлігін адамдарға шабуыл жасайтын және оларды бөлшектейтін рөлдік ойындарға жұмсай отырып, нені үйренеді? 2011 жылы Норвегия дүкендеріндегі сөрелерден қатыгез ойындар видеоларын ұрлаған жасөспірімдердің өліміне олардың атыс ойындарына шектен тыс құмартуы себеп болмады ма (Anderson, 2011)?

«Темекі шегушілердің басым бөлігі өкпе ауруынан өлмейді. Зорлық-зомбылыққа ұшыраған балалардың басым бөлігі қайырымды болмайды деген сөз емес. Оған қоса, жүздеген сағат бойы адам өлтіру ойындарына жаттығатын адамдар қалыпты өмір сүреді»... Видеоойындардың қатыгездікті насихаттауына қарсы дабыл қаққан ел болашағына мазасызданатын жандарға видеоойындарды қорғаушылар осындай уәж айтады. Сөйтіп өздерінің тауарлары қауіпсіз екенін дәлелдеуге тырысады. «Қатыгез ойындар агрессивті мінез-құлыққа алып келеді деген нақты ешқандай дәлелдемелер жоқ», – дейді *Interactive Digital Software Association* президенті Дуг Лоуэнстейн (2000).

Джентиле және Андерсон зорлық-зомбылықты насихаттайтын видеоойындардың қатыгез телебағдарламалардан да қауіпті екені жөнінде айта келіп, мұның бірнеше себебін көрсетеді:

- зорлық-зомбылық сипатындағы рөлді ойнау және идентификациялау;
- зорлық-зомбылықты жай бақылап қана отырмай, оған белсенді түрде қатысу;
- зорлық-зомбылық әрекеттерін орындау сатыларының бәріне қатысу – жәбірленушілерді таңдау, қару-жарақтарға ие болу, жәбірленушіні аңду, қару кезеніп, ату тетігін басу;
- тұрақты зорлық-зомбылық көрсетумен және шабуыл жасаумен айналысу;
- зорлық-зомбылық іс-әрекеттерін қайта-қайта қайталау;
- зорлық-зомбылық әрекеттері үшін марапаттау.

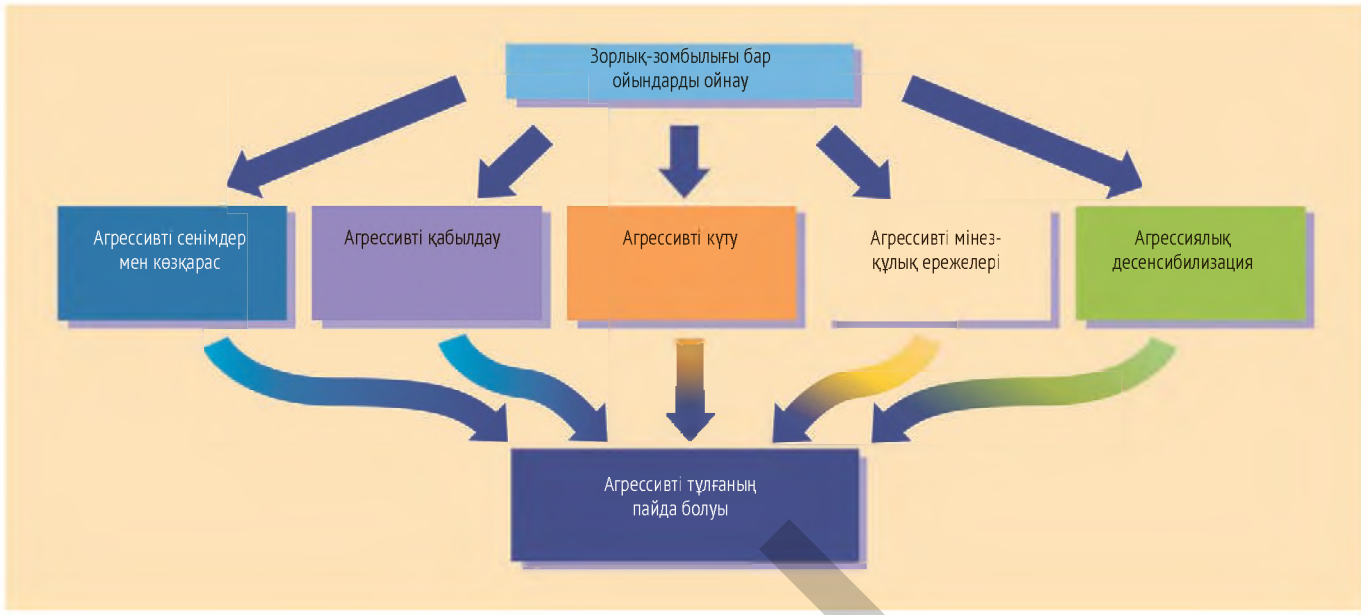
Әскери ұйымдар жауынгерлерді осы себептерге сәйкес, шабуылдайтын симуляциялық ойындарға еліктіре отырып, атысқа жиі дайындайды.

Расында, қатыгез видеоойындар ойнайтын адамдар ойыннан тыс уақытта өздерін агрессивті ұстауды жалғастыра ма? «Мен қатыгез видеоойындар ойнаймын, «бірақ мен агрессивті емеспін» деп қанша адам айта алады. Шолушы Роджер Саймон (2011), БАҚ-тағы зорлық-зомбылық шынайы агрессияға алып келетінін көрсететін зерттеуінде: «Мұндай мәлімдемелер мені естен тандырады. Мен ойыншық қарумен ойнап өстім және ешқашан ешкімді де атқан емеспін (бірақ оған лайық бірнеше адамдарды білемін)», – дейді. Агрессивті видеоойындар агрессивтілікті күшейте ме? Осыны анықтау үшін жүйелі зерттеу жұмыстарын жүргізу керек.

Зерттеулер қатыгез видеоойындар, шынында да, ойыннан тыс агрессивті әрекеттерге бастайтынын көрсетеді. Солтүстік Америка, Жапония және Батыс Еуропа елдерінде үш зерттеу жобасы бойынша (корреляциялық, эксперименталды және ұзақ мерзімді) жүргізілген 130 296 қатысушысы бар 381 зерттеу мәліметтерін біріктіре отырып, Крейг Андерсон мен оның әріптестері (2010) айқын нәтижені анықтады: қатыгез видеоойындар балалардың, жасөспірімдердің және кәмелетке толған адамдардың бойындағы агрессияның артуына әсер етеді. Мұндай видеоойындар тіпті қатысушылар кездейсоқ қатысқан кезде де агрессия тудырады, яғни бұл мысал «агрессивті адамдарға агрессивті ойындарды ойнау ұнайды» деген пікірді теріске шығарады. Эксперименттердің бірінде француз университетінің студенттері қатыгез видеоойындарды (Condemned 2, Callof Duty 4, The Club) немесе зорлық-зомбылықсыз видеоойындарды (S3K Superbike, Dirt 2 немесе Pure) 3 күн ішінде күніне 20 минут ойнау үшін кездейсоқ түрде қатысқан. Қатыгез ойынды кездейсоқ ойнай бастағандар құлаққап кигенде зорлық-зомбылықсыз ойынды ойнағандармен салыстырғанда қатты және күшті айқайлаған. Оған қоса, олардың агрессиялары қатыгез ойынды ойнаған кезде күннен-күнге артып отырған (Hasan et al., 2013). Адамдарға бірнеше жыл бойы жүргізілген зерттеулер осыған ұқсас нәтижелер берді.

Қатыгез видеоойындардың көптеген әсерлері бар. Атап айтсақ:

- Агрессивті мінез-құлықтың артуы: қатыгез ойындардан кейін балалар мен жастар өз қатарластарымен ойнаған кезде агрессивті әрекеттерге барады, мұғалімдерімен жиі сөзге келеді және төбелеседі. Мұғалімдер мен ата-аналардан сауалнама арқылы алынған нәтижелер лабораториялық тұрғыда да, лабораториядан тыс жағдайда да жинақталды. Сонымен қатар иллюстрациялы тәсілмен көрсетілді (7-сурет).



7-СУРЕТ
Агрессияның пайда болуына зорлық-зомбылығы бар видеоойындарының әсері

Тіпті ызақорлық деңгейі төмен жасөспірім ойыншылар ойнамайтын қатарластарымен салыстырғанда 10 есеге көп төбелескен; зұлымдыққа толы ойындар ойнай бастағаннан кейін бұрын қатыгездік қасиеті болмаған балалар төбелеске құлшынып тұратын болған (Gentile et al., 2004). Жапонияда да дәл осылай. Қатыгез видеоойындар ойнаған балалар бойынан агрессивті мінез-құлық жиірек байқалған. (Anderson et al., 2008).

- Агрессивті ойлардың артуы. Қатыгез видеоойындар ойнаған соң оқушылар көлігінің артқы жағы сырылғанын білген адам оған агрессивті түрде тіл тигізіп, терезені сындырып жауап қайтарады немесе төбелеседі деген болжам жасай бастаған (Bushman & Anderson, 2002). Қатыгез ойын ойнағандардың мінез-құлқында ауытқулар болған, бұған қоса олар кінәлі болған жағдайда басқа адамдардан тек агрессивті іс-әрекет күткен, бойларында осындай ауытқу көп болған сайын олар өздерін агрессивті ұстаған. Зерттеушілер: «Қатыгез ойын ойнайтындар әлемді қанды қызыл көзілдірік арқылы көреді», – деп қорытындылайды (Hasan et al., 2012).
- Қастық, ашу немесе кек алу қасиеттері негізіндегі агрессивті сезімдердің артуы. Қатыгез видеоойындар ойнаған студенттердің ойлары мен агрессияға сезімталдығы салыстырмалы тұрғыда басқа біреудің дәл сол ойынды ойнаған таспасын көрген немесе қатыгез фильмді тек бақылағандармен салыстырғанда көбірек агрессивті болған. Осыған қарай тұжырымдайтын болсақ, қатыгез видеоойындар басқа БАҚ зорлық-зомбылықтарымен салыстырғанда агрессияны күшейтуге басымырақ әсер етеді. Олай болатын себебі адамдар видеоойындарды ойнаған кезде жай бақылаушы ретінде әрекет етудің орнына шынайы түрде агрессивті әрекетке көшеді (Lin, 2013). Қатыгез видеоойын ойнағандар әлеуметтік немесе бейтарап ойындар ойнағандармен салыстырғанда өздерін бақытсыз сезінетінін айтқан (Saleem et al., 2012).
- Мидың әдеттеніп қалуы. Тұрақты ойыншының миы қатыгез ойын ойнамағандармен салыстырғанда негативті бейнелерге жауап қатпаған. Көріп отырғанымыздай, олардың миы зорлық-зомбылыққа әдеттене бастаған (Montag et al., 2012).
- Қаруды өзімен бірге алып жүрудің максималды ықтималдығы. АҚШ-тың Ұлттық ұзақ мерзімді зерттеулерінде 9–18 жас аралығындағы жастардың арасында соңғы жылда қатыгез ойын ойнағандар мектепте қару алып жүруге, тіпті олар үш фактор бойынша коррекцияланған жағдайда да, 5 есе көбірек кездескен (Ybarra et al., 2014).
- Өзін-өзі бақылауды төмендетеді және антиәлеуметтік мінез-құлықты арттырады. Қатыгез видеоойын ойнаған орта мектеп оқушыларының (зорлық-зомбылықсыз ойын ойнаған бақылау тобымен салыстырғанда) ерік-жігерінің аздығы байқалған. Олар компьютер жанындағы кеседе тұрған M&M кәмпиттерін 4 есе көбірек жеген. Олардың тартымды ұтыстарда еңбегімен тапқан лотерея билеттерінен гөрі жымқырып, ұрлаған билеттерінің саны көп болған (Gabbiadini et al., 2014). Корреляциялық зерттеулер қатыгез видеоойындарға әуестенген жастар ұрлыққа бейім болып кеткенін, вандализм әрекеттеріне жиірек барғанын көрсетті (DeLisi et al., 2013).

- Айналасындағы адамдарға мейірімі азаяды, жақын-жуықтарын ойлап, уайымдау сезімі төмендейді. Қатыгез немесе зорлық-зомбылықсыз видеоойындарды кездейсоқ түрде ойнаған студенттер уақыт өте келе маңайында болып жатқан келеңсіз жайттарға немқұрайдық танытады. Соққыға жығылып, жерде бүк түсіп жатқан адамға аяушылық сезімі оянбайды (Bushman & Anderson, 2009).

Зорлық-зомбылық көріністері бар қатыгез видеоойындардан соң адамдар әріптесіне сеніп, өзара көмектесудің орнына әріптестерін пайдалана бастайды (Sheese & Graziano, 2005). Сонымен қатар олардың эмоцияны басқаратын ми бөлігінің белсенділігі төмен болуы салдарынан болып жатқан зорлық-зомбылық әрекеттеріне салғырт қарайды (Bartholow et al., 2006; Carnagey et al., 2007). Тобиас Гретемейер мен Нейл Маклачи (2011) десенсибилизацияның спецификалық түрін зерттеді: бұл – басқа адамдарға сенбей, өзгенің адамгершілігіне күмәнмен қарау. Кездейсоқ түрде қатыгез ойындарды ойнаған британ студенттер ойын барысында өздерін ренжіткен адамдар жөнінде көбірек айтқан. Және олар неғұрлым адамгершілігі төмен адамдарды еске алған сайын, соғұрлым агрессивті бола бастаған. Басқа зерттеуде қатыгез видеоойындар ойнаған студенттер өздерінің адамгершілігіне күмәнмен қарай бастаған (Bastian et al., 2012). Видеоойындардағы зорлық-зомбылық көріністері салыстырмалы түрде зияны азырақ болса да, шынайы өмірлік агрессияға алып келуі мүмкін.

Сондай-ақ олар қатыгез ойындарды неғұрлым көп ойнаса, әсері де соғұрлым айқын болады. Ойын неғұрлым қанды болса (мысалы, Мортал Комбат), соғұрлым ойыннан кейін ойыншының қозуы мен өшпенділік сезімі өседі (Barlett et al., 2008). Шынайы өмірде ықтималдығы жоғары зорлық-зомбылық бейнеленетін ойындар шынайырақ болған сайын жай ойындармен салыстырғанда агрессивтілік сезімін көбірек тудырған (Bartlett & Rodeheffer, 2009). Дегенмен әлі көп нәрсені зерттеу керек. Бұл зерттеулер катарсис гипотезасына – зорлық-зомбылық көріністері бар ойындар адамдарға агрессивті бейімділігін білдіруге және «өзінің ашуын шығаруға» мүмкіндік беретіні жайлы идеяға қайшы келеді (Kutner & Olson, 2008). «Зорлық-зомбылық тәжірибесі зұлымдықты бәсеңдетпейді, қайта күшейтеді», – дейді катарсис сыншылары. Дегенмен кейде ренжіген адамдар қатыгез видеоойындарды таңдайды, соның негізінде ойындар ашу сезімдерін баса алады деген идея пайда болды (Bushman & Whitaker, 2010). Өкінішке қарай, сыншылардың айтуынша, бұл стратегияның жағымсыз салдары болады және одан да көп агрессия мен ашуға әкеліп соқтыру мүмкін.

2005 жылы Калифорния штатының сенаторы Леланд Йи 18 жасқа толмаған жастарға қатыгез видеоойындарды сатуға тыйым салатын заң ұсынды. Заң жобасына қол қойылғанымен, видеоойын өндірушілер оны бірден сотқа берді, сондықтан заң өз күшіне енбеді. АҚШ Жоғарғы Соты 2010 жылы істі тыңдап шықты, 100-ден аса әлеуметтанушы заңды қолдады: «Жалпы айтқанда, жүргізілген зерттеулер қатыгез видеоойындардың әсерлік салдары агрессивті әрекеттің күшею мүмкіндігін арттыруға алып келетінін көрсетеді». 2011 жылы Жоғарғы Сот сөз еркіндігінің кепілдігіне сілтеу жасай отырып заңды жойды, бірақ сонда да зерттеулер «қатыгез видеоойындарды ойнау кәмелетке толмағандар үшін зиянды екенін, олардың арасында тікелей себеп-салдар байланысы бар екенін» көрсетіп, өз күдіктерін білдірді (Scalia, 2011).

Кристофер Фергюсон және Джон Килбурн (2010) Калифорниялық сот атына Жоғарғы Сотқа, сын-пікірлер негізінде өтініш жазды. Олар 1996–2006 жылдары видеоойындар сатылымы бірден артқан кезде жастар арасында шынайы зорлық-зомбылық қысқарғанын ескереді. Фергюсон және Килбурн, сонымен қатар қатыгез видеоойындардың агрессияға әсері аз – мұндай видеоойын ойнайтын адамдардың кейбірі ғана шынайы өмірде агрессивті әрекет жасайды деп мәлімдеді. Өз кезегінде, Крейг Андерсон мен оның әріптестері (2010) ойыннан алған әсер асбестің улылығына немесе темекінің өкпеге әсеріне қарағанда күштірек екенін дәлелдеді. Олар асбест қолданған немесе темекі шегу ықпалына ұшырағандардың бәрінде бірдей рак бола бермейді, бірақ олар қоғамдық денсаулық сақтауға қауіпті болып қала береді деді. Басқа сыншылар қатыгез видеоойындарға жүргізілген эксперименттердің көпшілігінде бақылау ойындары қолданылмағанын айтады. Бақылау ойындары бәсекеге қабілеттілікті немесе әрекет қарқынын жоғарылату мүмкіндігін арттыра отырып, зорлық-зомбылықсыз агрессияның күшеюін ескеру қажет екеніне назар аударады (Adachi & Willoughy, 2011).

Катарсис – эмоциялық жеңілдеу. Катарсиске сәйкес агрессияның деңгейі сол агрессияны сыртқа әрекет ету арқылы немесе соны ойлау арқылы шығарғанда бәсеңдейді.

Сонымен қатар видеоойындардың зияны жоқ, олардың бәрі қатыгездікті насихаттамайды, тіпті қатыгез ойындардың өзі ойыншылардың қол және көз координациясын, реакция уақытын, кеңістіктікті сезіну қабілетін және зейінін жақсартады деген де көзқарастар бар (Dye et al., 2009; Sanchez, 2012; Wuetal., 2012). Оған қоса, ойнайтын ойын құзыреттілікке, бақылауға және әлеуметтік байланысқа қажеттіліктерді қанағаттандыру



Зорлық-зомбылық туралы видеоойындарды катарсиске жатқызуға бола ма? Әлде зиянды ма? Немесе бейтарап нәрсе деуге бола ма? Бұл сұраққа жауапты жүргізілген эксперименттерден алуға болады

мақсатын көздейтін көңіл көтеруге бағытталған (Przyblskietal., 2010). Ойын жүйесін құру үшін 6–9 жасар ұлдарды кездейсоқ іріктеп алып эксперимент жүргізілген, онда балаларды бірнеше ай бойы күніне орта есеппен 40 минут уақытын ойынға жұмсауға мәжбүрлейді. Кемшілігі: олар ойын жүйесін құрмаған бақылау тобына қарағанда сабаққа аз уақыт бөлді, ал оның салдары оқу мен жазу көрсеткіштерінің төмендеуіне алып келді (Weis & Cerankosky, 2010).

Адамдар бір-біріне көмектесетін әлеуметтік ойындарға қалай қарайсыз? Ол ойындар қатыгез ойындарға қарама-қайшы концептуалды ойын бола ала ма? Балалар мен ересектерге жүргізген үш зерттеуде – Сингапурда, Жапонияда және Құрама Штаттарда әлеуметтік видеоойын ойнағандар шынайы өмірлік жағдаяттарда басқаларға көмектескен, бір-бірімен ақылдасып, тығыз ынтымақтастық танытқан (Gentile et al., 2009). Әлеуметтік ойын ойнауға кездейсоқ қатыстырылған неміс студенттерінің агрессияға бейімділігі физикалық және әлеуметтік тұрғыдан әлдеқайда төмен болған (Greitemeyer et al., 2012). Дуглас Джентиле және Крейг Андерсон (2011): «Видеоойын – тамаша мұғалім. Танымдық ойындар балаларға әдебиет пен математиканы үйретеді, әлеуметтік ойындар әлеуметтік мінез-құлыққа үйретеді, ал қатыгез ойындар зорлық-зомбылыққа үйретеді», – деп ескертеді. Бізге не үйретсе, соны жасаймыз, көмек көрсетуді үйретсе – адамдарға көмектесеміз, біреуді жәбірлеуді үйретсе – басқаларды жәбірлеп, қорлаймыз.

Ойындардың әсерін зерттеуге қызығушы ғалым ретінде Крейг Андерсон (2003, 2004) (қараңыз: Дәйекті дерек. «Крэйг Андерсон видеоойындардағы зорлық-зомбылық туралы») ата-аналарға балаларының не үйреніп жатқанын біліп отыруға және үйдегі медиадиетаның үнемі сақталуын қамтамасыз етуге шақырады. Ата-аналар, мүмкін, балаларының бөтен үйде не жеп, не ойнап және көріп жатқанын бақылай алмайтын шығар. Олар балаларының мәдениетіне БАҚ-тың әсерін үнемі бақылай алмайды (сондықтан ата-аналарға жай «жоқ» дей сал деп кеңес беру – аңғалдық). Бірақ ата-аналар балаларын өз үйлерінде бақылауда ұстай алады және іс-әрекеттің балама түрлеріне көп уақыт жұмсай алады. Басқа ата-аналармен қарым-қатынас бала үшін қолайлы орта құруы мүмкін. Балаға кейбір ойындардың ол үшін неге тыйым салынғанын түсіндіруге дайын болыңыз.

Американдық өмірдегі қатыгездікті қабылдау деңгейін анықтау өте қиын. Бірақ оның көріністері барлық жерде кездеседі. Мысалы, өлтіруге негізделген видеоойындар ұл балалардың ойын-сауығына айналды.

Susan Sontag, Regarding the Torture of Others, 2004

ТОПТЫҢ ӘСЕРІ

Индивидтерді агрессив әрекеттерге не нәрсе итермелейтіні жайлы жоғарыда айтылып өтті. Егер фрустрация, қорлау және агрессивті мінез-құлық үлгі-мысалдары жеке адамдардың агрессиясын күшейтсе, онда бұл факторлар топтарға да осы сияқты әсер етеді деп болжауға болады. Тәртіпсіздіктер шыға бастаған кезде қарсы топ өкілдерінің бірінің іс-әрекеті агрессия актілерінің өсуі үшін жеткілікті бола бермейді. Қарақшылардың теледидар сататын дүкенді тонап жатқанын көрген жағдайда өздерін заң жолымен ғана жүретін адамдар сияқты көретіндер де өздерінің моральдық қағидаларын ұмытып, ұрлықшыларға қосылып кетуі мүмкін.

Дәйекті ДЕРЕК

Крейг Андерсон «Видео-ойындардағы зорлық-зомбылық туралы»

Қатыгездікті насихаттайтын видеоойындардың зиянды әсерлерін жақсы түсінемін. Бұған қоса, зерттеушілердің теледидар мен кинодағы зорлық-зомбылықты көрсететін видеоойындардың кесірінен қылмыстың өсуін дәлелдеген фактілерінен кейін мені осы ой мазалай бастады. Сондықтан мен аспиранттарымның бірі Карен Диллмен бірлесе отырып, корреляциялық және эксперименттік зерттеулер жүргізе бастадым. Бұл жағдай мені АҚШ Сенаты комитетінің алдында мәлімдеме жасауыма, сондай-ақ үкіметтік және қоғамдық саяси топтарға, насихаттаушы ұйымдарға, ата-аналар мен олардың балаларына кеңес беруіме түрткі болды.

Қарама-қайшылықтарға қарамастан, кейбір зерттеулер оң нәтиже берді. Айталық, 30 жыл бұрын темекі өндірушілерінің зертхана жағдайында егеуқұйрық қатерлі ісікке шалдығу үшін неше шылым шегу керек деп сұрақ қойып, медициналық зерттеуді күлкіге айналдырғаны секілді видеоойындар индустриясы зерттеулерді жою үшін қолдан келгеннің бәрін жасады. Оған қоса, маған ойыншылардан жағымсыз хабарламалар келіп жатады. Сондай сұрақтардың көбейе түсуіне байланысты ресурстар мен жауаптарды www.psychology.iastate.edu/faculty/caa сайтында ұсынуға тура келді.

Көптеген адамдар қиын тақырыпты жақсырақ түсінудің ең жақсы тәсілі – қарама-қайшы көзқарастар білдіретін және әр «жаққа» тең уақыт бөлетін эксперттерді табу деп есептейді. БАҚ-тың зорлық-зомбылық жайлы жаңалықтарынан байқағанымыз, мұндай ақпараттар біздің жасаған ісімізге қарағанда басқалардың білетіні аз деген ой қалдыратын сияқты. 4 жасар қамсыз баланы үміттендіретіндей сөздерімен олар өнеркәсіп өкілдері мен өздерінің таңдаған «сарапшыларына» тең уақыт береді. Егер осы саладағы барлық сарапшылар өзара келісіп алса, «әділдік» пен «тепе-теңдік» идеяларының мәні бола ма? Немесе біз заңгер сарапшылардың осы сұрақ бойынша рецензияланған түпнұсқалық зерттеу мақалалары жариялануын күтуіміз керек пе?



Крэйг Андерсон
Айова штаты университеті
Айова штаты университеті ұсынған

Топтардың агрессив реакцияны күшейту мүмкіндіктері көбіне жауапкершіліктің «жойылып кетуіне» байланысты болады. Соғыс кезінде қарсыласқа шабуыл жасау шешімін әдетте соғысты алыста отырып бақылайтын басшылар қабылдайды. Олар тек бұйрық береді, ал бұйрықты орындайтындар – басқа адамдар. Осындай қашықтық агрессивті іс-әрекеттер насихатына қалай ықпал етеді?



Әлеуметтік таралу. Ата-анасыз қалған 17 жас піл 90-жылдардың ортасында Оңтүстік Африка паркіне көшірілді. Пілдердің осы тобы бақылаудан шығып, 40 мүйізтұмсықты елтірген. Осы оқиғалардан кейін парк әкімшілігі 1998 жылы топ ішіндегі жасы үлкен алтауын басқа жерге кешірді. Нәтижесі: парк ішіндегі басқа жануарларды елтіру тоқтады (Slotow et al., 2000)

Бір сынақта студенттер жаза ретінде электртогын өз-өздеріне қолдану керек болады, немесе басқа біреуге қандай күштегі электртокты пайдалану керектігі туралы кеңес беруі тиіс болады. Егер «құрбандық» ешқандай арандатушылық іс-әрекет жасамаса (жаппай агрессия құрбандарының көпшілігі өздерін осылай ұстайды), «жаза берушілер» күші аз электртогын пайдаланған, ал кез келген зиянды әрекеттің қандай ауыр салдары болатынына бас қатырып жатпайтын кеңесшілер оларға қарағанда күштірек электртогын қолданған (Gaebelein & Mander, 1978).

1899 және 1948 жылдарда белгілі бір орынға ие болған 60 жазалау жайлы ақпараттарды талдай отырып, Брайан Маллен (1986) айтарлықтай қызықты жаңалық ашады: жазалаушылар саны неғұрлым көп болса, қорлау мен азаптау да соғұрлым көп болады.

Әлеуметтік «жұқтыру» басқа үрдістерді бір-біріне қалай қарама-қарсы қоятын болса, топтың агрессивті бейімділіктері де дәл сондай күшейеді. Оған, мысал – жастар бандасы, футбол жанкүйерлері, қарақшы-жауынгерлер, қаладағы жаппай тәртіпсіздіктерге қатысушылар, сонымен қатар скандинавиялықтар «тобыр» деп атайтын, өздерінен әлсіз сыныптастарының жүйелі түрде мазаларын алатын және оларға шабуыл жасайтын оқушылар тобы болуы мүмкін (Lagerspetz et al., 1982). Мұндай «тобыр» әрекеттері – типтік топтық белсенділік.

Бірдей антиәлеуметтік бейімділігі бар, өз отбасыларымен тығыз байланыс жасамайтын және академиялық үлгерімі туралы ойланбайтын жастар бандада әлеуметтік идентификацияға ие бола алады. Топтық идентификация тереңдеген сайын конформизм қысымы және деиндивидуация да өседі (Staub, 1996).

Топ мүшелері өздерін басқалардың басқаруына неғұрлым дайынырақ және басқалармен бірігуге ықыласты болса, оларда өзіндік идентификация аз байқалады. Топтық қозуды тудырушы, ерік-жігердің әлсіреуі және поляризация – «әлеуметтік жұқпа» ретінде кеңінен таралған. Банда өз мүшелері есейіп, отбасын құрып, жұмыс тапқанша немесе олардың бәрін қамап немесе оларды атып тастағанға дейін өмір сүре береді (Goldstein, 1994). Әр банда тобының өздері бақылайтын ауданы болады, жеке түстері, стильдері және көпжылдық қарсыластары болады; уақыт өте келе олар заңға қарсы әрекеттер жасайды және есірткі, территория немесе қыздарға байланысты, немесе өздерінің абыройларын қорғау үшін, дұшпандарынан кек алу үшін өзгелермен шайқасып отырады.

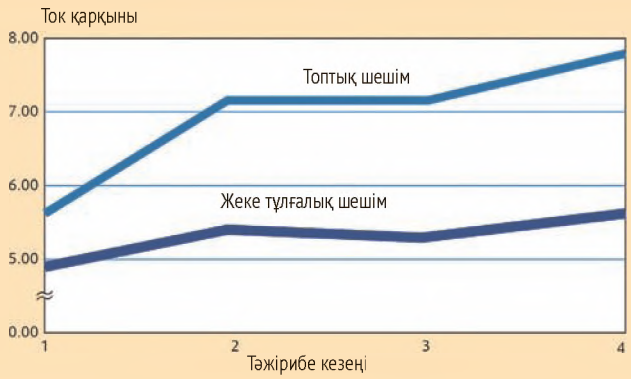
«XX ғасырдағы адамдарды жаппай қыру – 150 миллиондай адамның өмірін қиған оқиғалар, «индивидуалды іс-әрекеттер жиынтығы» болған жоқ», – деді Роберт Зайонц (2000). «Геноцид – барлық жасалған қылмыстардың толық жиынтығы емес, мүлдем басқа нәрсе». Жаппай қырып-жою – «моральды императивтермен» – топты немесе мәдениетті төтенше іс-әрекеттерге жұмылдыратын ұжымдық ментальдықтан (визуалды образ, риторика және идеологияны қоса) туындаған әлеуметтік феномен. Руандалық тутси, еуропалық еврейлер және американдық үндістерді жаппай қыру ұжымдық әрекет саналады, себебі оған кең көлемдегі қолдау, айрықша ұйымшылдық керек және көптеген орындаушыларды талап етеді. Хуту тайпасын қолдаған Руанда үкіметі және елдің жетекші кәсіпкерлері Қытайдан «жалғыз бір мақсатпен» екі миллион мачете (ұзын пышақ) сатып алған. Үш айдан аса уақытта тутси тайпасына шабуылдаушылар таңертең тұрып, таңғы асын тойып ішіп болған соң бірге жиналып, содан соң өздерінің бұрынғы қашып кеткен көршілерін қуумен айналысқан. Олар қолына түскен тұтқындардың барлығын өлтіріп отырған, соңыра үйлеріне оралып, жуынып, сыра ішіп, әңгіме-дүкен құрған (Dalrymple, 2007; Hatzfeld, 2007).

Соғыстың ең жаман тұрпайылығы сонда – ол ұжымға біріккен адамдарды адамның жеке басы жан-тәнімен қарсы болатын іс-әрекеттерді іске асыруға мәжбүрлейді.

Ellen Key,
War, Peace, and the Future, 1916

Израильдық Йорам Яффе және Йоэл Ийнонның жүргізген эксперименттері топтың агрессивті үрдісті күшейту мүмкіндіктерін растайды (Jaffe & Yinon, 1983). Зерттеуге қатысқандар – ерлер, университет студенттері болды. Олар алдарында кінәлі болып көрінген сыныптасының сазайын тартқызып, оны электр тогымен жазаламақ болған, мұндағы топтық жазалауға іліккендерді жеке жәбірленушілерге қарағанда қатаң қинаған. Басқа бір экспериментте қатысушылар жалғыз немесе топтық тұрғыда экстрасенсорлы қабылдау тапсырмасын орындау барысында қате жауап бергендері үшін басқа қатысушыны қаншалықты жоғары ток күшімен жазалау керектігін шешкен (Jaffe et al., 1981). 8-суретте көрсетілген мәліметтерге сүйене отырып, эксперимент өзінің аяқталуына жақындаған сайын осы үрдісті тек жазаны қатайтуға пайдаланып отырған (қараңыз. Зерттеу түйіні. Арандатылған жағдайда топтар жеке адамдарға қарағанда қаттырақ жазалайтыны рас па?»).

Мүмкін, орта мектепте оқыған кезіңізді еске түсіріп көрерсіз. Сіз немесе сіздің танысыңыз не сөзбен, не қара күшпен зұлымдыққа тап болды делік. Көп жағдайларда солай болған кезде басқа оқушылар зұлымдыққа бейтарап қарайды немесе өздері қосылып кетеді. Мұнда бақылаушылар зұлымдықтың агрессивті актісінде белсенді рөл атқаруы мүмкін, мысалы, мазақ етіп күліп немесе қолдай отырып, қорлауды күшейтеді (Salmivalli et al.,1999). Немесе олар құрбан болғанды жақтауы мүмкін. Финляндияда қолданылатын тәртіп бұзушыларға қарсы күрес жүргізудің ең күшті тәсілі – егер бақылаушылар тәр-



8-СУРЕТ

Топтық агрессия. Индивидтерге қате жіберген үшін жаза ретінде токпен соғу тәжірибесі жасалған кезде, қатысушылар ток қуатын арттыра берген. Топ ішінде бұл үрдіс әрі қарай дами түседі

Зерттеу ТҮЙІНІ

Арандатылған жағдайда топтар жеке адамдарға қарағанда қаттырақ жазалайтыны рас па?

Агрессия зерттеушілері агрессияны өлшеудің өз шығармашылық тәсілдерін қолданады. Әртүрлі эксперименттерде зерттеушілер токпен басқару, қатты дыбыспен әсер ету және адамның сезімімен ойнау сияқты тәсілдерді пайдаланған. Холли Макгрегор және оның әріптестері (1998) өз зерттеулерінде екі полицейдің тағамдарына «Табаско» тұздығын құйып жіберу салдарынан қамауға алынған аспазды мысал етіп алады және өз перзенттерін ыстық тұздықпен тамақтандыру арқылы балаларға қатыгездік жасаған ата-аналардың оқиғасын мысал етіп алады. Бұл адамдар тағы басқа қанша адамға осындай ыстық тұздықпен жазалану керектігін шешкен кезде олардың агрессия көлемін өлшеуге болады деген идея туындайды.

Дәл осыны Брюс Мейер мен Верлин Хинц (2004) топ пен жеке адамның агрессивті мінез-құлқын зерттеу барысында қолданды. Олар қатысушыларға – жеке тұлғаларға да, үш адамнан құралған топтарға да – тұлға және оның тамақ таңдауы арасындағы қарым-қатынасты зерттеп жатқанын, соған көмек ретінде бұлар тұздықтың дәмін татып, баға беруі керектігін айтқан. Эксперименттші әр адамның немесе топтың ыстық тұздықтан қанша құйып алуына көз жұма қарау керектігін түсіндірді, сондықтан қатысушылар порцияны өздері таңдауға тиіс еді.

Қатысушылар ағаш таяқшаның көмегімен ыстық тұздықтың дәмін сүйсіне татып болған соң экспериментші басқа адам немесе топ таңдаған ыстық тұздықтарды жинауға кетті. Ол әр қатысушы кейін қолдануға үміттенген 48 г тұздық толтырылған кесемен оралды. Қатысушылар, өз кезегінде басқа адам кесесіне қанша ыстық тұздық салуды қалайды, сонша салу керек еді (негізінде қатысушылардың ешқайсысы де қандай да бір затты қолдануға мәжбүрленбеген).

9-суретте көрсетілген таңғаларлық нәтиже: топтар ыстық тұздықты индивидуумдарға қарағанда 24%-ға артық қолданған және бұл топтардың агрессивті мақсаты индивидуумдарға қарағанда 24%-ға көп болған. Осыған орай, қиын жағдайларда топтармен (қайнар көзі немесе мақсаты ретінде) қарым-қатынас индивидуалды агрессия үрдісін күшейтеді. Бұл қорытынды әсіресе топ арасында айқын болған. Топ мүшелері әрқайсысы жағымсыз 48 г ыстық тұздықты алғаннан кейін оларға осы тұздықты берген топ мүшелерінің әрқайсысына 93 г ыстық тұздық тарату жолымен жауап қайтарған. Байқағанымыздай, Мейер мен Хинц: «Топтар арандатушылыққа агрессивті жауап беріп қана қоймай, сонымен қатар жеке адамдарға қарағанда басқа топ тарапынан көбірек дұшпандық қабылдайды», – деп тұжырымдаған.



9-СУРЕТ
Ыстық тұздықтың орташа мөлшері (грамм)

Дереккөз: Source: Meier & Hinsz, 2004

тіп бұзушыларды мақтамаса және қолпаштамаса, зұлымдықтың азаятынын көрсетті (Karna et al., 2011).

Агрессияны зерттеу мәліметтері әлеуметтік-психологиялық эксперименттік зерттеулер нәтижелерін күнделікті өмірімізде қандай жағдайда пайдалануға болатынын тексеруге мүмкіндік береді. Басқа біреуді электр тогымен жазалауға бекінген жағдайда біреуі келіп, бізді сөзбен балағаттауы немесе шапалақ тартып жіберуі мүмкін бе? Крейг Андерсон және Брэд Бушман (1997; 1998) сынды әлеуметтанушылар агрессияны зертханалық жағдайда ғана емес, шынайы өмірлік жағдайларда да зерттелгені жайлы атап өткен және бұл зерттеу нәтижелерінің ұқсастығы таңғалдырады. Лаборатория жағдайында да, шынайы өмірлік жағдайда да агрессияның ұлғаюының болжамдық параметрлері төмендегідей болған:

- индивидтің ер жынысына жатуы;
- индивидтің табиғи агрессивтігі және ызақорлығы;
- алкоголь пайдалануы;
- зорлық-зомбылық көріністерін визуалды қабылдауы;
- анонимдік;
- арандатушылық;
- қару-жарақтың болуы;
- топтың араласып кедергі жасауы.

Зертханалық сынақтар бізге теорияларды тексеруге және оларды бақылау жағдайындағы тексеруді теріске шығаруға мүмкіндік береді. Шынайы өмір – өз теорияларымызды қолдануға болатын идеялар көзі және «сынақ полигоны». Агрессияны зерттеу нәтижелері зерттеу лабораториялары мен адамның шынайы өмірі арасындағы өзара әрекеттесуді қамтамасыз етеді, сөйтіп, психология ғылымына үлес қосады. Шынайы өмірде ерекшеленген идеялар зертханалық сынақтардың дамуын жетілдіретін жаңа теориялардың құрылуына түрткі болады. Лабораториялық зерттеулер біздің шынайы өмір құбылыстарын терең түсінуімізге көмектеседі және нақты мәселелерді шешуде психологияны қолдануға зор мүмкіндік береді.

ҚОРЫТЫНДЫ Агрессияға не әсер етеді?

- Оған көптеген факторлар әсер етеді. Ең алдымен, негативті жайттар. Яғни біреуден көңіл қалу, жайсыздық, ауырсыну сезімі және әлдебіреумен сөзге келу, сондай-ақ төбелесіп қалу.
- Кез келген сезімді қоздыру, тіпті жыныстық әрекеттер өзге эмоцияға айналып, ыза шақыруы мүмкін.
- Мәселен, тапанша қолданып, агрессивті белгілерді көбейтсеңіз, агрессивті мінез күшейеді.
- Зорлық-зомбылықты көру: 1) агрессивті мінез-құлыққа деген құштарлықты арттырады. Әсіресе, арандатылған адамдар соған жақын болады; 2) Көрермендердің агрессияға деген сезімталдығын төмендетіп, олардың шындықты қабылдауын өзгертеді. Мұндай зерттеулер порнографиялық фильмдерді көру қорытындыларына да тікелей қатысты. Сондай фильмдерді тамашалау арқылы ер адамдардың әйелдерге деген агрессиясы артады. Бұған қоса, ерлер әйелдерді жыныстық қатынасқа мәжбүрлеуге дейін барады.
- Телевизия миллиондаған адамның күнделікті өміріне араласып, зорлық-зомбылық үлгілерін көрсетеді. Корреляциялық және эксперименттік зерттеулердің қорытындысы бойынша, теледидарда көрсетілген зорлық-зомбылық пен агрессиялық мінез-құлықтың арасында үлкен байланыс бар.
- Теледидар көріп, фильм тамашалауға қарағанда қатыгез (мейірімсіз) видеоойындарды ойнау – агрессиялық ойдың, сезімнің және мінез-құлықтың қалыптасуын күшейтуі мүмкін. Себебі алдыңғы екі БАҚ құралымен салыстырғанда адам видеоойындарға белсенді түрде өзі қатысады.
- Көптеген агрессияны үлкен топтар жасайды. Жеке адамды арандатқан жағдайлар бірнеше кісіні де азғыруы мүмкін. Жауапкершілікті көбейтудің арқасында топтық жағдайларда агрессиялық реакция күші де артады.

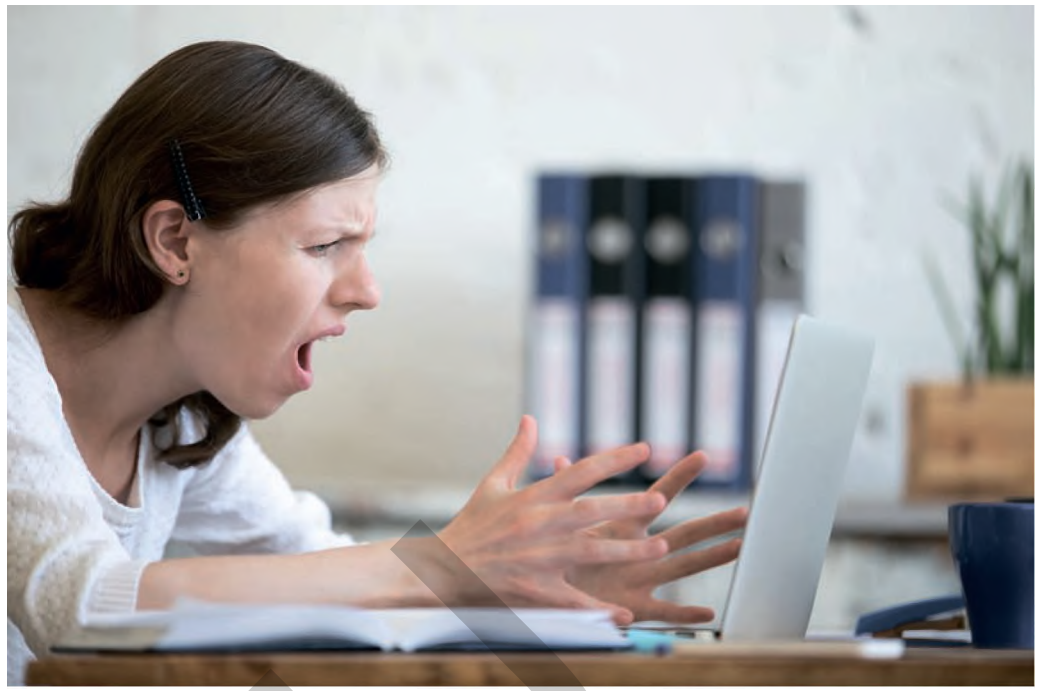
АГРЕССИЯНЫ ҚАЛАЙ АЗАЙТУҒА БОЛАДЫ?

Агрессияны өршітетін себептерге қалай қарсы тұра алатынымызды үйреніңіз

Агрессияны төмендете аламыз ба? Ғылыми еңбектер мен теориялардың ұсынып отырған жолдарын қарастырайық.

КАТАРСИС

Зерттеуші Энн Ландерстің пікірінше, «жастарға бойдағы ашу-ызаны шығаруды үйрету керек» (Landers, 1969). «Адам кектеніп, ызаланады делік. Ендеше, біз оған мұндай жағдайдан шығудың жолдарын көрсетуіміз қажет. Сондай мінез-құлық танытқан адамдарға



Онлайн арқылы ашуынды шығару – ашу деңгейін арттыра ма, әлде төмендете ме? Зерттеулер арттыратынын айтады

ашуы басылғанша мүмкіндік беру керек», – дейді психиатр Фриц Перлз (1973). 2012 жылы видеоойындар жаппай атысқа ұласқандықтан, сондай ойынды жақтаушы: «Бәлкім, біз үшін қатыгез ойындар агрессиямызды көрсетудің жолы болар? Мүмкін, мұндай ойындар мен ондағы зорлық-зомбылық өзіміздің бойымыздағы ашу мен агрессияны қауіпсіз түрде шығарудың әдісі шығар?», – деп жазған еді (Gilsdorf, 2013). Осы сияқты мәлімдемелер «гидравликалық модельді» сипаттайды. Яғни агрессивті энергияның жиналуы – тұрып қалған судың ағысымен бірдей.

Катарсис концепциясы Аристотель ілімінде көп кездеседі. Алайда Аристотель агрессия жөнінде нақты ештеңе айтпаса да, ол әлдеқандай жағдайды бастан өткере отырып қана эмоциямызды тазарта алатынымызға сендірген еді. Сондықтан классикалық трагедияны тамашалау – есіркеу мен қорқыныштан құтылуға көмектесті. Оның ойынша, қобалжуды басу үшін, ең алдымен, сол эмоциядан арылу керек (Butcher, 1951). Сол үшін катарсис ұғымын кең көлемде қарастырып, яғни тек драманы көріп қана қоймай, естеліктерді және өткенді еске алып, көңіл күйімізді білдіруге, оны іс-қимылымыз арқылы сыртқа шығарып, бір жеңілдеп қалуымызға болады.

Агрессивті әрекет немесе ол туралы фантазия адамды шаршататынын байқаған кейбір дәрігерлер мен басшылар адамдарға бойындағы агрессияны шығару жолдарын көрсетті. Мысалы, қандай-да бір нәрсені қатты ұруға, теннис ойнауға кеңес береді. Бұл психология ғылымында катарсис деп аталады. Олардың ойынша, катарсис адамның көңіл күйін көтеріп, адамның көңілдірек болуына көмектеседі екен (Bushman et al., 2001). Кейбір психологтер катарсистің емдік қасиеті бар екеніне сеніп, ата-аналарға балаларына агрессивті ойын ойнатуға кеңес береді. Мұндай пікір қазіргі қатыгез видеоойындарды қорғаудың бір жолы болып отыр. Ал катарсистің шын мәнінде пайдасы бар ма? Бойындағы агрессиясын катарсиспен шығарғандардың агрессиясы төмендей ме, әлде үдей түсе ме? Осы орайда зертханалық тәжірибелер өткізілген. Тәжірибеде бір топ бокс грушасын ұрған. Екіншілері ұрмаған. Кейін, белгілі болғандай, сол адамды қайта ашуландырған кезде агрессиясын бокс грушасын ұру арқылы шығарғандардың тіпті қаттырақ ашуланғаны анықталған. Ал грушаны ұрмағандар онша ашулана қоймапты (Bushman, 2002). Демек, катарсис ашуды ұлғайта түседі екен.

Шынайы жүргізілген тәжірибелер де дәл осындай нәтиже берді. Бір жобада «өзінің ашуын білдіруге шақыратын» сайт қолданушылары зерттеуге алынды. Қатыгездікті көрсету мүмкіндігі болып па еді? Жоқ. Олардың бойын ашу-ыза кернеп, бақытты сезімдері азайды (Martin et al., 2013). Яғни қатыгездікті көрсету мүмкіндігі олардың бойындағы ашу-ызаны одан сайын күшейтті. Кейбір зерттеулерде канадалық және американдық көрермендердің футбол, күрес, хоккей ойындары барысында емес, ойын біткен соң ғана, яғни ойынды қарап болған соң ашу-ыза шақыратыны жазылған (Arms et al., 1979;

Зорлық-зомбылықты ишараға жол беретіндер, оның күшін ұлғайта түседі.

Charles Darwin,
The Expression of the Emotions in Man and Animals, 1872

Goldstein & Arms, 1971; Russell, 1983). Спорттың осындай агрессиялық түрін қарап болғаннан кейін, ашу-ыза басылудың орнына, күшейе түскен. Брэд Бушманның (2002) айтуынша, «Ашуды сыртқа шығару – от шығаратын жанармайға ұқсас».

Қатыгез қылықтардан қатыгез қарым-қатынас туады. Бұған қоса, агрессиялық іс-әрекеттер ақталуға ұласуы мүмкін. Адамдар құрбандарын кемсіту арқылы агрессиялық іс-әрекетін өзіне ыңғайлап, қысылып-қымтырылуды қойып, ләззат алады (Ramirez et al., 2005). Алайда, ақыр соңында, көптеген негативті сезім туындауы мүмкін. Бушман мен оның әріптестерінің айтуынша, адамдар әдейі арандатылып, ашуланып, алайда кейіннен рухани тазарамын деп ойлағанымен, жағдай керісінше өрбиді. Сөйтіп, олар қатыгездікке бейім бола түседі екен (1999, 2000, 2001). Бушманның ойынша, «бұл ескі әзілге ұқсас» (Bushman, 1999). «Карнеги-холлға қалай жетуге болады? Тәжірибе, тәжірибе, тағы да тәжірибе. Сіз өте ашулы сияқтысыз ғой? Тәжірибе, тәжірибе, тағы да тәжірибе».

Осылайша ашу-ызаны оятып, агрессивті күйге көшуіміз қажет пе? Бұл жерде үндемей ашулану дұрыс болар. Өйткені өзімізбен іштей сөйлесіп жүргенде неге ренжігенімізді еске аламыз. Бушман мен оның әріптестері (2005) үнсіз ашулану нәтижесін зерттеу үшін сынақ жүргізген еді: «Нұсқаулық бойынша жүре алмайсыз ба?»

«Қаттырақ сөйлеңізші!» деген жағымсыз сөздерді естігеннен кейін сынаққа қатысушы адамдардың жартысы ойларын жинақтай алмай, есеңгіреп қалады (олардан жатақхана ландшафты туралы жазуды өтінген еді), ал екінші жартысы ойлану үшін шақырылған еді (олардан зерттеудің қатысушысы жөнінде эссе жазу сұралды). Соңында енжарлық танытқан қатысушылардың ашуы басылды. Долданған қатысушылар болса, агрессивті іс-әрекеттен тыйылып, сабасына түсті.

Абырой болғанда, адамдарға олардың іс-әрекеті бізге қалай әсер ететінін айтып, түсіндіретін агрессивті емес әдістер бар. Мәселен, «сен» деп бастаудың орнына мәдениетті түрде «мен» деп бірінші жақтан айтқан жөн. Мысалы, «маған сіздің айтқаныңыз ұнамады» немесе «лас ыдыстарды қалдырғаныңыз менің көңілімнен шықпайды». Яғни сезіміңізді біреудің көңіліне тимейтіндей қылып жеткізіңіз (Kubany et al., 1995). Сонда сыпайылық шеңберінен де шықпайсыз әрі өзіңіздің айтқаныңызды істетесіз.

ӘЛЕУМЕТТІК ТӘРБИЕ ТӘСІЛІ

Агрессия әлеуметтік тәрбиеден туындайды десек, демек, оны бақылау мүмкіндігі де бар болғаны. Агрессияға әсер ететін факторлар мен оған қалай қарсы тұруға болатынын қысқа ғана шолып, ойланып көрейікші.



Балаларды қорғау мен оларды бақылап отыру киберкеңістіктегі қорқыту деңгейін төмендетуге көмектесе алады

Көңілді қалдырған жайттар, жеке басының қорлануы сияқты жағымсыз тәжірибелерден кейін адамның агрессивті іс-әрекеттерге баруы ғажап емес. Сондықтан адамдарға болмайтын әңгімелерді айтып, қолжетімсіз нәрселерге сендірмеген абзал. Мұндай әрекеттер адамның тәсілдік агрессиясын тудырады. Осыдан-ақ біздің әріптестікті, агрессивті емес іс-әрекеттерді қолдауымыз керектігі белгілі болады.

Жүргізілген тәжірибелерден белгілі болғандай, үлкендер балалардың агрессивтілігіне мән бермесе, балалардың ширыққан іс-әрекеті бәсеңдейді, күнделікті бейбіт іс-әрекеттері күшейеді (Hamblin et al., 1969). Агрессивтілік танытқан адамды жазалаудан нәтиже шықпайды. Адам агрессивтіліктен тек бірнеше жол арқылы құтыла алады: Біріншісі – тез әрі қатты жаза қолданылса, екіншісі – балаларды тәртіпті болуға ынталандырған жағдайда, үшіншісі – жазаланушы ашуланбаған жағдайда (R.A. Baron, 1977).

Алайда жазалаудың салдары әр түрлі болуы мүмкін. Көптеген қылмыс импульсивті, яғни адамдар сөзге келіп, агрессиялық жағдайға түсіп, бірін-бірі ренжітіп, тіпті қол көтеріп те жатады. Егер адамның агрессиясы әрдайым салқынқанды және тәсілдік болса, оның алдын алуға болады және жаза түрлері ондай қылмыстарды азайта алады дей алар едік. Мұндай жағдайда әлемдегі өлім жазасын қолданатын елдерде кісі өлтіру қылмысының саны азаяр еді (Costanzo, 1998). Джон Дарли мен Адам Альтердің еңбектеріне сүйенсек (2009), «қылмыстың көбін қызба мінезді адамдар жасайды. Оның ішінде ішімдік ішкен немесе есірткі қолданған жас ер адамдар қылмыс жасауға бейім келеді». Үкімді қатаңдату арқылы қылмыс санын азайтудың бір жолы – полицейлердің қылмыс жасаған адамдарды тұтқындауы. Соның арқасында кейбір қалаларда қару қолданумен ұштасқан қылмыс 50 пайызға дейін төмендеп отыр.

Демек, біз қылмыс жасалмай тұрып, оның алдын алуымыз қажет. Жанжалды шешудің агрессивті емес жолдарын қарастыруымыз керек. Сандра Джо Уилсон мен Марк Липси (2005) сынды психологтердің мектептердегі зорлық-зомбылық жөніндегі 249 зерттеу мәліметтеріндегі қиын оқушыларға қатысты бағдарламаларға жасалған қорытындысы көңіл көншітеді. Проблемалар мен конфликтілерді шешудің жолдарын, эмоцияны тізгіндеу стратегияларын үйреткеннен кейін мектептегі дау-жанжалға қатысқан балалардың саны 20 пайыздан 13 пайызға дейін азайды. Ал тәртіпке аса мән бермеген ата-аналардың балалары өсе келе агресивті жасөспірім болып шықты (Ehrenreich et al., 2014), яғни қатал тәртіп ұстанып, қатаң тәрбие беретін ата-аналардың балалары тәрбиелі, жанжалға араласпайтын болып өседі деген қорытынды жасауға болады. (Алайда тым қатал тәрбие де баланың агрессиясын оятуы мүмкін. [Gershoff, 2002]). Ата-аналар балаларына дұрыстап қараса, оларды қорқыту арқылы тәрбиелемесе, іс нәтижелі болады (Campbell, 2005; Wingate et al., 2013; Mishna, 2004). Өзге бағдарламалар балалардың жәбірленуі мен кемсітілуі мәселелеріне бағытталған (Noble, 2003).

Адам өмірінің көрікті де көркем, щуақты болуын мұрат еткен бағдарлама балалардың кішкентай кезінен-ақ сезімтал болып өсуіне мән беріп, ата-аналарға балаларын ұрмай-соқпай, қорқытпай-ақ жөнге салуды үйретер еді. Кейбір оқыту бағдарламаларында ата-аналарға балаларын басқаша жолмен тәрбиелеуге кеңес берілген. (Бөлмені тазалап болған соң ғана ойнауға шыға аласыңдар. Бірақ «Бөлмені жинамасаңдар, таяқ жейсіңдер» деу дұрыс емес). «Агрессияны айырбастау бағдарламасы» арқасында көптеген жасөспірім мен банда мүшелері қайта тұтқындалды. Бағдарлама аясында жастар мен ата-аналар сөйлесудің қыр-сырын меңгеріп, ашуын тежеуді, моральдық пікір қалыптастыруды үйренді (Goldstein et al., 1998).

Ал егер агрессивті іс-әрекеттерге еліктеуішілік көбейер болса, біз БАҚ-та осы тақырыптағы теріс әсер ететін суреттерді шектеуіміз керек. Біз балаларды БАҚ құралдары әсерінен де қорғай аламыз. «Телевизия өмір шындықтарымен бетпе-бет келіп, бағдарламаларын өзгертсе, таңғаларлық жағдай болар еді», – деген еді Эрон мен Хюзманн (1984). Иллинойс штатының Оук-Паркадасында 170 балаға сабақ берген кезде олар телевизияның әлемді өзгеше етіп көрсететінін айтты. Яғни агрессия телевизия – көрсеткендей, соншалықты кең таралған құбылыс емес. Осы пікірді зерттеушілер балалардың да санасына сіңірді. Мұның нәтижесі қандай болды? Екі жыл өткен соң өзге құрдастарына қарағанда сол балалар соққыға аз ұшырады. Ал жақында өткізілген зерттеуде Стэнфорд университеті сыныптағы 18 сабақты пайдаланып, балаларды теледидарды көп қарамауға және видеоойындарға да көп әуес болмауға үгіттеді (Robinson et al., 2001). Олар теледидар көруді 3 есеге дейін азайтқанда, өзге мектептердегі оқушылармен салыстырғанда бұл балалардың мектептегі агрессиясы 25 пайызға төмендеді. Агрессияны азайтуға музыка да ықпал ете алады: мәселен, бейтарап музыка тыңдағандарға қарағанда «We Are The World», «Help» сынды әуендерді тыңдаған неміс оқушылары агрессияға көп ұшырамаған (Greitemeyer, 2011). Агрессияны болдырмау жолдарын ойластырғанда, барлық жағдайда адамдардың дара ерекшелігі

ескерілуі керек. Мәселен, жаман іс-әрекеттерден жиренетін кісілер агрессияға аз ұшыраған (Pond et al., 2012), яғни бұл жерде жиіркенішті, жаман аспектілерді атап айтудың өзі агрессияның алдын алады деген пікір шығаруға болады. Моральдық нормаларды оңтайлы деп ойлайтын адамдар (мысалы, «өтіріктен ешкім зардап шеккен жоқ қой, сондықтан орынды болды» деген пікірге келіскендер) өзгелерге қарағанда агрессивті болып келеді (Gini et al., 2014). Ал ондай пікірге қарсы келсе, яғни құптамайтын болса, сәйкесінше, мінезіндегі агрессивтілік азаяды («біреуді ұруға болмайды», «өтірік айтуға болмайды»).

Осындай ойлар агрессияны жоюға, яғни төмендетуге көмектеседі. Алайда агрессияның себептері мен оны тежеуге байланысты қиындықтарды ескере отырып, оптимистік ой-пікірінен еш айнымаған жандар жөнінде жазған Эндрю Карнеги XX ғасырда: «адам өлтіру жиіркенішті, себебі бүгінде адамдардың бірін-бірін жеп қоюға дайын тұратын пиғылының өзі жиіркенішті деп ойлаймыз», – деген еді. Эндрю Карнеги бұл сөздерді 1900 жылдары айтқанмен, одан бері 200 миллион адам өлді. Бұл – өте өкінішті жағдай, себебі біз бүгінде адами агрессияны жақсы түсінгенімізбен, адамдардың қаталдығы азая қоймады.

МӘДЕНИЕТТІҢ ӨЗГЕРУІ ЖӘНЕ ӘЛЕМДЕГІ ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚ

Алайда мәдениеттер өзгеруі мүмкін. «Викингтер тоналып, өлтірілді, – дейді ғылыми жазушы Натали Анжи, – олардың ұрпақтары Швецияда 200 жыл бойы жалғасқан соғыста жеңіске жете алмады». Расымен де, психолог Стивен Пинкердің (2011) соғыс, геноцид, адам өлтіру сияқты зорлық-зомбылықтың бүкіл түрі өткен ғасырларға қарағанда соңғы жылдары онша көп болмаған деп жазғаны дұрыс. Батыс Еуропа 600 жылдың ішінде экономикалық тұрғыдан ауқатты көрші тайпаларды тонап қана қоймай, оларға қарсы 2 рет соғыс ашқан. Алайда соңғы 70 жылда соғыс болмады. «Британиялық құпия қылмыстарды жақсы көретін біздер үшін заманауи ағылшынның ортағасырлық отандасына қарағанда өлім құшу қаупі 50 есеге төмендеген», – дейді Пинкер. Батыс демократиясынан басқа жерлерде өлім жазасы жоқ. Тек АҚШ қана өлім жазасын дуагерлер мен ат ұрлаушыларға қарсы қолданбайды. Дегенмен Құрама Штаттарда төмендегідей агрессия мен зорлық-зомбылық түрлері азайды:

- тергеусіз сот;
- өшпенділіктен туған қылмыс;
- зорлау;
- дене мүшесін жаралау;
- қорқыту.

Пинкердің «жаһандану және ағартушылық институттарына» (экономикалық саудасаттық, білім беру, басқару саясаты, әділет саласындағы) алғыс айта аламыз.

ҚОРЫТЫНДЫ Агрессияны қалай азайтуға болады?

- Агрессияны қалай төмендетуге болады? Катарсис агрессияны төмендетпейтіні түсінікті болды.
- «Әлеуметтік үйрену тәсілі – агрессияны бақылаудың жолы – агрессияны оятатын факторларға тежеу қою» дейді. Сол факторларды тежеуді күшейте отырып, агрессиясыз қылықтарға қолдау көрсете отырып, агрессияны азайтуға болады екен.

ПОСТСКРИПТУМ: зорлық-зомбылық мәдениетін реформалау

1960 жылдары зорлық-зомбылық мәдениеті реформаланғаннан кейін АҚШ-та әрбір күш қолданумен ұштасқан қылмысқа 3,3 полицейден келді. 1993 жылы әр полицейге 3,5 қылмыстан келген істер тіркелді (Walinsky, 1995). Сол уақыттан бері қылмыс саны төмендегенімен, бүгінде оның саны аз емес. Осыған қарамастан, университетімнің [DM] қалашығында бүгінде 6 штаттық және 7 офицер қызмет етеді.

Американдықтардың өз-өзін қорғау идеясына:

- Қорғаныс үшін тапанша сатып алыңыз (Бізде ... 300 миллиондай қару бар... мұндай қару адамның мерт болуы мүмкіндігін үш есеге көбейтеді, яғни отбасы мүшесі тарапынан және өзіне-өзі қол жұмсау мүмкіндігін екі есеге көбейтеді. [Anglemyer et al., 2014]). Аман қалу мүмкіндігі бар шабуылдарда қолында тапаншасы бар адам өзгелерге қарағанда оққа ұшу қаупіне 5 есе көп ұшырайды (Branas et al., 2009). Канада, Ұлыбритания сияқты қауіпсіз елдерде үйде қару ұстауға тыйым салынған.
- Түрмелерді көбірек салыңыз. (Бізде олар көп, дегенмен қылмыс көбейді. Бұған қоса, 2 миллионнан астам адамды, оның ішінде ер адамдарды темір торда ұстауға көп әлеуметтік шығын кетеді.)
- Үш рет «қылмыс», яғни күш көрсетумен ұштасқан қылмыс жасадың ба – өмір бойы түрмеге қамаласың. Осындай талапқа көшіңіз. (Бірақ жаңа түрмелер мен ондағы ауруханалар, қарттар үйі үшін қаржы жұмсауға дайынбыз ба? Қартайған ұрыларды асырауға әзірсіз бе? Мысалы, 3 «қылмыс» жүйесіне 1990 жылдардан бері көшкен Калифорния түрмелері үнемі толып отырды.)
- Сорақы қылмысты жойып, ең жаман деген заң бұзушылардың көзін құртуды кейбір елдер қылмыскерлер арқылы жасайды. Яғни адам өлтіру қате екенін түсіндіру үшін одан да адам өлтірген адамға ату жазасын тағайындау қажет. (Алайда барлық қалалар мен штаттарда өлім жазасы қолданылады. Себебі көптеген қылмыс қызбалықтың әсерінен немесе ішімдік және есірткінің салдарынан жасалады. Қаныпезер әдетте жаңағыдай әрекеттерінің арты неге соқтыратынын ойламайды.)

Дәл осындай әдіс ағысы мен толқыны қатты өзенге батып бара жатқан кісі жайындағы бір әңгімеде де баяндалған. Қатерге тап болған кісіге алғашқы медициналық көмек көрсетіліп жатқанда құтқарушы суға кетіп бара жатқан тағы бір адамды байқайды. Құтқарушы судағы айқайлаған кісінің дауысын естігенімен, қаша жөнеледі. Сонда өтіп бара жатқан адамдар құтқарушыдан: «Сен неге көмек қолын созбайсың?» – деп сұрайды. Құтқарушы: «Жоқ, мен ағыстың басына, мына кісілердің бәрінің суға батуына не себеп болды екен, соны көруге бара жатырмын», – дейді.

Әрине, бізге әлеуметтік проблемалармен күресетін полиция, түрмелер мен әлеуметтік қызметкерлер қажет. Шыбын-шіркейлердің көзін жойған жақсы десек те, одан да ми батпақты құрғатқанымыз дұрыс болатындықтан, жастардың сана-сезіміне әсер ететін «зиянды» құбылыстарға қарсы тұрып, әркімнің санасына адами қасиет деген маңызды ұғымды сіңіруіміз қажет.

Тартымдылық және интимдік жақындық

өзгелерге ықылас және сүйіспеншілік

11

ТАРАУ



«Әлемдегі ең құнды және ең әсем дүниелерді көзбен көре де, тіпті түйсіне де алмайсыз, олар тек жүрекпен ғана сезілуі мүмкін».

Letter from 11-year-old Helen Keller, 1891

Біздің бір-бірімізге мәңгі тәуелділігіміз тіршілігіміздің негізіне айналған арақатынасымызға арқау болады. О баста, бәлкім, бұл қызығушылықтың туындауы – нақты ер адам мен нақты әйел адамның арасындағы құштарлық болған шығар. Аристотель адамдарды «әлеуметтік жануарлар» деп атаған. Шынында да, бізге әлеуметтік психологтер қандай да бір топқа тиесілі болу – басқалармен берік, тығыз арақатынаста болу мұқтаждығы деп атайтын бір сипат тән.

Әлеуметтік психологтер Рой Баумейстер мен Марк Лири (1995; Leary, 2010) әлеуметтік жақындықтың қуатын былайша сипаттайды:

- Біздің арғы аталарымызға өзара жақындық – топтаса отырып, аман қалуға мүмкіндік берді. Аң аулау немесе баспана салу кезінде екі қолға қарағанда он қол болғаны дұрысырақ.
- Махаббат құштарлығы балалардың дүниеге келуіне себепші, ал олардың аман қалуға деген мүмкіндігі бірін-бірі қолдайтын ата-аналары өсіріп, тәрбиелеп жеткізген жағдайда арта түседі.

Достасу және өзгелерге қызығушылық неден туындайды?

Махаббат дегеніміз не?

Тығыз арақатынасқа не себеп болады?

Арақатынастар қалай аяқталады?

Постскриптум: махаббатты құру

Әлеуметтік өзара қатынастарда қандай да бір топқа тиесілі болу мұқтаждығы дегеніміз – басқалармен тұрақты жақсы қарым-қатынаста болып, байланысуға деген ниет.

- Балалар және олардың тәрбиесіне жауапты тұлғалар үшін әлеуметтік өзара қатынастар – аман қалудың кепілі. Кенеттен ажырап қалған ата-ана мен сәби бір-бірінің құшағында қайта қауышқанша, үрейлі сезімде болуы мүмкін. Ал балалар өздерін керексіз сезініп, еленбей өссе немесе қандай да бір топқа тиесілі емес жағдайда тәрбиеленген болса, олардың жүрегін – ауыр мұң, көңілін мазасыздық билейді.
- Адамдар өмірінің көп бөлігін бір-бірімен қарым-қатынас жасауға арнайды. Қанша уақыты адамдармен сөйлесуге жұмсалады? Белбеудегі жазба құралын пайдалана отырып зерттеу жүргізгенде, студенттердің 28% уақытын басқалармен әңгімелесуге бөлетінін білдік. Бұл – сұхбаттас адамды тыңдауға кеткен уақытты санамағандағы көрсеткіш (Mehl & Pennebaker, 2003).
- Адамның бетпе-бет байланыс құру мүмкіндігі болмаған кезде дүниежүзіндегі 7 миллиард адам 7 миллиардқа жуық тіркелген ұялы телефондар (International Telecommunication Union, 2014) немесе Facebook секілді әлеуметтік желілер арқылы бір-біріне дыбыстық және мәтіндік хабарламалар жіберіп отырады. Құрама Штаттарда колледжге түсушілердің 94%-ы әлеуметтік желілерді қолданады, оған қоса, солардың 27%-ы әлеуметтік желілерде тілдесуге аптасына 6 сағат немесе одан да көп уақыт жұмсайды (Eagan et al., 2014). 14–17 жастағы жасөспірімдердің жартысы күніне 100 немесе одан да көп мәтіндік хабарлама жібереді (Lenhart, 2012); 87%-ы күніне кем дегенде бір рет жазбаша хабарлама алмасады (Thompson, 2014). Қандай да бір топқа тиесілі болуға деген мұқтаждығымыз бізді үнемі байланыста болуға ынталандырып отырады.
- Осындай қарым-қатынас кезінде адамдар бір-бірімен ой бөлісіп, ішкі сезімдерін білдіріп жатады. Өзіңді қолдайтын, мойындайтын және сенімге лайық адамды тапқан кезде біз өзімізді өзгелерге керек адам ретінде сезінеміз. Ғашық болғанда біз шексіз бір қуанышқа кенелгендей боламыз. Серіктерімізбен, отбасымен және достарымызбен арадағы қатынастарымыз дұрыс болғанда, арақатынастарымыздың барометрі саналатын – өзімізді бағалау көрсеткішіміз арта түседі (Denissen et al., 2008). Қоғамның қабылдауы және махаббаты үшін барымызды салып, біз косметика, киім-кешек және диеталарға миллиардтаған қаржы жұмсаймыз. Тіпті сырт көзге өте менмен көрінетін адамдардың өзі басқалар тарапынан ықылас-ілтипат сезінсе, шексіз рахаттанды (Carvallo & Gabriel, 2006).
- Құрынға ұшыраған, түрмеге қамалған немесе оңаша оқшауланып қамалған адамдар өздерінің туған-туысын және туған жерлерін ойлап қамығады. Біреу бізден теріс айналып жатса, біз депрессия қаупіне ұшыраймыз (Nolan et al., 2003). Уақыт өте береді, ал өмір мәнсіз болып көрінеді (Twenge et al., 2003). Үлкен университеттік қалашықта 3 ай тұрған шетелдік студенттермен сұхбат кезінде олардың көбі үйлерін сағынатынын және көңіл күйлерінің жабырқаулығын атап көрсеткен (Cemalcilar & Falbo, 2008).
- Тастанды болғандар, жесір қалғандар және жат жерде жүргендер үшін әлеуметтік арақатынастардың жоғалуы – қиналуға, жалғыздыққа және қоршаған әлемнен алшақтауға соқтырады. Өзара жылы қатынастарды жоғалтқанда ересектер қызғанышқа бой алдырады, ақылынан адасқандай болып абдырап қалады, сондай-ақ өмірдің өткіншілігі мен өлім туралы жиі ойланады. Әсіресе қандай да бір топқа тиесілі болу мұқтаждығы айқын байқалатын адамдар әдетте қоршаған ортасын, мекенжайын ауыстырғанда үйін сағынып, жабығады (Watt & Badger, 2009).
- Өлім туралы ойлар, өз кезегінде, біздің қандай да бір топтың мүшесі болу, қасында жақын адамның болуы, өзіміздің жақсы көретін адамдарымыздың ортасында болуға деген мұқтаждығымызды арттыра түседі (Mikulincer et al., 2003; Wisman & Koole, 2003). 11 қыркүйекте ланкестікке тап болғанда миллиондаған американдықтар өз сүйіктілерімен байланысуға асықты. Оған қоса, сыныптастың, әріптестің немесе отбасы мүшесінің кенет о дүниелік болуы адамдарды жақындастырады, арадағы өкпе-реніштұмыттырады.

Біз – шынында да әлеуметтік жануармыз. Біз әлдекімге тиесілі болуымыз қажет. Басқа да мотивациялар секілді, біз тиесілігіміз болмаған жағдайда соған ұмтыламыз да, мұқтаждығымыз қанағаттанғанда өз ізденісіміздің басылғанын сеземіз (DeWall et al., 2009, 2011). Біз қандай да бір топқа шынымен тиесілі болғанда – жақындарымыздың, интимдік арақатынастарымыздың қолдауын сезінгенде – біз өзімізді анағұрлым сергек және бақытты сезінеміз. Қоғамның мүшесі болу мұқтаждығымызды адами мұқтаждықтардың тағы екеуімен – дербестік пен құзыреттілікті сезінумен үйлестіре алсақ, нәтижесі де көп күттірмейді, рухани тепе-теңдікке қол жеткізіп, ерекше бір сезімді бастан кешіреміз (Deci & Ryan, 2002; Milyavskaya et al., 2009; Sheldon & Niemiec, 2006). Бақыт дегеніміз – өзіңді жарамды, еркін және қабілетті сезіну.

Коммуникациялық революцияға не арқау болғанына шүбәсіз көзім жетті: бұл – адам баласына тән бір-бірімен байланысуға деген құштарлық.

Josh Silverman,
President of Skype, 2009

Әлеуметтік психолог Киплинг Уильямс (2001, 2007, 2009, 2011) біздің бір нәрсеге жарамды болуға деген мұқтаждығымызға остракизм (шеттету немесе елемеу әрекеттері) кедергі келтіргенде не болатынын зерттеді. Барлық мәдениеттердегі адамдар – мейлі, ол мектепте, жұмыс орнында немесе үй тұрмысында болсын, қоғамдық мінез-құлықты реттеу үшін остракизмді қолданады. Біздің кейбіріміз шеттеп қалудың – еленбей қалу, менсінбейтін көзқарасты байқау немесе бет бұрып сөйлегенде жауапсыз қалудың қандай болатынын білеміз. Сұхбаттасыңыз тарапынан сіздің сұрағыңызға жауапсыз үнсіздік – «эмоциялық зорлық» және «өте қорқынышты қару» іспетті. Бұл – осындай қатынасты отбасы мүшелерінен немесе әріптестерінен көргендердің сөзі. Бір экспериментте доп лақтыру деген қарапайым ойында жеңіліп қалған адамдардың қатты жабырқап, тіпті ашуланғанын байқадық. Остракизм жаралайды және әлеуметтік абыржуға ұшыратады – бұрын-соңды остракизмге душар болмаған адамдар оны бастан кешірген кезде қатты күйзеледі (Nordgren et al., 2011). Остракизм тіпті жәбірлеуден де ауыр болуы мүмкін: жәбірлеудің шамадан тыс теріс ықпалы болғанымен, жоқ дегенде, жәбірленген адам жақсы болсын, жаман болсын, бұл өмірде өзін біреулер елейтінін біледі, ал остракизм адамды мүлде керексіз етіп тастайды (Williams & Nida, 2009). Бір зерттеуде остракизмге тап болған, бірақ жәбір көрмейтін балалар өздерін жәбірленуге душар болған, бірақ остракизмге жолықпаған балалармен салыстырғанда нашар сезінгені анықталды (Carpenter et al., 2012). Егер біз осындай қоғам теріс айналғандарға көбірек көңіл бөлсек, бәлкім, қоғамымызда бақытсыздық азаяр ма еді?

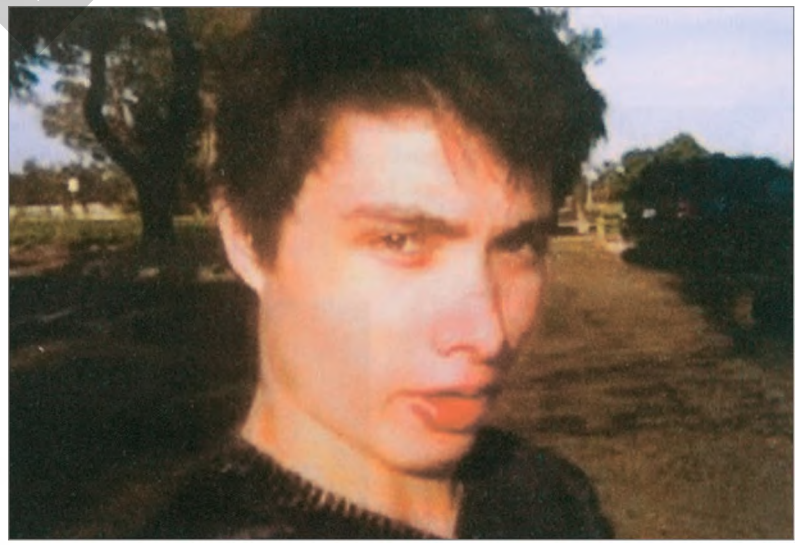
Кейде, мысалы, біреулер өздерін мойындату үшін қалаған адамдарына бас салып шабуыл жасаған (Reijntjes et al., 2011). Өзін-өзі жегідей жеген адамдарға дефляция ауыр тиеді. Бірнеше экспериментте өз құрдастары тарапынан шеттетуге кездейсоқ тап болған студенттер орташа сіңісіп кеткендермен салыстырғанда өздерін тым оңаша ұстаған (мысалы, журналдар оқу арқылы басқалардан оқшауланған) және олардың өз мінез-құлқын реттеуге қабілеттілігі біршама төмендеген (мысалы, олар жүйкесін тәтті тоқаш жеу арқылы тыныштандыруға бейім болған; [Baumeister et al., 2005; Twenge et al., 2002]). Осыған қарағанда, «жұбынан ажырап қалған адам балмұздақты көп жегісі келеді» дейтін стереотип шындыққа жанасатын сияқты.

Әлеуметтік «Мен» дегеніміз – өз қатарластары тарапынан мойындауға ие болу... Егер кіріп келгенімізде ешкім бұрылып қарамаса, біз сұрағанда ешкім жауап бермесе, істеген ісімізді ешкім елемесе және әрбір адам... біз мүлде жоқ сияқты әрекет етсе, ашуға бой алдырып, қатты ашынарымыз анық.

William James, Principles of Psychology, 1890

Бұл өзін-өзі бақылаудың бұзылу салдары болуы мүмкін: остракизмге ұшыраған адамдарда ұнамсыз мінез-құлыққа бөгет жасайтын менталды үдерістердің баяулауы байқалады (Otten & Jonas, 2013). Зертханадан тыс, «қоғамнан шеттетілген» балалар шамамен екі жыл өткен соң өзін-өзі реттеуге байланысты қиындықтарға тап болған, мысалы, бастаған істерін бітіре алмаған және басшылыққа бағынғысы келмеген (Stenseng et al., 2014). Сондай-ақ зертханалық эксперименттерде әлеуметтік тұрғыда шеттетілген адамдар өзін-өзі кемсітуге бейім, өздерін ренжіткендерге қатысты жағымсыз эмоцияларға бой алдырғыш, айналасындағыларға көмек көрсетуге салғырт және алдау мен ұрлық жасауға жақын болған (Kouchaki & Wareham, 2015; Poon et al., 2013; Twenge et al., 2001, 2007). «Егер шағын ғана зертханалық эксперимент барысында жасанды «шеттетілгендер аралы» осыншама агрессия туындатса, – дейді зерттеушілер, – онда «қандай да бір қоғамда түрлі шеттетілу немесе өз ортасына сыйыспау салдарынан қаншалықты агрессивті және әлеуметтік тұрғыда қауіпті жағдайлар болуы мүмкін» деген сауалдың туындауы өте орынды».

Уильямс пен Стив Нида өз экспериментінде (2011) қатысушылар ешқашан жолықпайтын, бет-жүзін көрмейтін адамдардың тарапынан «кибер-остракизмнің» ықпалына тап болса, оның да әсері ауыр болатынын анықтап, таңғалды (мүмкін, сіз мұндайды ортақ чатта сізді ешкім елемегенде немесе сіздің электронды хатыңызға ешкім жауап бермегенде сезінген боларсыз). Зерттеушілердің экспериментіне екі қарсылас өзара доп лақтырудан веб-ойын ойнайтын ондаған елдерден келген 5000-нан астам сыналушы қатысқан (шын мәнінде, олар – компьютерлік ойыншылар). Басқа ойыншылардың тарапынан остракизмге ұшырағандардың ұнжырғасы түсіп, келесі тапсырма туралы жағымсыз, жөнсіз пайымдауларға анағұрлым бейім бола бастады. Қоғамнан шеттету беймаза адамдарды қаттырақ жаралайды (Zadro et al., 2006). Бұл жасы үлкен адамдарға қарағанда жастарға ауыр тиеді



Зорлық рецепті: 13 елдегі 126 мектепте болған атыстарға жасалған шолу – атушылардың 88 пайызы мектепте әлеуметтік шеттетуге тап болғандар немесе әлеуметтік жанжалды бастан өткізгендер екенін көрсетті (Sommer et al., 2014). 2014 жылы Санта-Барбарадағы Калифорния университеті маңында 7 адамды өлтірмес бұрын түсірген жантүршігерлік бейнежазбасында Эллиот Роджер өзінің әйелдер тарапынан шеттетуге тап болып келгенін айтып берді

Эксперименттік жағдайдағы драмалық нәтижені ескере отырып, ұдайы шеттетудің ұзақ мерзімді салдары қандай болмақ деп ойлайсыз?

(Hawkley et al., 2011). Сонымен қатар остракизм қоғамдық шеттетуге ұшыраған топтың тарапынан көрсетілсе де, оңайға соқпайды (Ку-Клукс-Кланның австралиялық мүшелеріне жүргізілген эксперименттен [Gonsalkorale & Williams, 2006]).

Толедо университетінің психология факультетінде Уильямс пен әріптестері (2001) эксперименттің әрбір қатысушысы басқа төрт қатысушының өздерін елемей, шеттеткенінен қатты күйзелгенін айтты. Басқа қатысушылар «бұл бір күлдіргі рөлдік ойын еді ғой» дегеніне қарамастан, қолдан жасалған остракизм жұмыстың шырқын бұзып, дұрыс орындалуына кедергі жасаған әрі «уақытша уайым, мазасыздық, паранойя тудырып, жалпы көңіл күйдің құлдырауына себеп болған». Біздің бір нәрсеге жарамды болуға деген мұқтаждығымызға кедергі жасау – өмірімізді күйретумен тең.

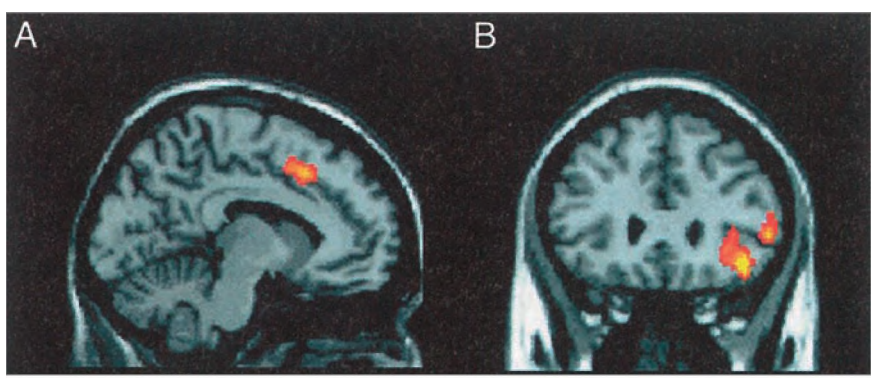
Остракизмге ұшыраған адамдарда ми қыртысы аймағында жоғары белсенділік байқалады, ол физикалық ауруды да туындатады (1-сурет). Остракизмнің әлеуметтік күйзеліс сезімі, физикалық қиналу секілді, агрессияны арттырады (Riva et al., 2011). Реніштi сезімдер депрессияға, жүрек соғуының жиілеуіне ұшыратады (Moor et al., 2010). Қайғы сезімі инфарктіге жеткізуі әбден мүмкін.

Шынында да, әлеуметтік шеттету кесірінен күйзеліс сезімінің мида шынайы сезілуі соншалық – ауыруға қарсы қолданылатын Тайленол дәрісі ауыруды басуға көмектесуі мүмкін (DeWall et al., 2010), ми аймағына электр тогын жібергенде қандай әсер болатын болса, қоғамның елемеуі, шеттетуі де солай шынайы ауру түрінде сезіледі (Riva et al., 2012). Остракизмге қарама-қарсы махаббат сезімі мидың қалпына келу жүйесін белсендірек етеді. Университет студенттері сүйіктісінің суретіне қарап отырып, қолдарын суық суға малғанда физикалық жайсыздықты айтарлықтай азырақ сезінген (Younger et al., 2010). Остракизм – нағыз ауыруды сезіну, ал махаббат – ауырғанды басатын табиғи дәрумен.

Бір эксперимент барысында адамдардан өздері әлеуметтік шеттетілген, мысалы, басқалар шығып кеткенде жатақханада жалғыз қалған кезін еске түсіруді өтінгенде, әлеуметтік мойындалу тәжірибесін еске түсіруге тырысқандармен салыстырғанда, сұралғандар үшін тіпті бөлме температурасы бес градусқа салқындап кеткендей болып сезілген (Zhong & Leonardelli, 2008). Мұндай жағдайлар еске оңай түседі: өткен шақтағы әлеуметтік шеттетілу салдарынан бастан өткен күйзеліс адамдар жадында ұзақ мерзімге сақталып қалады, сондықтан дененің ауыруына байланысты сезімдерге қарағанда моральдық күйзелістер еске оңайырақ оралады (Chen et al., 2008). Мұндай заңдылықтың болуы тек сыналушыларға ғана емес, экспериментті орындаушыларға да қатысты: басқаларды шеттету бұйырылған студенттер остракизмге ұшырағандармен қатар қапаланып (Legate et al., 2013), өздерін адамгершілік қасиетінен айырылғандай сезінген (Bastian et al., 2012).

Рой Баумайстер (2005) зерттеулерден «ауытқу» тапты. Шеттетілгеніне көп уақыт болмаған адамдар жаңа дос табудың қауіпсіз мүмкіндігін сезінгенде «жан-жағындағыларға қызығушылық танытып, тіпті оларды қабылдауға даяр секілді болып көрінеді». Олар басқа адамдардың күлімсіregенін анағұрлым байқағыш болады (DeWall et al., 2009). Шеттетілу тәжірибесі де өзара қатынасуға деген бейсаналық талпыну барысында мінез-құлық мимикасын арттырады (Lakin et al., 2008). Баумайстердің айтуынша (2005), «айналасындағы адамдарға керек болуға деген мұқтаждықты қанағаттандыру қоғамдық деңгейде де өз нәтижесін әкелуі қажет».

Әлеуметтану саласындағы әріптестерімнің айтуынша, біз зертханалық жағдайда бақылаған жайттардың көбін өздерін шеттетілгендей сезінетін азшылық топтар да көрсетіп жатады: агрессияның жоғары қарқыны мен әлеуметке қарсы мінез-құлық, өзара ынтымақтасу-



Белдеулік ми қатпарының алдыңғы бөлігі

Маңдай алды мидың оң құрсақшасы

1-СУРЕТ

Шеттетудің азабы

Наоми Эйзенбергер, Мэтью Либерман және Киплинг Уильямс (2003) әлеуметтік остракизм физикалық ауыру сезіміне ұқсас ми реакциясын туындататынын мәлімдеді

© 2003 American Association for the Advancement of Science

ға және тәртіпке бағынуға деген ынтаның төмендігі, интеллектуалды өнімділіктің кемшін болуы, өзін-өзі күйрету әрекеттерінің басым болуы, бірдеңеге зейін қоюдың қысқамерзімдігі және т.б. Егер адамдар өздерін қоғамның құнды мүшелері ретінде сезінетін жағдай туғыза алса, трагедиялық заңдылықтар азаяр еді.

Аяқтарымның қалай қозғалатынын және іштегі ұяң сезімдерімнің себебі неде екенін, өзімнің достық сезімімнің қалай туындайтынын және басқаның достық лебізін қалай қабылдайтынымды айта алмаймын.

Walt Whitman, Song of Myself, 1855

ДОСТАСУ ЖӘНЕ ӨЗГЕЛЕРГЕ ҚЫЗЫҒУШЫЛЫҚ НЕДЕН ТУЫНДАЙДЫ?

Жақындық, дене тартымдылығы, ой-пікірлердің ұқсастығы мен сезімдердің ортақтығын ұғынудан ұнату мен махаббатқа дейінгі жол

Бір адам екінші адамды сүйе ме немесе оны жай ғана ұната ма – мұны анықтайтын не? Адам табиғатына қатысты кейбір сауалдар өте үлкен қызығушылық тудырады. Ынтық болу түрлері қаһармандардың бейнесі мен телехикаялардың сюжеттік желісіне, танымал музыка, романдар мен күнделікті өмірдегі әңгімелердің көбіне арқау бола отырып таралады да ғайып болады. Әлеуметтік психология секілді саланың барын білгенге дейін мен [DM] Дейл Карнегидің «қалай дос табуға және айналадағыларға қалайша ықпал етуге болатынын» баяндайтын ақыл-кеңестерін есіме сақтап алған болатынмын.

Достар дегеніміз – міндетті түрде сізге ең қатты ұнайтын адамдар дегенге сенбеймін, бұлар жай ғана сізге достықты бірінші болып ұсынған адамдар болуы мүмкін.

Sir Peter Ustinov, Dear Me, 1979

Ұнату мен махаббат туралы жазылған дүниенің көптігі сонша – барлық мүмкін болатын анықтамалар да, оған қарама-қайшы пікірлер де жеткілікті. Адамдардың басым көпшілігі үшін, соның ішінде сіз үшін де, ұнату мен махабатты қандай факторлар туындатады?

- Ұнату объектісіне қатысты сезімдер оның жоқ кезінде арта түсе ме? Әлде «көзден кетсе, көңілден кеткені ме?»
- Өзіңізді біреудің ұнатқанын қалайсыз ба? Әлде керісінше ме?
- Тартымды сырт келбеттің мәні неде?
- Сіздердің жылы сезімдеріңізге не себеп болды?

Достыққа жетелейтін факторлардан бастап, содан соңғы арақатынастарды жалғастырып, тереңдете түсетіндерін қарастырсақ.

ЖАҚЫНДЫҚ

Жақындық – географиялық жақындық. Жақындық (нақтырақ айтсақ, «функционалды арақашықтық») – біреуді ұнатуға себеп болатын өте мықты алғышарт.

Қандай да бір екі адамның дос болатынын не болмайтынын шешуші мықты алғышарт – олардың көрші болуы. Сонымен қатар жақындық өшпенділікке де себеп болуы мүмкін; шабуылдар мен кісі өлтіру жағдайларының көбі бір-біріне көрші тұратын адамдар арасында болып жатады. Дегенмен жақын тұру көбіне жылы сезімнің оянуына әсер етеді. Мұны Лейпциг университетіндегі Митя Бэк пен әріптестері растады (2008), олар студенттерді алғашқы топтық жиналыста кездейсоқ ретпен отырғызып, олардың әрқайсысына бүкіл топтың алдында өзін-өзі қысқаша таныстырып өтуді тапсырды. Осы бір реттік тапсырмадан соң, бір жылдан кейін студенттер сол бірінші топтық жиналыста қасында не жақын маңда отырған адамдармен жақынырақ қарым-қатынас құрғанын мәлімдеген. Сол секілді, мәселен, бейсболда төрешілердің бүкіл ойын барысында өзіне ең жақын тұратын қорғаушыны жазалау ықтималдығы өте төмен (Mills, 2014).



Достармен және отбасымен арадағы тығыз қарым-қатынастар денсаулығыңның мықты болуына және бақытқа қол жеткізуіне себеп болады

Романтикалық махаббаттың тылсым табиғатына сенетіндер үшін бұл тым қарабайыр болып көрінгенімен, әлеуметтанушылар адамдардың көбі өзінің өмірлік жұбын көрші тұратын немесе өзімен бірге бір кәсіпорында, не бір компанияда қызмет ететін, немесе бір оқу



Кейде осы сен маған көрші тұрғандықтан ғана үйлене салған сияқты болып көрінесің

курстарына баратын, я болмаса қызығушылығы ортақ адамдардың арасынан табатынын баяғыдан-ақ байқаған (Bossard, 1932; Burr, 1973; Clarke, 1952; McPherson et al., 2001). Зерттеуші Пью некелескен немесе ұзақ уақыт жақын байланыста болған адамдар арасында сауалнама жүргізіп (2006), олардың 38 пайызы жұмыста немесе мектепте, ал кейбірі жақын маңдағы жерлерде, шіркеуде, жаттығу залында кездесіп жүргенін немесе балалық шағын бірге өткізгенін баяндайды. Айналаңызға көз салыңыз. Егер неке құрған болсаңыз, жарыңыз сізбен көршілес немесе қызметтес немесе жаяу жүріп жететін жерде оқыған адам болуы әбден мүмкін.

ӨЗАРА ӘРЕКЕТТЕСУ

«Функционалды арақашықтық» – географиялық жақындықтан да маңыздырақ ұғым, ол адамдардың қаншалықты жиі жүздесіп отыратынын білдіреді. Біз өзімізбен бір мекемеде істейтін немесе бір автотұрақтарды және демалыс орындарын пайдаланатындармен достасып жатамыз. Кездейсоқ бөлмелес болып, бір-бірімен жиі араласуға мәжбүр болғандардың қас болғаннан гөрі жақын дос болып кету ықтималдығы жоғары (Newcomb, 1961). Мен [DM] дәріс беретін колледжде бір кездері жігіттер мен қыздардың жатақханалары кампустың қарама-қарсы жағында орналасқан болатын. Сондықтан олар бір-бірімен көп кездесе бермейтін. Қазіргі кезде олар жынысына қарай бөлінбейтін жатақханаларда тұрып, ортақ жүргінші жолдарын, көпшілік тұтыну орындарын, демалыс орындары мен кір жуатын бөлмелерді пайдаланатындықтан, ерлер мен әйелдер арасында достық қарым-қатынас орнай бастады. Адамдар арасындағы өзара әрекеттестік бір-бірінің ұқсастықтарын зерттеуге, бірін-бірі сезінуге, жақсырақ танып-білуге және өздерін қоғамның бір құрамдас бөлшегі ретінде қабылдауға мүмкіндік береді (Arkin & Burger, 1980). Ғылыми-зерттеулердің бірінде бейтаныс адамдар өзара әңгімелесе келе, бірін-бірі қаттырақ ұната бастаған (Reis et al., 2011).

Өз сүйгенімнің қасында болмаған кезде мен қасымдағыны сүйемін.

E. Y. Harburg, Finian's Rainbow, London: Chappell Music, 1947

Сонымен, егер сіз енді ғана жаңа қалаға көшіп келіп, өзіңізге достар тапқыңыз келсе, пошта жәшіктері маңынан – пәтер, ортақ кофе қайнатқыштан алыс емес үстелден – бос орын, негізгі ғимараттар жанындағы автотұрақ немесе жуынатын орны ортақ жатақхана бөлмесін табуға тырысыңыз (Easterbrook & Vignoles, 2015). Осылайша сіздің дос табуға деген мүмкіндігіңіз артады.



Өз қасындағылармен жақындықты сезу: адамдар жиі көріп жүретін әріптестеріне құштар, кейде ғашық та болады

Байланыстардың осындай кездейсоқ сипаты өмірде болатын кейбір жайларды түсіндіруге көмектеседі. Келесі мысалды қарастырайық: сіздің бір ұрықты егізіңіз бар және ол некелесті делік, егіз сыңарыңыздың таңдауы сізге де ұнауы мүмкін деп ойлайсыз ба (себебі сыңарыңыз екеуіңіз өте ұқсассыздар ғой)? Ғалымдар Дэвид Лайкен мен Аук Телеген (1993): «Бір ұрықты егіздердің тек жартысы ғана сыңарының таңдауын ұнатқанын айтып, олардың тек 5 пайызы ғана «мен егіз сыңарымның жарына ғашық бола алар едім», – деп мойындағанын мәлімдеді. Лайкен мен Телеген романтикалық махаббатты көбіне «үйрек балапандарының импринтингіне» ұқсас деп есептейді. Қасымыздағы адамдарды күнде көріп, сөйлесіп жүретіндіктен, ортадан өзімізге үйлесетін ұқсас біреуге ғашық бола аламыз.

Жақын жүрген адамдар неліктен бірін-бірі ұнатады? Негізгі факторлардың бірі – қолжетімдік, егер адамдар түрлі мектептерге барып, екі бөлек қалада тұратын болса, олардың танысуға деген мүмкіндігі екіталай екені айдан анық. Дегенмен тағы бір мәселе бар. Адамдардың көбі екі бөлме-

ден кейін тұратын көршілерге қарағанда өзімен бөлмелес немесе іргелес бөлмеде тұратын адамдарды көбірек ұнатады. Алайда екі бөлме әрі тұратындар немесе тіпті бір қабат төмен тұратын көршілер соншалық алыс, жету қиын жерде тұрады деу қиын ғой. Оған қоса, алыс тұратын көршілер дос болуы да, жау болуы да ықтимал. Ендеше, не себепті арақашықтықтың қысқа болуы қастасуға қарағанда жақындасуға көбірек ықпал етеді екен?

ӨЗАРА ӘРЕКЕТТЕСУ АНТИЦИПАЦИЯСЫ (ӨЗАРА ӘРЕКЕТТЕСУДЕН ДӘМЕЛЕНУ)

Жақындық адамдарға өзара ұқсастықтарын тауып, біріне-бірі ілтипат білдіруге жол ашады. Дегенмен өзара әрекеттесуден дәмеленудің/әрекеттесу антиципациясының өзі адамдардың бірін-бірі ұнатуына ықпал етеді. Джон Дарли мен Эллен Бершайд (1967) осындай тұжырымға келесі эксперимент нәтижесінде келді: олар Миннесота университетіндегі әйелдерге белгілі бір екі әйел туралы екіұшты ақпарат беріп, солардың бірі құпия әңгімелесу үшін кездесуге келетінін жеткізді. Экспериментке қатысушылардан осы екі әйелдің қайсысы көбірек ұнағанын сұрағанда олар «кездесуге келеді» дегенін таңдады. Біреумен жолығуды күтудің өзі ұнату сезімінің пайда болуына себін тигізеді (Berscheid et al., 1976). Сайлауда жеңілгеннің өзінде, жеңілген тараптың сайлаушылары жеңіске жеткен үміткерді жаманатты ететін дәлелдер таба алады (Gilbert et al., 1998).

Бұл феномен бейімделгіштік сипатта. Ұнатамын деп дәмеленген адамдар, яғни кездесетін адаммен әңгімеміз де, ой-пікіріміз, көзқарасымыз да үйлеседі деп күтетіндердің өзара тиімді қарым-қатынас қалыптастыруда мүмкіндігі анағұрлым басым болады. Антиципациялық ұнату – біреудің сүйкімді және үйлесімді болатынын күту – нәтижелі арақатынас құру мүмкіндігін арттыра түседі (Klein & Kunda, 1992; Knight & Vallacher, 1981; Miller & Marks, 1982). Біздің өміріміз сан түрлі адамдармен құрылатын арақатынастарға толы. Қаласақ та, қаламасақ та, біз бірталай адаммен – бөлмелес көршілермен, бауырлармен, ата-әжелермен, ұстаздармен, сыныптастармен, жұмыстағы әріптестермен – үнемі әрекеттесіп отыруға мәжбүрміз. Әрине, осы адамдарды ұнату арақатынастардың жақсаруына, бақытты да жарасымды өмір сүруге жағдай жасайды.

ҚАЙТАЛАП ҚАРАУДЫҢ ЫҚПАЛЫ

Қайталап қараудың ықпалы – бұрын-соңды кездестірмеген стимулдарды бірнеше рет көрген соң, бағалаушының оларға деген көзқарасының жақсаруы және анағұрлым позитив баға беруге бейім болу үрдісі.

Жақын болу өзара әрекеттесуге және алдын ала көңіл қоюға жағдай жасайды, бірақ ұнату сезімінің туындауы осыған ғана байланысты емес. Жақындықтан ұнатудың пайда болуының тағы бір қарапайым себебі бар: 200-ден астам эксперимент көрсеткендей, ескіден қалған «Жақын болған сайын қадірің кетеді/Алыстан сыйласқан дұрыс» мақалы орынсыз, тым жақын болу жек көруге соқтырмайды. Тіпті, керісінше, ол адамдардың бір-біріне деген мейірімділігін оятады (Bornstein, 1989, 1999). Түрлі бейтаныс стимулдар – белгісіз сөздер, қытай иероглифтері, музыкалық туындылардың фрагменттері, бейтаныс адамдардың суреттері көз алдына жиі түсіп тұрса, соның өзі адамдарды соларды құп көруге итермелейді. *Nansoma, saricik* және *afworbu* деген түрік сөздері *iktitaf, biwojni* мен *kadirga* сөздеріне қарағанда жақсы бірдеңені білдіре ме? Роберт Зайонц (1968, 1970) зерттеген Мичиган университетінің студенттері осы сөздер арасынан өздері бұрын-соңды жиірек кездестіргендерін көбірек ұнатқан. Өздері мағынасын білмейтін сөз немесе қытай иероглифі неғұрлым көзге жиі түскен сайын, олар оның мағынасы соғұрлым жақсы болуы тиіс деп болжаған (2-сурет).

Мен [DM] осы идеяны студенттерімнің көмегімен тексеріп көрдім. Ауық-ауық экран бетіне бірқатар мағынасы жоқ сөзді шығарып отырдым. Оқу семестрінің аяғына қарай студенттер өздері мағынасын білмейтін, бұрын көрмеген сөздерді түсінбесе де, анағұрлым позитивті қабылдай бастады. Егер қандай да бір дауыл айтарлықтай зиян шектіретін болса, ол дауылдың атауы жиі қайталанып жатады, сондықтан балаларға осы дауылдың атауының бірінші әрпінен басталатын есімдер беріле бастайды – мұның бәрі қарапайым көзге түсу ықпалының әсері (Berger et al., 2012).

Басқа бір мысалды қарастырайық: әліпбидегі сіздің ең сүйікті әріптеріңіз қандай? Этностары, меңгергентілдері бөлек, жас мөлшері әрқилы адамдар өз есімдерінде кездестіретін әріптер мен өздерінің туған тілінде жиірек кездестіретін дыбыстарды ұнатады (Hoorens & Nuttin, 1993; Hoorens et al., 1990; Kitayama & Karasawa, 1997; Nuttin, 1987). Француз студенттері өз тілінде ең сирек қолданылатын W әрпін ең ұнамсыз әріп ретінде бағалайды. Қор нарығындағы ынталандырғыштарды зерттеу барысында американдық студенттер өз есімдерінің бас әрпінен бастап аталатын акцияларды сатып алғанды жөн көретіні дәлелденді (Knewtson & Sias, 2010). Жапон студенттері есімдеріндегі әріптерді ғана емес, өздерінің туған күндерінің сандарына сай келетін сандарды да ұнататын болып шықты. Тұтынушылар бағасы өздерінің туған күнін (15-і күні туылғандар үшін 49.15$) және есімдерінің бас әрпін

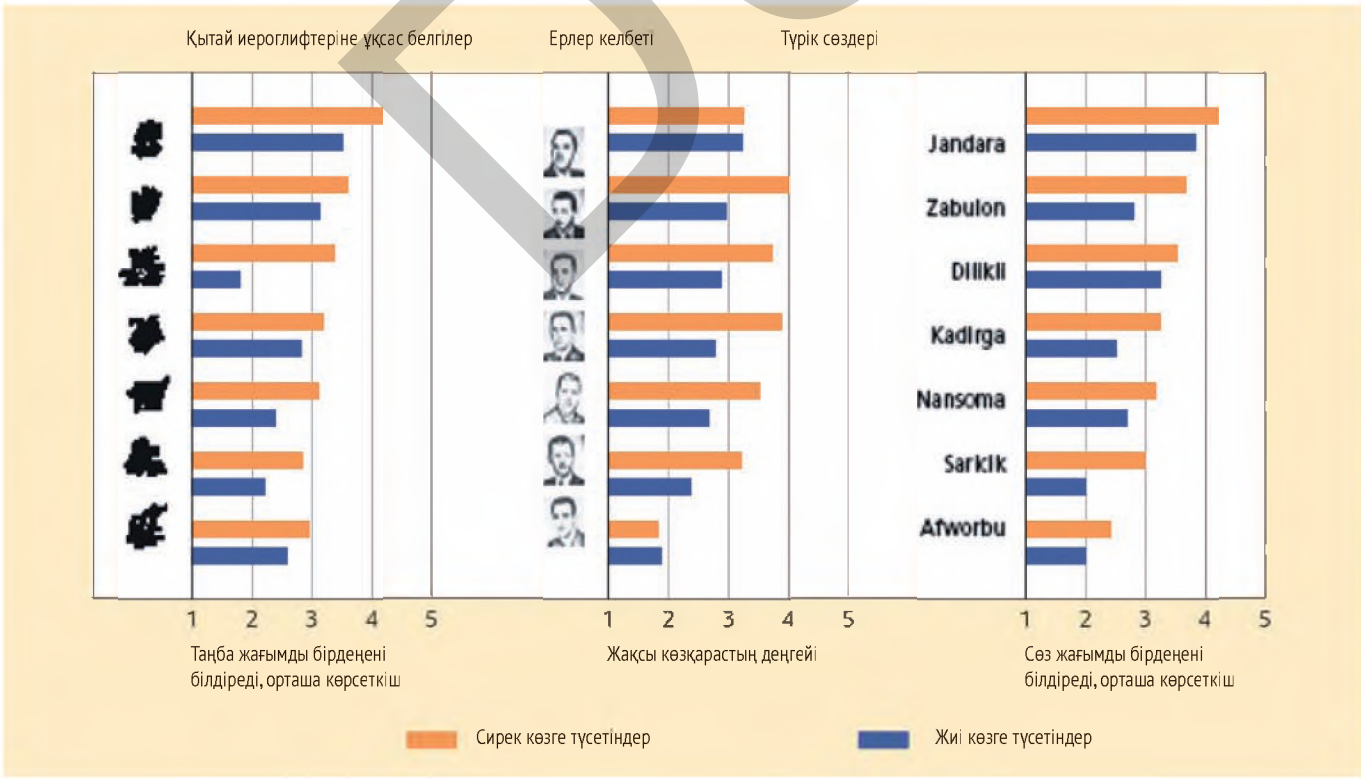
Сізге өз есіміңіз қаншалықты ұнайды? Алты зерттеу тұжырымына сай, Йохен Гебауэр мен әріптестерінің мәлімдеуінше (2008), өз есімін ұнату – имплицитті және эксплицитті өзін-өзі бағалаудың сенімді көрсеткіші.

(F әрпінен басталатын есім үшін fifty-five (55)) еске түсіретін өнімдерді таңдайды екен. Бұл ықылас, бағасы заттың басқасына қарағанда жоғары болса да, сақталатын болып шықты (Coulter & Grewal, 2014). Осы бір «есім әрпінің әсері» қайталап қарау ықпалынан да басқа бірдеңені білдіреді (қараңыз: Назар аударыңыз. «Трансформациялық қоғамдағы көшбасшылық өзіңмен ассоциацияланатын заттарды ұнату»).

Қайталап қараудың ықпалы «көп қайтара тыңдалған музыкалық туындыға немесе әбден дәмі үйреншікті болған тағамды ұнату сезімі әлсіреп кетеді» деген біржақты түсінікті теріске шығарады (Kahneman & Snell, 1992). Егер қайталану тым жалықтыратындай болмаса («Тіпті ең жақсы әуен де тым жиі тыңдалса, зеріктіреді» дейді корей мақалы), әдетте бұл ұнатуды арттырады. 1889 жылы Парижде салынып біткен Эйфель мұнарасы гротеск жоба ретінде жаппай келеке етілген болатын (Harrison, 1977). Қазіргі таңда ол – Париждің сүйікті символы.

Сонымен, Париждегі Луврға келушілер Мона Лизаны шынында да ерекше көркемөнер шығармасы болғаны үшін қастерлей ме, әлде олар жай ғана таныс бейнені көргеніне қуанышты ма? Екі нұсқа да дұрыс болуы мүмкін: оны білу дегеніміз – ұнату. Эдди Хармон-Джонс пен Джон Аллен (2001) бұл феноменді эксперимент барысында зерттеді. Ғалымдар адамдарға әйелдердің бет-жүзі бейнеленген суреттерді көрсетіп отырды, сонда олардың жақ бұлшық еттері (күлкісі) қайталанып жатқан суреттерді көргенде белсендірек бола түсті. Қайталап қараудың ықпалы жағымды сезімдерді туындатады.

Адамдар стимулдарды бейсаналы түрде қабылдаған кезде қайталап қарау ықпалының әсері күшейе түседі (Bornstein & D'Agostino, 1992; Hansen & Wänke, 2009; Kunst-Wilson & Zajonc, 1980; Willems et al., 2010). Бір экспериментте әйелдер бір құлаққаптан – әуен, екіншісінен сөз тыңдады; одан соң оларға әуенге мән бермей, бар зейінін сөзге бөліп, осы сөздерді дауыстап қайталау тапсырылды. Артынша әйелдерге осы естіген әуендерін бұған дейін ойналмаған әуендермен араластыра отырып, тыңдауға бергенде олар бұл әуендерді ажырата алмады. Алайда олар алдында естіген әуендерді көбірек ұнатқанын мойындады. Өз басынан өткен нәрселердің көбін саналы түрде еске түсіре алмайтын амнезияға шалдыққан науқастардың өзі жақын арада көрген адамдардың жүзін жылы қабылдайды екен (Marin-Garcia et al., 2013).



2-СУРЕТ

«Қарапайым экспозициялау» (көзге көрініп отыру) әсері

Студенттер мұнда үлгісі берілген стимулдарды өздерінше бірнеше қайтара көрсетілген соң жағымдырақ бағалай бастаған

Дереккөз: From Zajonc (1968)

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Трансформациялық қоғамдағы көшбасшылық – өзіңмен ассоциацияланатын заттарды ұнату

Біз, адамдар, өзімізге ұнағанды жақсы көреміз және, жалпы, өзімізге ұнаймыз да. Оған қоса, біз өзімізге тиімді біржақты түсініктерге бейімбіз, сондай-ақ Бретт Пелхэм, Мэтью Миренберг пен Джон Джонс (2002) *жасырын эгоизм* деп атаған қасиетті байқатамыз: бізге өзімізбен ассоциацияланатын дүниелер ұнайды.

Осы ұнамды дүниелер қатарына есіміміздегі әріптер және өзімізге бейсаналы түрде қатысы бар деп санайтын адамдар, жерлер мен заттар жатады (Jones et al., 2002; Koole et al., 2001). Егер бейтаныс адамның немесе саяси қайраткердің бет-жүзі өзімізге тән сипаттарға сай аздап өзгертілсе, бізге осы жаңа келбет қаттырақ ұнайтын болады (Bailenson et al., 2009; DeBruine, 2004). Сондай-ақ бізге эксперименттік немірі өзіміздің туған күнімізге ұқсас адамдар тартымды көрінеді, тіпті өз тағдырымызды есімі мен тегі өзіміздің атыжөнімізге ұқсас адаммен байланыстырамыз, мысалы, оның есімі біздің есімімізбен бірдей әріппен басталуы мүмкін (Jones et al., 2004).

Осындай ұнатулардың себебі өзімізге білінбесе де, біздің өміріміздегі басқа да басты шешімдерге, соның ішінде біздің орналасқан мекенжайымыз бен мансабымызға ықпал етуі мүмкін. Джексонвильде халқы біршама көп Филадельфияға қарағанда ер адамдар арасында Джек есімі 2,2 есе жиі кездеседі. Сонымен қатар онда Филипп есімді адамдар да 10,4 есе көп. Сондай-ақ Вирджиния-Бичте Вирджиния есімді адамдар тым көп.

Осыған орай, сәбиге есім таңдауда оның туған жерінің атауы ықпал етеді деуге бола ма? Мысалы, джорджиялық тұрғындар өз балаларына Джордж немесе Джорджия деген есім бергенді қалай ма? Солай да шығар, алайда бұл құбылыс штаттарда көптеген адамдардың тегі сол штаттардың атауларымен неліктен ұқсас болатынын түсіндірмейді. Мысалы, Калифорнияда есімдері Кали деп басталатын адамдар саны көп (Калифано секілді). Сол сияқты, Торонтода Тор деп басталатын адамдар саны айтарлықтай басым.

Елдегі орташа көрсеткішпен салыстырғанда, Сент-Луисте Луис есімді ер адамдар 49% көп. Хилл, Парк, Бич, Лэйк немесе Рок есімді адамдар көбіне атаулары өз есімдерін қамтитын қалаларда тұруға бейім келеді (Парк-Сити сияқты). «Адамдарға атауы өз есімдеріне ұқсас жерлер көбірек ұнайды», – деп есептейді Пелхэм, Миренберг және Джонс (2002).

Одан да қызығы – біз мұны ойдан шығарған жоқпыз – адамдар өз есімдеріне байланысты мансапты таңдайтын секілді. Құрама Штаттарда Джерри, Деннис және Уолтер – танымалдығы жағынан бірдей есімдер (осы есімдердің әрқайсысына адамдардың 0,42 пайызы ие). Дегенмен Америка стоматологтерінің арасында Джерри немесе Уолтерге қарағанда Деннис есімді адамдар екі есе жиі кездеседі екен. Сонымен қатар стоматологтер арасында Деннис сияқты Беверли немесе Тэмми есімдері де 2,5 есе жиі кең тараған. Джордж (George) немесе Джеффри (Geoffrey) есімді адамдар атауы «гео» – сөз алды қосымшасынан басталатын ғылыми бағыттар арасында жиі кездеседі (геологтер, геофизиктер және геохимиктер). Оған қоса, 2000 жылғы президенттік сайлау науқанында тегі B және G әріптерінен басталатын адамдар, сәйкесінше, Буш пен Горды қолдауға өз үлесін басқалармен салыстырғанда көбірек қосқан.

Жасырын эгоизм феноменіне күмәнмен қарайтындар да жоқ емес. Ури Симонсон (2011a, b) жасырын эгоизм зерттеуінде да байқалып жататынын мойындап, адамдардың есімдері, кәсіптері мен мекендері арасындағы ассоциацияларды анықтады. Бірақ, оның айтуынша, кейде мұны «кері себептілікпен» де түсіндіруге болады. Мысалы, көшелер көбінесе сол көше тұрғындарының құрметіне аталады, ал қалаларға көбіне сол қалалардың негізін қалаушы тұлғалардың есімдері беріледі (Уильямс – Уильямсбургтің негізін қалаған). Сондай-ақ қаланың негізін қалаған адамның ұрпақтары қалаға жақын маңда тұрып жатуы мүмкін. Осыған орай, Пелхэм мен Маурисио Карваллоның пікірінше (2011), әсерлердің кейбірі – әсіресе мансап таңдауда – өте мардымсыз. Дегенмен олардың сөзіне қарағанда жасырын эгоизм – аса сезілмейтін болғанымен, шынайы, бейсаналы теріс түсінік.

Жасырын эгоизмге негізделген ұнату, жақсы көру сезімдері туралы оқи отырып, маған [DM] бір ой келді: Форт-Майерске жасаған саяхатымның маған ұнағаны да осыған байланысты ма? Мен неліктен көңіл күй, бұқаралық ақпарат құралдары мен неке туралы жаздым екен? Профессор Мердокпен не себепті қызметтес болдым? Бұл заңдылық Сьюзидің жағалауда ұлу қабыршағын (seashell ['si:ʃel]) сатып отыруының сырын да түсіндіре ала ма?

Байқап қарасаңыз, бұл тәжірибелердегі адамдардың естіген немесе көргенінен туындайтын стимулдар нәтижесінде қалыптасатын жалпы түсініктеріне саналы пайымдарға қарағанда бейсаналы түйсінулер көбірек әсер етеді. Бәлкім, саналы түрде неге екенін өзіңіз де түсінбесеңіз де, аяқ астынан және интуитивті түрде бірдеңені немесе біреуді ұнататыныңызды немесе ұнатпайтыныңызды байқаған кезіңіз есіңізде болар. Зайонцтың айтуынша (1980), «эмоциялар көбіне ойлаудан да шапшаң. Эмоциялар ойлаудан тек жартылай ғана тәуелсіз болады (аффект танымға дейін орындалады, реакция жете түсінгенге дейін іске асып қояды)». Зайонцтың осындай тамаша идеяларының бірі соңғы кездердегі миды зерттеу жұмысы барысында қолдау тапты. Эмоция мен таным мидың екі бөлек тұстарында іске асырылады. Маймыл миының бадамша бездері (эмоцияларға қатысты ми бөлігі) зақымдалса, оның эмоциялық реакциялары бұзылады, бірақ оның когнитив функцияларының қызметі еш залалсыз жалғаса береді. Гиппокамп зақымдалатын болса (мидың еске сақтау



Қарапайым көзге түсу ықпалының әсері. Басым көпшілігіміз секілді болса, неміс канцлері Ангела Меркель өзінің шынайы келбетіне қарағанда (оң жақта), күнделікті таңертең тісін тазалағанда көріп жүрген айнадағы кескінін артық көруі мүмкін (сол жақта)

қабілетіне байланысты бөлігі), оның когнитивтік қабілеті бұзылады, алайда бұл эмоциялық реакцияларға еш әсер етпейді (Zola-Morgan et al., 1991).

«Қайталап қарау ықпалы әсерінің «адаптивтік мәні зор», – дейді Зайонц (1998). Бұл – біздің ұнату және құштарлық сезімдерімізді ыңғайлап отыратын «бекем» феномен. Осы қабілет біздің арғы ата-бабамызға – адамдар мен заттарды, таныс және бейтаныс, сенімді және қауіпті деп бөліп жаруға көмектесті. Екі бейтаныс адам неғұрлым көбірек пікірлесіп, сөйлескен сайын, олар бір-біріне соғұрлым көбірек ұнай бастайды (Reis et al., 2011).

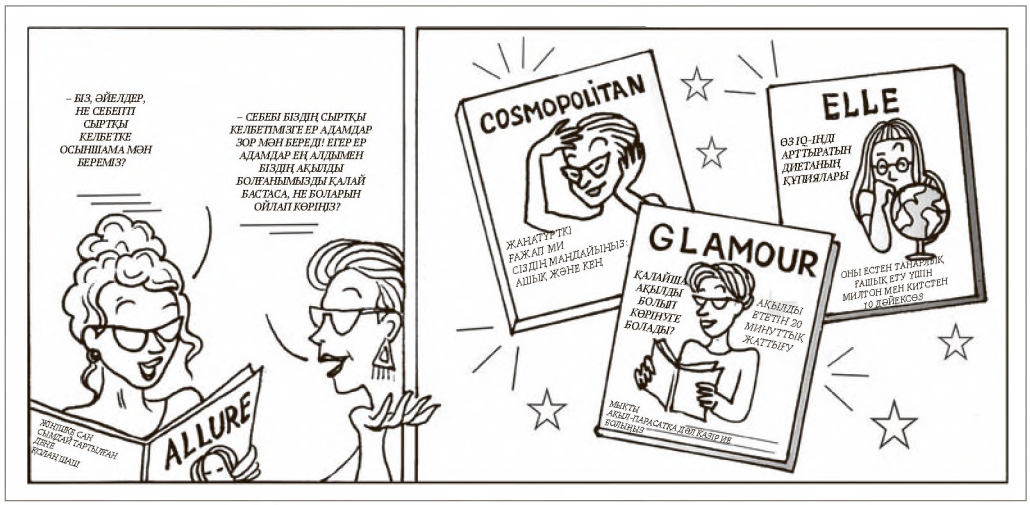
Қайталап қарау ықпалының әсері біздің айналамыздағыларға қатынасымызды анықтайды: бізге таныс адамдар ұнайды (Swap, 1977). «Егер ол таныс болса, демек, бұл сіздің жаныңызға жақын», – дейді Зайонц (Bennett, 2010). Бұл әсер кері бағытта да іске асады: ұнайтын адамдар сізге таныс сияқты болып көрінеді (мысалы, жүзі суық бейтаныстарға қарағанда жүзі жылы адамдар) (Garcia-Marques et al., 2004).

Қайталап қарау ықпалының кемшін тұсы – ол біздің бейтаныс дүниенің барлығына сенімсіздікпен қарайтынымызда. Бұл адамдардың өздеріне ұқсамайтындарға қатысты дағдылы, бейсаналы, біржақты түсінігін білдіреді. Үш айлық сәбилер өздерінің нәсілдік ұнатушылықтарын танытып үлгереді: егер оларды өз нәсіліндегі адамдар тәрбиелеп жатса, өздеріне таныс нәсілдегі адамдардың жүзіне қарағанды көбірек ұнатады (Bar-Haim et al., 2006; Kelly et al., 2005 2007).

Біз өзіміздің көзге үйреншікті келбетімізді көбірек ұнатамыз. Бір керемет экспериментте зерттеушілер әйелдерге өздерінің суреттері мен айнадағы кескінінің суретін көрсеткен. Осы екі суреттің қайсысы қаттырақ ұнайтынын сұрағанда, олар өздері айнадан көріп үйреніп қалған суретін таңдаған (біздің суреттеріміз ешқашан өзімізге толық ұнамайды, оған таңданудың қажеті жоқ). Ал сауалнамаға қатысқан әйелдердің жақын достарына сол екі суретті көрсеткенде, олар шынайы суретті таңдаған, өйткені оларға сол бейне үйреншікті (Mita et al., 1977). Қазір біздің жиі-жиі селфи суреттер түсіріп, өзімізді көруге мүмкіндігіміз бар кезде бұл нәтижелер басқаша болады деп ойлайсыз ба?

Жарнамашылар мен саясаткерлер осы құбылысты өз мүддесіне сай пайдаланады. Адамдардың белгілі бір өнім немесе үміткер туралы нақты пікірі болмаған кезде қарапайым ғана қайталау арқылы сатылымдарды немесе дауыс беруді арттыруға болады (McCullough & Ostrom, 1974; Winter, 1973). Жарнаманы шексіз қайталау нәтижесінде сатып алушылар осы өнімді ойланбастан, үйреншікті және жағымды дүние ретінде қабылдай бастайды. Веб-парақшаларда бренд-атаулы тауарлардың қайта-қайта шығып отыратын жарнамасын көрген студенттер, бұл жарнаманы көргендері естерінде болмаса да, осы брендке қатысты жағымды пікірде болған (Courbet et al., 2014). Егер үміткерлер салыстырмалы түрде танымал болмаса, әдетте солардың арасында БАҚ арқылы ең көп көрсетілгендері сайлауда жеңіске жетіп жатады (Patterson, 1980; Schaffner et al., 1981). Қайталап қарау ықпалының әсерін жете ұғынатын саяси стратегтер көптеген дәлелдер келтіріп, үміткердің есімін «шегелеп» жататын жаттанды сөздерді қысқаша жарияланымдар және дыбысты хабарламалармен алмастырады.

Вашингтон штатының Жоғары Сотының құрметті басшысы Кейт Кэллоу бір қарағанда жеңіске жетуге ешбір мүмкіндігі жоқ қарсыласы Чарльз Джонсоннан 1990 жылы жеңіліп қалғанда осыдан үлкен сабақ алды. Қылмыстық істер мен ажырасуларды қарастыратын белгісіз адвокат Джонсон «соттарға қарсы шығу қажет» деген қағиданы ұстанып, сот лауазымына өз кандидатурасын ұсынып, өтінім берді. «Үміткердің ешбірі сайлауалды жарыста ешкімді үгіттеген жоқ және БАҚ бұл тартысты елемеді. Сайлау болатын күні осы екі үміткердің есімдері олар туралы ешқандай қосымша ақпаратсыз шықты – тек екі есім қатар тұрды. Нәтижесі: Джонсонның пайдасына – 53 пайыз және қарсыласына 47 пайыз дауыс



Maxine!Comix © Marian Henley. Суретшінің рұқсатымен басылған

берілді. «Онда Кэллоуларға қарағанда Джонсондар көбірек болып шықты», – деп мәлімдеді жеңіліс тапқан сот түк түсінбей дал болған заңгер қауымға. Шынында да, Штаттардың ең үлкен газеті жергілікті телефон анықтамасынан 27 Чарльз Джонсонның барын анықтады. Солардың арасында жергілікті сот Чарльз Джонсон да бар еді. Оған қоса, көрші қалада штат аумағындағы кабельді телевизияда бағдарламалары көрсетілетін тележүргізуші Чарльз Джонсон тұратын. Екі бейтаныс есімдер арасынан таңдау жасау қажет болғанда көптеген сайлаушылар Чарльз Джонсонның үйреншікті, таныс есіміне дауыс бергенді жөн көрген.

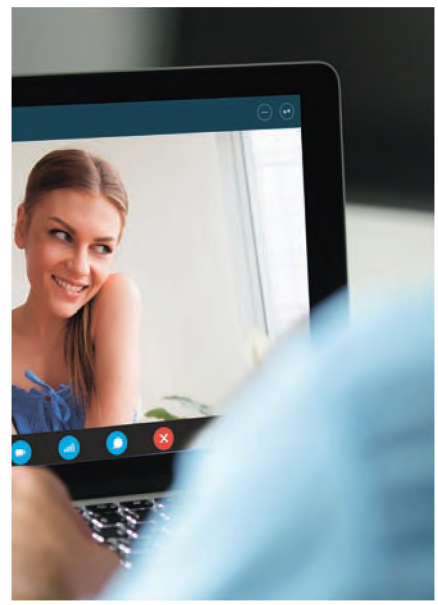
ДЕНЕ БІТІМІНІҢ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫ

Сіз келешек романтикалық кездесуден не күтесіз (немесе күттіңіз)? Шынайылықты ма? Өр мінезділікті ме? Әзілқойлықты болар? Бәлкім, сымбаттылықты шығар? Тәжірибесі жеткілікті, ақылды адамдар тартымды келбет секілді үстіртін сипаттарға аса мән бермейді; олар «сұлулықтың тек сыртқы қабат» екенін және «сіз кітапты мұқабасына қарап бағалай алмайтыныңызды» біледі. Жоқ дегенде, олар мұндайда өздерін қалай сезіну қажет екенін жақсы біледі. Цицеронның берген ақыл-кеңесіне сай: «Сыртқы келбет тартымдылығына елікпеу қажет».

Біз сыртқы келбетке емес, ақыл-парасатқа қарауға тиіспіз.

Aesop, Fables

Адамның сырт келбеті маңызды емес дегенге сену – оның бізге деген шынайы әсерін ұғынбайтынымыздың тағы бір мысалы бола алады, себебі бүгінде сырт келбеттің мәні зор екенін дәлелдейтін ғылыми-зерттеулер жетіп артылады. Осы әсердің тұрақтылығы мен жан-жақтылығы таңғалдырады. Тартымды келбет – айтарлықтай артықшылық.



Тартымдылық пен танысулар. Таныстыру қызметінің интернет-пайдаланушылары үшін сыртқы келбет – сұраныс пен ұсыныс өнімі

ТАРТЫМДЫЛЫҚ ПЕН ТАНЫСУ (РОМАНТИКАЛЫҚ КЕЗДЕСУЛЕР)

Сізге бұл ұнасын-ұнамасын, бірақ жас әйелдің физикалық тартымдылығы – оның романтикалық кездесулерге қаншалықты жиі баратынын анықтаушы айтарлықтай жақсы алғышарт, ал жас жігіттің тартымды болуы – оның романтикалық кездесулерге қаншалықты жиі баратынын көрсететін орташа алғышарт (Berscheid et al., 1971; Reis et al., 1980, 1982; Walster et al., 1966). Қалай болғанда да, ерлерге қарағанда әйелдердің басым бөлігі тартымды және түсі суық жігітке қарағанда жанға жақын жылы жүзді танысын көбірек ұнататынын айтады (Fletcher et al., 2004). BBC-дің 220 000-ға жуық адам қатысқан бүкіләлемдік Интернет-сауалнамасы барысында, әйелдерге қарағанда ерлердің басым бөлігі серігінің маңызды қасиеті ретінде оның тартымдылығын атады, ал ерлермен салыстырғанда әйелдердің көбі серігінің бойынан адалдықты, әзілқойлықты, мейірімділік пен сенімділікті іздейтінін көрсетті (Lippa, 2007). Гетеросексуал ерлі-зайыпты жұптарға жүргізілген төрт жыл бойғы ұзақ мерзімді зерттеу барысында мына жай анықталды: әйелдерге қарағанда ерлер жұбайының физикалық тартымдылығына көбірек мән береді екен. Басқаша айтқанда, тартымды әйелдер ерлерін бақыттырақ еткенімен, тартымды ер адамдар әйелдерінің бақытты

Әсем ажар-көрік – кез келген кепіл хаттан артық.
Aristotle, Diogenes Laertius

болуына азырақ ықпал ететін болып шықты (Meltzer et al., 2014). Осы жыныстық айырмашылықтар гей ер адамдар мен лесбиан әйелдерге де тән, лесбиандар мен гетеросексуал әйелдерге қарағанда, гейлер мен натурал ерлер келбет тартымдылығын көбірек бағалайды екен (Ha et al., 2012).

Көпшілік аңғарып отырғандай, мұндай зерттеу қорытындылары әйел адамдардың Цицеронның кеңесіне көбірек жүгінетінін білдіре ме? Әлде ағылшын философы Бертран Рассел 1930 жылы жазған (1930, p. 139) «жалпы, әйелдер ер адамдарды олардың мінездері үшін, ал ер адамдар әйелдерді олардың сыртқы келбеті үшін сүйеді» деген сөздерінен бері ештеңе өзгермеді ме? Әлде бұл – романтикалық кездесуге шақыру сияқты алғашқы қадамды көбіне ер адамдар жасайтынына байланысты ма? Егер әйелдер түрлі ер адамдар арасынан өзіне ұнайтынын таңдайтын болса, ер адамдар сияқты, олар үшін де сырт келбет осынша маңызды болар ма еді?

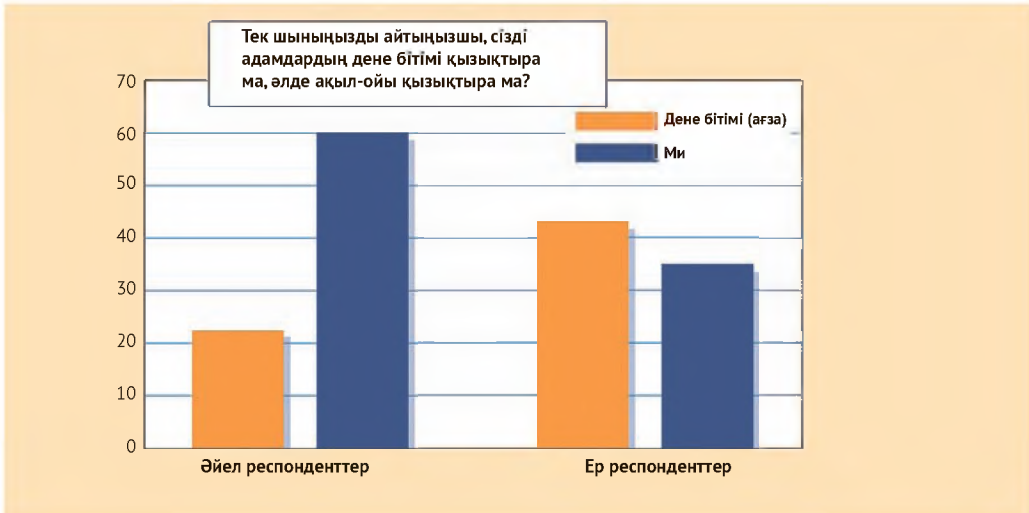
«Ер адамдар сырт келбеттің ықпалына көбірек беріледі» деген пікірдің шындыққа жанасатынын растау үшін, зерттеушілер гетеросексуал ер және әйел студенттерге қарсы жынысты біреу туралы ақпарат ұсынып, сол адамның суретін қоса берген. Олар ер адам мен әйелді бір-біріне қысқаша таныстырып, артынша олардың бір-бірімен жолығуға деген қызығушылығы турасында сұраған.

Осындай эксперименттерде ер адамдар, қоғамдық пікірді анықтайтын сауалнамалардағыдай, қарсы жынысты адамның физикалық тартымдылығына біршама басым мән берген (3-сурет; [Feingold, 1990, 1991; Sprecher et al., 1994a]). Бәлкім, осыны сезгендіктен де болар, әйел адамдар сырт келбетіне байланысты көбірек алаңдап, американдық косметикалық хирургия пациенттерінің 90 пайызын құрайтын болды (American Society for Aesthetic Plastic Surgery, 2014). Сонымен бірге әйелдер адамның аяқкиімінің түсіне байланысты сұраққа немесе біреудің киген киімі, не шашына қатысты сауалға оңай жауап беріп, басқалардың сырт келбетін жақсырақ есте сақтайтындарын көрсетті (Mast & Hall, 2006).

Әйелдер ерлердің сырт келбетіне мән бере ме? Бір классикалық зерттеуде Элейн Хатфилд пен әріптестері (1966) Миннесота университетінің «Қабылдау аптасына» арналған биге іріктеліп алынған бірінші курстың 752 студентін салыстырып көрді. Зерттеушілер әрбір студентке жеке тұлғасы мен қабілетін анықтайтын тест тапсыруды ұсынып, бірақ одан кейін жұптарды кездейсоқ ретпен құраған. Би кешінде жұптар 2,5 сағат бойы билеп, сұхбаттасты, артынша әрқайсысы өздерінің кездескен адамын бағалау үшін қысқаша үзіліс алды. Жеке тұлғаны және қабілеттілікті анықтайтын тестілер адамдардың бір-біріне ұнауын қаншалықты жақсы болжай алады екен? Адамдарға өзін-өзі құрметтеу деңгейі жоғары, ашық-жарқын адамдар ұнай ма, әлде елгезектігімен ерекшеленетін тұлғалар ұнай ма? Зерттеушілер мүмкіндіктердің ұзын-сонар тізімін зерделеп шықты. Алайда, олардың анықтауына қарағанда, бір нәрсе ғана – адамның физикалық тартымдылығы маңызды болып шықты (зерттеушілердің алдын ала болжамы да осылай болатын). Әйел адам неғұрлым тартымды болған сайын, ер адам соғұрлым онымен кездесуге ынтық болады; ер адам қаншалықты тартымды болған сайын әйел адам да оны соншалықты ұнатып, онымен қайта кездескісі келеді. Айтарлықтай қуаныштысы жайт.

Жақында жүргізілген зерттеулер барысында адамдар жұп болуға үміткер адамдармен бірнеше минут қана созылатын қысқа танысу кештерінде өзара сұхбаттаса отырып, артын-

3-СУРЕТ
Ерлер мен әйел адамдар нені ең тартымды деп қабылдайды?
Дереккөз: Fox News/Opinion Dynamics Poll of registered voters, 1999



ша солардың қайсысымен қайта кездескісі келетіні туралы деректер жинақталды (бірін-бірі ұнатқан жұптарға байланысты ақпарат беріледі). Бұл зерттеуге түрткі болған теорияға сай, біз айналамыздағылар туралы шешуші пікірді солардың секундтармен есептелетін аз ғана уақыт ішінде қоғамдағы мінез-құлқын бақылау негізінде қалыптастыра алады екенбіз (Ambady et al., 2000). Қысқа кездесулерді зерттегенде әйел адамдарға қарағанда ер адамдар жолыққалы отырған жұбының физикалық тартымдылығына көбірек назар қоямын деп ойлаған; алайда кездесуге кіммен баратынын шешетін уақыт келгенде тартымдылықтың маңыздылығы ерлер үшін де, әйелдер үшін де жоғары болып шықты (Eastwick & Finkel, 2008a, b).

97 зерттеуге қатысты жақында жүргізілген мета-талдау (статистикалық дайджест) ерлердің де, әйелдердің де бірдей дерлік физикалық тартымдылыққа айтарлықтай зор мән беретінін және табыс табу жағына шамамен бірдей деңгейде біршама аз көңіл бөлетінін көрсетті (Eastwick et al., 2014). Осыған дейін өздеріңіз көргендей, басқа зерттеулер басқаша мәлімет берген болатын. Осылайша, «ер адамдар әйелдерге қарағанда физикалық тартымдылыққа көбірек назар аудара ма?» деген сауал әлі де талқыланып жатыр, бірақ кездесулер ең бірінші алған әсерлерге байланысты болғанда, танысу кезіндегі түр-келбет тартымдылығының маңыздылығы айтарлықтай жоғары. Дегенмен адамдар бірін-бірі бірнеше айлар немесе жылдардан бері білетін болса, олардың физикалық тартымдылығы мен мәртебесіне ғана емес, бірегей қасиеттеріне ден қоя бастайды. Бірнеше зерттеудің нәтижесі мынаны көрсетті: сыртқы тартымдылығына қызығып бас қосқан достардың көбі біршама уақыт өткен соң бөлектеніп кеткен. Басқаша айтқанда, әркімнің өз сыңары бар, ертелі-кеш сіз мұны түсінесіз (Eastwick & Hunt, 2014). Тартымды адамдар басқаларға ұнайды, алайда бұл ұзаққа бармауы мүмкін.

Адамның сырт келбеті тіпті дауыс беру қорытындысына да ықпал етеді. Александр Тодоров пен әріптестерінің зерттеуінен осындай түйін байқалады (2005; Todorov, 2011). Олар Принстон университетінің студенттеріне 2000 жылдан бергі АҚШ Сенатындағы 95 сайыстағы және АҚШ Өкілдері Палатасының 600 сайысындағы негізгі екі үміткердің суреттерін көрсетті. Тек сырт келбетіне ғана қарай отырып, студенттердің 72 пайызы – Сенат сайлауы жеңімпаздарын және 67 пайызы Палата сайлауының жеңімпаздарын дұрыс тапты. Кейінгі зерттеулер де сайлаушылар білікті болып көрінетін үміткерлерді таңдайды деген тұжырымды растады (Antonakis & Dalgas, 2009; Chiao et al., 2008). Алайда гендерлік фактордың да ықпалы жоқ емес: ер адамдар өз дауысын келбеті тартымды әйел-үміткерлерге жиі беретін болса, әйелдер қолжетімді болып көрінетін ер-үміткерлерге жиі дауыс береді екен. Осыған ұқсас, гетеросексуал адамдар жұмысқа орналасуға келген үміткерлер мен университет талапкерлері арасынан, олар қарама-қарсы жынысты болатын болса, келбеті тартымдыларына жылы қабақ танытады (Agthe et al., 2011).

ЖАРАСЫМДЫЛЫҚ ФЕНОМЕНІ

Барлық адам керемет тартымды адаммен жұп құра алмайды. Олай болса, адамдар калай жұптасады? Бернард Мурштейн мен әріптестерінің зерттеулеріне (1986) қарағанда олар шындыққа бағынады. Олар тартымдылығы өзімен шамалас келетін адамдармен жұп құрады. Зерттеулер ерлі-зайыптылар, кездесіп жүрген жұптар мен тіпті белгілі бір ерлі-зайыптылардың нақты тартымдылығы арасындағы үйлесімділікті анықтады (Feingold, 1988; Montoya, 2008). Адамдар әдетте өздерінің ақыл-парасаты, танымалдығы мен өзін-өзі құрметтеу деңгейі жағынан ғана емес, тартымдылық жағынан да өздеріне «жақсы жарасатын» адамдарды дос ретінде таңдайды және осы ұстанымын әсіресе жар таңдағанда басшылыққа алады (McClintock, 2014; Taylor et al., 2011).

Егер сіз жар таңдауда ақылды қадам жасағыңыз келсе, өзіңізге тең адамға үйленіңіз.

Ovid, 43 B.C.–A.D. 17

Эксперименттер осы *жарасымдылық феноменін* растап отыр. «Иә» немесе «жоқ» деп жауап беруі мүмкін екенін біліп, кімге жақындауды таңдамас бұрын адамдар көбіне тартымдылығы жағынан өздеріне үйлесетін адаммен қарым-қатынас құрып, байланыс орнатуға барынша күш салады (Berscheid et al., 1971; van Straaten et al. 2009). Олар қалаулысы болатын жанды іздей отырып, өздерінің қаншалықты қалаулы болуы мүмкін екенін естен шығармайды. «Физикалық жарасымдылық та адамдардың жақсы тіл табысып кетуіне септеседі», – дейді Лос-Анджелестегі Калифорния университеті жұптарының танысуын зерттеген Грегори Уайт (1980). Физикалық тартымдылығы өзара лайықты адамдар әдетте 9 айдан кейін бір-біріне шындап ғашық болған.

Жарасымдық феномені – ерлер мен әйелдердің өмірлік серік ретінде тартымдылығы және басқа да қасиеттері жағынан өздеріне үйлесетін адаммен бас қосуға ұмтылуы.

Бәлкім, осы зерттеу сіздің есіңізге тартымдылық деңгейі әртүрлі, бірақ бақытты болған жұптарды түсірген шығар. Бұл жағдайларда әдетте тартымдылығы төмендеу адамның да өзіне ғана тән жақсы қасиеттері болады. Әрбір жұптасушы адам әлеуметтік нарыққа өз активтерін ұсынады, ал лайықты активтердің құны әділетті жарасымдылыққа жол ашады.

Махаббат дегеніміз – екі адам арасындағы қолайлы айырбас, олар жеке тұлға нарығындағы құнын ескере отырып, өздеріне барынша лайық адамды тандап алады.

Erich Fromm, The Sane Society, 1955

Танысуға арналған онлайн қызметтердегі өзін-өзі жарнамалау мен таныстырулар – осындай активтер айырбасы (Cicerello & Sheehan, 1995; Hitsch et al., 2006; Koestner & Wheeler, 1988; Rajecki et al., 1991). Ер адамдар әдетте мәртебесін немесе дәулет-мүлкін бетке



Активтерді жарастыру. «Роллинг Стоунздың» аса танымал гитарашысы Кейт Ричардс өзінен 19 жас кіші әйгілі сәнқой Патти Хансенге 1983 жылы үйленіп, жарасымды өмір сүріп жатыр

ұстап, жас әрі тартымды адамды іздейді; әйелдер, өз кезегінде, керісінше істейді: «Тартымды, сүйкімді, сымбатты әйел 26 жаста мейірімді, кәсіби ер адамды іздейді». Өз табысы мен білімін жарнамалайтын ер адамдар және өз жастығы мен сымбатты келбетін жарнамалайтын әйелдер хабарламаларына жауап көбірек келеді (Baize & Schroeder, 1995). Активтерді теңдестіру үдерісі сұлу да жас әйелдер әлеуметтік мәртебесі анағұрлым жоғары егде жастағы ер адамдарға не себепті тұрмысқа шығатынын түсіндіруге көмектеседі (Elder, 1969; Kanazawa & Kovar, 2004). Ер адам дәулетті болған сайын, әйелі де соғұрлым сұлу болады.

ФИЗИКАЛЫҚ ТАРТЫМДЫЛЫҚ СТЕРЕОТИПІ

Адамның тартымды болуы сексуалды тартымдылыққа байланысты ма? Олай емес сияқты, мұны зерттеушілер тартымды адамның бет-жүзіне визажистің көмегімен тыртықтар, көгерген тұстар немесе меңдерді салдырып, тартымсыз етіп көрсетуге тырысқанда анықтады. Глазго пойыздарының ер және әйел жолаушылары бет-жүзі бүлінген жолаушының қасында отырудан қашқақтағаны байқалды (Houston & Bull, 1994). Оған қоса, ересек адамдар тартымды ересектерге жақындағысы келетін болса, кішкентай балалар да сүйкімді балаларға ынталы екен (Dion & Berscheid, 1974; Langlois et al., 2000). Кей адамдардың жүзіне ұзақ үңілгеніне қарағанда 3 айлық сәбилердің өздері бет әлпеті сүйкімді адамдарды ұнататын сияқты (Langlois et al., 1987).

Ересек адамдар балаларға қатысты да осындай біржақты түсінік ұстанады. Миссуридегі бесінші сынып ұстаздарына сүйкімді және сүйкімсіз балалардың суреттерімен бірге ер бала және қыз бала турасында ұқсас ақпарат берілді. Ұстаздар сүйкімді баланы жақсы оқитын және ақылды бала деп есептеген (Clifford & Walster, 1973). Өзіңізді тіл алмайтын баланы тәртіпке салуы тиіс балалар алаңының жетекшісімін деп елестетіңіз. Карен Дион зерттеген әйелдер секілді (1972), сіз де сүйкімсіз балаға азырақ көңіл бөліп, қамқорлық жасамай қояр ма едіңіз? Бір өкініштісі – көбіміз көріксіз балалар өздерінің сүйкімді құрбы-құрдастарына қарағанда қабілеті төмен және әлеуметтік тұрғыдан жетілуі төмендеу болады деп ойлаймыз (қараңыз: Дәйекті дерек. «Эллен Бершайд тартымдылық туралы»).

Оның үстіне, біз келбетті адамдар белгілі бір ұнамды сипаттарға ие деп пайымдаймыз. Басқа өлшемдер тең болған жағдайда, шыны солай болмаса да сұлу адамдар бақыттырақ, сексуалдық тұрғыдан тартымдырақ және анағұрлым жайдары, ақылды әрі табысты болады деп санаймыз (Eagly et al., 1991; Feingold, 1992b; Jackson et al., 1995). Зерттеулердің бірінде студенттер «тартымды әйелдер анағұрлым шырайлы, ашық, қайырымды, өз қадірін білетін және эмоциялық тұрғыда тұрақты болады» деген пікірді ұстанды (Segal-Caspi et al., 2012). Біз тартымды адамдармен көбірек байланысуға тырысамыз, себебі бұл мейірімділік және бір-бірімізге деген өзара қызығушылық секілді ұнамды қасиеттерімізді проекциялауға ынталандырады (Lemay et al., 2010). Компаниялардың тартымды басшылары теледидар-

Дәйекті дерек

Эллен Бершайд тартымдылық туралы

Дене тартымдылығының көп нәрсеге қол жеткізетін мүмкіндіктерін түсініп, бағалай бастаған күн менің есімде жақсы сақталды. Аспирант Карен Дион (бүгінде Торонто университетінің профессоры) біздің Бала дамуы институтында кейбір зерттеушілер мектеп жасына дейінгі балалардың танымалдық рейтингін жинақтап, әрбір баланы суретке түсіріп алғанын естіді. Балалардың ұстаздары мен тәрбиешілері бізді «балалардың бәрі әдемі» және физикалық тартымдылығына қарап, ешкімді-ешкім кемсітпейді деп сендіргеніне қарамастан, Дион кейбір адамдарға әрбір баланың сырт келбетіне баға беруді тапсырып, алынған деректерді олардың танымалдығымен салыстыруды ұсынды. Осыдан соң біз қолға алған шарамыздың нысанаға дөп тигенін түсіндік: сүйкімді балалар өз ортасында танымал болып шықты. Шынында да, нәтиже біздің де, басқалардың да ойлағанынан асып түсті, салдары да біршама көп болды – зерттеушілер осы жайларды әлде де қадағалап келеді.



Эллен Бершайд
Миннесота университеті

дан көрсетілсе, олардың компаниялары акцияларының бағасы өседі, бірақ газетте суретсіз шыққан хабарламалардың осыған ұқсас әсері болмайды (Halford & Hsu, 2014).

Жалпы алғанда, алынған нәтижелер дене тартымдылығының стереотипін анықтайды: әдемі – демек, жақсы. Балалар бұл стереотиппен айтарлықтай ерте – көбіне ересектер айтып берген оқиғалар арқылы танысады. Дорис Баззини мен әріптестері 21 анимациялық фильмдегі кейіпкерлерді талдауға сүйене отырып: «Дисней фильмдері «әдемі – демек, жақсы» деген стереотипті өте белсенді түрде алға тартып отырады», – дейді. Ақшақар мен Күлбикеш сұлу да мейірімді. Мыстан мен өгей апалар ұсқынсыз әрі жауыз. «Болашақ серігіңіз сізді жақсы көрсін десеңіз, сұлу болған артықтық етпейді», – деп ұйғарды 8 жасар қыз. Тағы бір мысал: балабақшадағы бір қыздан «Сұлу болу деген не?» – деп сұрағанда, ол: «Бұл ханшайым болу секілді. Сені бәрі жақсы көреді», – деп жауап берді (Dion, 1979).

Физикалық тартымдылық стереотипі – физикалық тұрғыда тартымды адамдар басқа да әлеуметтік маңызы бар қасиеттерге ие деген презумпция: әдемі – демек, жақсы.

Егер физикалық тартымдылық осыншалықты маңызды болса, онда адам тартымдылығы туралы үнемі өзгеріп отыратын көзқарас оған деген басқалардың пікірін де өзгертуі тиіс қой. Алайда біреудің сырт келбетін өзгерту әдепке жата ма? Мұндай өзгертулерді косметикалық хирургтер мен ортодонттар жылына миллион мәрте жасайды. Тістерді түзетіп, ағарту, шашты жасанды «өсіріп», бояу, бет терісін тарту, денедегі артық майларды сылып тастау, омырауды үлкейту, тарту немесе кішірейту секілді түрлендірулерден соң өз келбетіне риза болмай келгендер осы процедураларға көңілі толып, қанағаттанады, алайда кейбір риза болмаған пациенттер бұл жетістікпен тоқталмай, процедураларды жалғастырып жатады (Honigman et al., 2004).

Осындай түрленулердің басқаларға деген әсерін зерттеу үшін Майкл Калик (1977) Гарвард студенттерінен сегіз әйелдің косметикалық операцияларға дейін және кейін түсірілген суреттеріне қарап, өз пікірін айтуды сұраған. Олар әйелдерді операциялардан соң біршама тартымдырақ деп қана емес, анағұрлым мейірімді, сезімтал, сексуалды тұрғыда сүйкімдірек және қайырымды болды деп есептеген.

Сұлу денеде тіпті ізгіліктің өзі әдемірек.

Virgil, Aeneid, 1st Century b.c.

АЛҒАШҚЫ ӘСЕРЛЕР. Басқа әлеуметтік сипаттар шамалас кезде тартымдылық маңызды болады дегеніміз – физикалық тартымдылықтың басқа қасиеттерден басым екенін білдірмейді. Кейбіреулер адамдарды басқаларға қарағанда сырт келбетіне қарап көбірек бағалайды (Livingston, 2001). Оған қоса, тартымдылық, ең алдымен, алғашқы әсерге ықпал етеді. Алғашқы әсер өте маңызды – олар басқа адамдармен арадағы қатынастардың негізін қалайды, себебі қоғам барған сайын мобильді болып, урбанизацияланып жатыр, ал адамдар арасындағы байланыстар күннен-күнге өткінші болып барады (Berscheid, 1981). Facebook-тегі жеке парақшаңыз сіздің келбетіңізден басталады. Аз ғана уақыт сұхбаттасу арқылы көп адамның ішінен өзіне жұп таңдау қажет болған қысқа кездесу эксперименттері барысында адамдар үшін тартымдылық әсері зор маңызға ие болды (Lenton & Francesconi, 2010). Бұл сыртқы тартымдылықтың не себепті ауылдық жерлерге қарағанда, қалаларда тұратындар үшін басқалармен қоғамдық қатынас құру және бақытты болудың кепілі екенін түсіндіруге көмектеседі (Plaut et al., 2009).

Сұхбат алушылар мұнымен келіспеуі мүмкін, алайда жұмысқа орналасу мақсатымен жүргізілетін сұхбаттасу кезінде үміткердің тартымдылығы мен жинақы түрі, әсіресе үміткерді сынайтын адам қарсы жынысты болса, алғашқы әсердің қалыптасуына өте қатты ықпал етеді (Agthe et al., 2011; Cash & Janda, 1984; Mack & Rainey, 1990; Marvelle & Green, 1980). Жаңа өнімдерді ойлап табушылар неғұрлым тартымды болатын болса, адамдар сол өнімді анағұрлым жақсы бағалайды (Baron et al. 2006). Осындай әсерлер ажарлы және бойы биік адамдар не себепті беделі жоғары қызметке ие болып, қаржыны көбірек табатынын түсіндіруге көмектеседі (Engemann & Owyang, 2003; Persico et al., 2004).

Патриция Розелл мен әріптестері (1990) сұхбат жүргізушілер 1-ден (көріксіз) 5-ке дейінгі (керемет тартымды) шкала бойымен баға берген канадалықтардың табысын қарастырды. Зерттеу нәтижесіне сай, тартымдылық рейтингісіндегі әрбір қосымша меже үшін адамдар орта есеппен жылына қосымша 1,988 доллар табыс тауып отырған. Ирэн Хэнсон Фриз бен әріптестерінің (1991) жүргізген талдауы да осыған ұқсас: олар жыл сайынғы студенттік фотоальбомды пайдалана отырып, 737 MBA түлектерін 1-ден 5-ке дейінгі шкала бойынша бағалады. Тартымдылықтың әрбір келесі межесі үшін ер адамдар қосымша 2 600 доллар, ал әйелдер 2 150 доллар артық табыс тапқан. *Beauty Pays*-тегі экономист Даниэль Хамермэштің (2011) сөзіне қарағанда, сүйкімді сырт келбет адамның бір жыл бойы жұмыссыз қалуға байланысты болған шығын мен оқу мерзімінің жарты ақысын өтей алар еді.

Алғашқы әсер мен оның адам ойына ықпалы сұлулықтың не себепті осыншама маңызды екенін түсіндіреді. Тіпті 0,013 секунд уақыттың өзі – адамдарға келбеттің қаншалықты тартымды екенін ажыратуға жетерлік (Olson & Marshuetz, 2005). Оның үстіне, бірқатар сөздерді жақсы және жаман деп ажырату барысында жалт етіп көрінген сүйкімді келбет

адамдарға жақсы сөздерді тезірек танып, бөлуге көмектеседі. Сұлулық лезде қабылданып, жағымды үдерістерді күшейтеді.

«ӘДЕМІ – ДЕМЕК, ЖАҚСЫ» СТЕРЕОТИПІ ШЫНДЫҚҚА ЖАНАСА МА? Сұлу адамдар, шынында да, жағымды қасиеттерге ие ме? Қаншама ғасырдан бері өздерін шынайы ғалым санайтын адамдар осы пікірді ұстанып, қылмыстық мінез-құлықты айқындайтын физикалық сипаттарды анықтауға тырысты (тура қараудан тайсалатын көздер, әлжуаз иек). Басқа жағынан, «сұлулықты игілік деп санау... оғаш иллюзия» деп жазған Лев Толстой сөзінің рас болғаны ма? Басқалардың солай қабылдауына қарамастан, сырт келбеті тартымды адамдар басқалардан ақпейілділік, жайдарылық, экстраверсия, амбиция немесе эмоциялық тұрақтылық секілді негізгі жекетұлғалық қасиеттермен ерекшелене қоймайды (Segal-Caspi et al., 2012). Дегенмен стереотиптің шынайы тұсы да бар. Сүйкімді балалар мен жеткіншектер өзіне біршама сенімді, көпшіл және әлеуметтік тұрғыда бейімделгіш келеді (Feingold, 1992b; Langlois et al., 2000). Бір зерттеуде Джорджия университетінің 60 ер адамы университеттің үш студент қызының әрбірімен 5 минут бойы телефон арқылы сөйлескен. Осыдан соң ер адамдар мен әйел адамдар телефон арқылы тілдескен бейтаныс адамдардың арасынан анағұрлым әлеуметке икемді және ұнамды болып сезілгенін таңдағанда олар, шынында да, ең тартымдылары болып шыққан (Goldman & Lewis, 1977). Бұл онлайн сұхбаттасуларға да қатысты: ер адамның суретін көрмесе де, әйелдер танысу сайтындағы ең тартымды ер адамдардың мәтіндерін ең ұнамды және өз-өзіне сенімді деп бағалаған. Көріктісі – жақсысы, тіпті онлайн болса да (Brand et al., 2012). Сырт келбеті тартымды адамдар әдетте біршама танымал, анағұрлым жайдары және жынысына қарай ер адам – дәстүрге сай шымыр денелі, ал әйелдер анағұрлым нәзік болуға бейім келеді (Langlois et al., 1996).

Тартымды және тартымды емес адамдар арасындағы осындай аздаған орташа айырмашылықтар, бәлкім, қисынды заңдылықтардың нәтижесі шығар. Көрікті адамдар құрметтеледі және ұнамдырақ болады, сондықтан олардың көбі әлеуметтік тұрғыда өз-өздеріне сенімді келеді (алдыңғы тарауда келтірілген экспериментті еске түсірсеңіз, онда ер адамдар бет-жүзін көрмеген, бірақ осы ерлерді тартымды деп санаған әйелдердің ілтипатына бөленген еді). Осы талдауға сай, сіздің әлеуметтік шеберлігіңіздің шешуші тұсы – сіздің келбетіңізде емес, адамдардың сізге деген көзқарасы мен өз-өзіңізге деген қатынасыңызға байланысты – өзіңіз қандай болсаңыз, солай қабылдап, оңаша болғанда өзіңіз жайлы сезінуіңізде.

КІМ ТАРТЫМДЫ?

Біз тартымдылықты кей адамдарда артық, кей адамда кем болатын, мысалы, бойы секілді әлдебір объективті өлшем ретінде қарастырдық. Шындап келгенде, тартымдылық дегеніміз – адамдар кез келген жерде және кез келген уақытта тартымды деп санайтын дүние. Әрине, бұл өзгеріп тұрады. Ғалам Аруы өлшемдерімен анықталатын сұлулық стандарттар бүкіл жер жүзіне лайықты деу артық болар. Түрлі жерлерде және түрлі замандарда адамдар өз мұрындарын тесіп, мойындарын создыртып, шашын боятып, тісін ағартып, терісін бояп, өте толық болу үшін тамақты көп жеп, сұңғақ көріну үшін аштыққа шыдап, омырауы шағын болып көріну үшін өздерін теріден жасаған төс құрсауға буып, немесе омырауы үлкен болып көріну үшін силиконды не жұмсақ кеудешелер пайдаланған. Қорлары жұтаң мәдениеттер мен кедей немесе аш адамдар үшін толықтық тартымдылық өлшемі болып көрінеді; қорлары бай мәдениеттер мен адамдар үшін сұлулық көбіне сұңғақтық және арықтықпен байланыстырылады (Nelson & Morrison, 2005). Оған қоса, қатынастар жеке таңдаудан гөрі туыстық немесе әлеуметтік құрылымға көбірек негізделген мәдениеттерде тартымдылық өмір жетістіктеріне азырақ ықпал етеді (Anderson et al. 2008). Осындай әралуандыққа қарамастан, Джудит Ланглуа мен оның әріптестерінің сендіруінше, «кімнің тартымды, кімнің тартымды емес екеніне байланысты бір мәдениет ішінде де, түрлі мәдениеттер арасында да қатаң стандарттар» сақталып келеді (2000).

Бұл түсініксіз болып көрінгенімен, шынымен тартымды болу дегеніміз – орташа болу дегенді білдіреді (Rhodes, 2006). Зерттеушілер көптеген адамдардың бет-жүздерін цифрландырып, компьютердің көмегімен нәтиженің орташа мәнін шығарды. Қалай болғанда да, шынайы беттерге қарағанда, адамдар құрастырылған бет-жүздерді анағұрлым тартымды деп санаған (4-сурет; Langlois & Roggman, 1990; Langlois et al., 1994; Perrett, 2010). 27 елде тым қысқа немесе тым ұзын аяқтарға қарағанда дене мен аяқ ұзындықтарының орташа аралық мәні тартымдырақ болып саналады (Sorokowski et al., 2011). Джамин Хальберштадттың (2006) айтуынша, адамдарда да, жануарларда да орташаландырылған көзқарастар түптұлғаларды (прототиптерді) барынша жақсы көрсетеді (сізге лайық ер адам, әйел адам, ит немесе тағы басқалар), осылайша ми қабылданған ақпаратты жеңіл





4-СУРЕТ

Әлемдегі ең сұлу кім?

Жыл сайын өтетін «Германия аруы» байқауы осы елдің «Ең сұлуы кім?» деген сауалға жауап іздейді. Регенсбург университетінің студенттік зерттеу тобы Германия телеарнасымен бірлесе отырып, осы сұраққа балама жауабын ұсынды. Кристоф Браун мен оның отандастары (Gruendl, 2005) 2002 жылғы «Сұлулық ханшайымы» байқауының жиырма екі финалға қатысушыларын макияжсыз, бет әрлеусіз және шаштарын артына буып жинаған күйде суретке түсіріп, осы байқауға қатысушылардың бәрінің ортақ өлшемді композициясын жасап, оны «Виртуал Германия аруы» деп атады. Жергілікті сауда орталықтарының біріндегі ересек келушілерге байқаудың шынайы қатысушыларының және виртуал Германия аруының суреттерін көрсеткенде, олардың бәрі дерлік суреттердегі қыздардың арасынан ең тартымдысы ретінде виртуал Германия аруын таңдаған. «Сұраққа жауап бергендер виртуалды бәсекелесін көбірек ұнатты» деген бұл хабар шынайы жеңімпазға ұнамауы мүмкін, дегенмен ол өзінің виртуал бәсекелесін ешқашан кездестірмейтінін ойлап, өзін жұбатса болады

өңдеп, жүйелейді. Шынын айтқанда: әбден орташаландырылған үлгі көзбен қабылдауға да (ми арқылы) жеңіл.

Компьютермен өңделген орташа бет-әлпет пен дене бітімі мінсіз симметриялы болуға бейім – бұл керемет тартымды (және репродуктивті тұрғыда жемісті) адамдардың тағы бір ерекшелігі (Brown et al., 2008; Gangestad & Thornhill, 1997). Сіз өзіңіздің шынайы бет-жүзіңіздің жартысын оның айнадағы кескіндемесімен біріктіре алсаңыз, мінсіз симметриялы жаңа бетке ие болып, сәйкесінше, өз келбетіңіздің тартымдылығын арттырар едіңіз, (Penton-Voak et al., 2001; Rhodes, 2006; Rhodes et al., 1999). Бет-жүзінің кейбір сипаттарын қоспағанда (Said & Todorov, 2011), бірқатар тартымды, симметриялы бет-әлпеттерді орташаландыру арқылы одан да көріктірек бет әлпет жасауға болады.









Түрлі мәдениеттерде сұлулық стандарттары әртүрлі. Дегенмен кей адамдар бүкіл әлемде тартымды деп саналады

ЭВОЛЮЦИЯ ЖӘНЕ ТАРТЫМДЫЛЫҚ. Эволюциялық перспективаны ұстанатын психологтер адамдардың өзіне тартымды жұп іздеуін репродукциялық стратегия тұрғысынан түсіндіреді. Олардың пікірінше, сұлулық – биологиялық тұрғыда маңызды ақпаратты білдіреді: бұл – денсаулық, жастық және репродукциялық қабілеттілік. Өмірде де солай. Келбеті тартымды ер адамдардың шәуеті анағұрлым сапалы болады. Дене бітімі құмсағат пішінді әйелдердің менструалдық кезеңдері біршама жүйелі, яғни репродуктивтік мүмкіндігі артық екен (Gallup et al. 2008). Бала туу мүмкіндігі мықты көрінетін әйелдерге үйленген ер адамдар уақыт өте келе өздерінің интимді өмірінде осы әйелдермен тіпті олардың етеккір үзілісінен кейін де бақытты болатыны белгілі. Дэвид Бусстың адамзат тарихының биологиялық тұжырымы (1989) – Австралиядан Замбияға дейінгі – 37 мәдениеттегі ер адамдардың шынында да репродуктивті қабілеті мол жас әйелдерді таңдайтынын көрсетті.

Билік – ең қуатты еліртуші құрал.
Henry Kissinger, 1971

Эволюционист-психологтердің пайымынша, эволюция әйелдерді де ер адамдардың отбасын асырау және қорғау қабілетін білдіретін сипаттарына тәнті етеді. Норман Ли мен әріптестерінің (2002) мәлімдемесіне сай, болашақ жұбын таңдауда ер адамдар физикалық тартымдылықтың болуын талап етсе, әйелдер болашақ жұбының отбасын асырау мүмкіндігі мен мәртебесіне мән береді және екі жақ та мейірімділік пен парасаттылықтың болуын құп көреді екен. Әйелдердің ер адамның физикалық тартымдылығына басымдық беруі қатынас мақсатына да байланысты: қысқа мерзімді арақатынасты іздейтін әйелдер мүсіні үйлесімді, яғни тартымды ер адамдарды қалайды, ал арақатынас ұзақ мерзімді байланысқа негізделетін болса, онда тартымдылық аса маңызды емес, себебі физикалық тартымдылық опасыздық секілді теріс құбылыстарға жетелеуі мүмкін (Quist et al., 2012).

Эволюционист-психологтер ер адамдар мен әйел адамдардың репродуктивті жемістіліктің басқа да белгілеріне қатысты реакциясын да зерделеді. Сән үлгісі болып жүрген әйелдер мен сұлулық байқаулары жүлдегерлеріне қарасақ, ер адамдар әрдайым белінің өлшемі бөксе өлшемінен 30 пайызға аз болатын әйелдерді ұнататыны байқалады – бұл сексуалды фертильділіктің ең жоғары үлгісін білдіретін дене бітімі (Karremans et al., 2010; Perilloux et al., 2010; Platek & Singh, 2010). Әйел адамның фертильділігін төмендететін жағдайлар да – ішер асқа жарымау, жүктілік, етеккір үзілісі – оның мүсінін өзгертеді.

Ер адамдарды болашақ жұбы ретінде сынай отырып, әйелдер де оның белі мен бөксесінің арақатынасының үйлесіміне мән береді, себебі бұл көрсеткіштер оның денсаулығы мен ширақтығын байқатады. Әйелдерге шымыр денелі ерлер анағұрлым сексуалды болып көрінеді, ал бұлшық еті мықты ерлер өздерін айрықша сексуалды сезініп, жыныстық қатынас құрған жұптарының көп болғанын айтады (Frederick & Haselton, 2007). «Бұл жайттың эволюциялық мәні бар, – дейді Джаред Даймонд (1996). – Шымыр денелі ер адам жүдеу жігітке қарағанда қорек табуда, үй салуда және қарсыластарын жеңуге мүмкіндігі басым келеді. Алайда қазіргі әйелдер табысы жоғары ер адамдарды дұрыс көреді» (Singh, 1995).

Овуляция кезеңінде әйелдер бет-жүзі, дауысы мен дене бітімі қайратты ер адамдарды ұнатады (Gallup & Frederick, 2010; Gangestad et al., 2004; Macrae et al., 2002). Олар ер адамның сексуалды әлеуетін бағалауда жоғары дәлдікті көрсетеді (Rule et al., 2011). Тағы бір атап өтетін жайт – осы әлеуетті топқа жатпайтын ер адамдарға жоғары сақтықпен қарайды (McDonald et al., 2011). Бір зерттеуде овуляция кезінде жас әйелдер басқа күндерге қарағанда біршама ашық киім кигенді ұнататыны анықталды (Durante et al., 2008). Басқа бір зерттеуде биші әйелдер етеккір кезеңіндегі сағатына табатын 35$ қарағанда, овуляция кезеңінде орташа есеппен 2 есе көп табыс (сағатына 70$) табатыны мәлім болды (Miller et al., 2007).

Махаббат дегеніміз – біздің түріміз жалғасу үшін ойлап табылған ащы әзіл ғана.
Novelist W. Somerset Maugham, 1874–1965

Эволюционист-психологтердің пікірінше, біз алғашқы мұқтаждықтарымыздың ықпалына бағынамыз. Себебі ас ішу, тыныстау, тартымды болу және жыныстық қатынасқа түсу секілді қажеттіліктер тым маңызды – олар мәдениет ықпалына түсіп, ұмыт болуы мүмкін емес.

ӘЛЕУМЕТТІК САЛЫСТЫРУ. Біздің жыныстық жұптасуымыздың өзіндік биологиялық заңдылығы бар болғанымен, тартымдылық заңының ондай қатаң өлшемдері жоқ. Не нәрсе тартымды? Бұл – сіздің салыстырмалы өлшемдеріңізге байланысты.

Журнал мұқабаларындағы қыз-келіншектерге назар қоя қарағаң ер адамдар үшін ажары орташа әйел адамдар, тіпті өздерінің әйелдері онша тартымды болып көрінбеуі мүмкін (Kenrick et al., 1989). Қызу сезімге толы жыныстық қатынасты бейнелейтін порнографиялық фильмдерді қарау да өз жұбына қанағаттануды төмендетеді (Zillmann, 1989). Біреудің қозып тұрған күйі айналасындағы қарсы жынысты адамға тартымды болып көрінуі ғажап емес. Алайда идеалды, барынша «10» деген бағаға лайық сексуалды бейнекөріністердің ұзақ уақыт бойына ықпал ету әсері өзіңнің жұбыңа ынтызарлығыңды төмендетіп, енді оны 8 балл емес, 6-ға түсіруі мүмкін.

Біздің өзімізді-өзіміз қабылдауымыз да осы қағидамен іске асады. Адамдар өзімен жынысы бір, өте тартымды адамды көргенде көріксіз адамды көргендегідей емес, өздерін он-

шалықты тартымды сезінбейді (Brown et al., 1992; Thornton & Maurice, 1997). Анағұрлым доминантты, табысты ер адамдарды көргенде басқа ер адамдардың да өзін-өзі құрметтеуі төмендеп кетеді. «Заманауи бұқаралық ақпарат құралдарының арқасында біз бір сағаттың ішінде қайсымыздың болмасын ата-бабамыз бір жылда, тіпті өмір бойы көрмеген анағұрлым тартымды және біршама табысты ондаған адамдарды көре аламыз», – деп атап өтті Сара Гутьере мен оның әріптестері (1999).

Оның үстіне, біз әдетте суреттері арнайы компьютерлік бағдарламамен өңделген, шынайы өмірдегі түрінен өзгеше, ешбір әжімі жоқ, сымбатты адамдардың бейнесін жиі көреміз. Салыстырудың осындай әдеттегіден тыс стандарттары біздің болашақ жұбымызға және өзімізге деген қатынасымызды құлдыратып, косметикаға, диеталық өнімдерге және пластикалық хирургияға миллиардтаған қаржы жұмсауға итермелейді. Бірақ жылына 9,5 миллиондық косметикалық процедура жасаса да, адамның өз келбетіне деген қанағаттану сезімі пайда болмауы мүмкін. Егер айналаңыздағылар тістерін түзетіп, тісіне сақтаушы құрал жақтырып, ағартып жатса, ал сіз мұны істемеген болсаңыз, сіздің әлеуметтік салыстыру қажеттілігіңіз өзіңіздің табиғи, қалыпты тісіңізге қанағаттанбау сезімін туындатуы мүмкін. Қасыңыздағылардың тістері сіздікіндей табиғи болса, бұл сезім, әлбетте, болмас еді.

СҮЙІКТІЛЕРІМІЗДІҢ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫ. Тартымдылық туралы әңгімемізді оптимистік тұста тоқтатайық. Біріншіден, бұл – 17 жастағы сүйкімді бойжеткен 30 немесе 50 жасқа келгенде де тартымды болады деген сөз емес. Кейде орташа статистикалық, елеусіз жасөспірім әсіресе мінезі сүйсінерлік болса, орта жаста айтарлықтай тартымды ересек адамға айналады (Zebrowitz et al., 1993, 1998).

Екіншіден, біз тартымды адамдарды ғана өзімізге ұнамды ретінде қабылдап қана қоймаймыз, өзімізге ұнаған адамдарды да тартымды деп санаймыз. Бәлкім, сіз кей адамдарды айтарлықтай тартымды деп санай бастаған кезіңізді еске түсіре алатын боларсыз. Олардың физикалық кемшіліктері онша байқалмайтын секілді болып кетеді. Алан Гросс пен Кристина Крофтон (1977; see also Lewandowski et al., 2007) студенттерге біреу туралы жекетұлғалық жағымды немесе жағымсыз сипаттаманы оқыған соң бір адамның суретін көрсетті. Жағымды, елгезек және қамқор деп сипатталғандарға суреттегі адам біршама тартымдырақ болып көрінген. Демократтар өкілі демократ Барак Обаманы Республикашылдарға қарағанда сырт келбет тұрғысынан анағұрлым тартымды деп санаған; Республикашылдар өз өкілі республикашыл Сара Пейлинді демократтарға қарағанда физикалық тұрғыда тартымдырақ деп есептеген (Kniffin et al., 2014). Шынында да, «әдемі адам бәрін әдемі етіп жасайды» және «әдемі – демек, жақсы» деген сөз рас шығар. Біреуді өзімізге ұқсас деп табу да оның біз үшін тартымды болып көрінуіне ықпал етеді (Beaman & Klentz, 1983; Klentz et al., 1987).

Оған қоса, сүйіспеншілік тек сүйкімді нәрселерді ғана байқайды: әйел адамның ер адамға деген сүйіспеншілігі мықты болған сайын ол оның көзіне физикалық тұрғыда тартымдырақ болып көрінеді (Price et al., 1974); бір адамға ғашықтығы артқан сайын адамдар айналасындағы өзге жынысты басқа адамдарды тартымды деп есептемейді (Johnson & Rusbult, 1989; Simpson et al., 1990). «Көршінің шөбі көктеу болуы мүмкін, – дейді Роулэнд Миллер мен Джеффри Симпсон (1990), – бірақ бақытты бағбандар мұны байқамауы мүмкін». Расында да, сұлулық қараған адамның жанарында деген сөз рас.

ҰҚСАСТЫҚ ПЕН ӨЗАРА СӘЙКЕСТІК

Біздің талқылауымыздан біреулер Лев Толстойдың «махаббат... кездесу жилігіне, шаштың үлгісіне, көйлектің түсі мен пішіміне тәуелді» деген сөзі рас екен деп ұйғаруы мүмкін. Қалай болғанда да, уақыт өтісімен таныстық достыққа ұласатын-ұласпайтынына басқа факторлар әсер етеді.



Генри Джеймс жазушы Джордж Элиотты (Мэри Энн Эванстың лақап аты) былай суреттейді: «Ол – тамаша жан, бірақ көріксіз, ғажайып жан, бірақ ұсқынсыз. Оның маңдайы тар, көзі сұр, мұрны ауызына түскен, қисық тіске толы аузы абажадай. Әйтсе де оның керемет бет-бейнесінде керемет құдіретті сұлулық жатыр, бірнеше минуттан соң ол ақыл-ойыңды еліктіріп әкетеді, сол кезде сіз де мен сияқты күйге түсесіз – оған ессіз ғашық боласыз»

ТЕҢ – ТЕҢІМЕН БЕ?

Бұдан біздің түйіндейтініміз: тең – теңіне қосылады. Кездейсоқ жұптасқан адамдарға қарағанда, достар, көңіл қосқан жұптар мен ерлі-зайыптылардың көзқарастары, наным-сенімдері және құндылықтары ұқсас болады. Оның үстіне, ері мен әйелі арасындағы ұқсастық көп болған сайын олар бақыттырақ болып, ажырасу ықтималдығы төмендейді (Byrne, 1971; Caspi & Herbener, 1990). Саяси және

Өзара келіспей, бірге жүрмек бар ма?

Amos 3:3

діни ұстанымдары ұқсас жұптардың 11 айдан кейін де бірге қалу ықтималдығы жоғары болған (Bleske-Rechek et al., 2009). Мұндай корреляциялық тұжырымдар қызығушылықты арттыра түседі. Дегенмен себеп пен салдар жұмбақ болып қалуда. Ұқсастық ұнатушылыққа жетелей ме? Әлде ұнатушылық ұқсастыққа бастай ма?

ҰҚСАСТЫҚТАН ҰНАТУШЫЛЫҚ ТУЫНДАЙДЫ. Себеп пен салдарды ажырату үшін біз эксперимент жасаймыз. Елестетіп көріңіз, студенттік кеште Лакеша ұзақ уақыт Лес және Лонмен саясатты, дінді және өздері ұнататын және ұнатпайтын нәрселерді талқылайды. Ол Леспен барлық дерлік мәселелерде келісетінін және Лонмен тек кейбір мәселеде пікірі ұқсас екенін байқайды. Одан соң ол «Лес, шынында да, сондай ақылды... және сондай жағымды екен. Қайта кездесерміз деп үміттенемін» деп ойлайды. Эксперименттерде Донн Бирн (1971) мен әріптестері Лакеша тәжірибесінің мәнін ұғына білді. Біреумен көзқарастары ұқсас келген сайын адам оны ұната түсетінін олар әр экспериментте қайта-қайта растап отырды. Соңғы зерттеулер осы әсерді қайта дәлелдеді, студенттер ұстанымдары ұқсас адамдарды ұнатады (Montoya & Horton, 2012; Reid et al., 2013). Ұқсас болуы себепті ұнату тек студенттер арасында ғана емес, балалар мен ересектер арасында да, түрлі мамандық иелері және түрлі мәдениет өкілдері арасында да болады екен.

Бірдей затты жақсылық деп, бірдей затты жамандық дейтіндер дос болып саналады, олардың достары да бір, қастары да бір... Бізге өзімізге ұқсас және бірдей іспен айналысатын адамдар ұнайды.

Aristotle, Rhetoric, 4th Century b.c.

«Ұқсастық ұнатушылыққа бастайды» әсері шынайы өмірдегі жағдайларда да тексерілді:

- Гонконгтің екі университетінде Ройс Ли мен Майкл Бонд (1996) бөлмелес көршілердің құндылықтары мен мінез қырлары ортақ болғанда және одан да бұрын бөлмелесін өзіне ұқсас тұлға ретінде қабылдағанда достығы нығая түсетінін анықтады. Бұл бір көргенде жақын тартудан маңызды болып шықты (Tidwell et al., 2013). Шындық маңызды. Бірақ адамдар бірін-бірі қалай қабылдайды? Мұның мәні одан да зор.
- Түрлі жағдайларда бейтаныс адамдар отырған бөлмеге кірген адамдар өздеріне ұқсас адамдардың қасына барып жайғасады (Mackinnon et al., 2011). Көзілдірік таққан адамдар көзілдірікті адамдардың қасына отырады. Шашы ұзын адамдар шашы ұзындарға жақын отырады. Қара шашты адамдар шашы қара адамдардың қасына барады. Тіпті нәсілі мен жынысы бірдей адамдардан да гөрі олар бір-біріне үйіріліп тұрады.
- Он бір айлық сәбилер өздеріне ұнайтын тағамды таңдайтын және өздерінің қолғаптарына қолғабы ұқсас ойыншық жануарларды таңдауға бейім болған. Бұл балаларда өзіне ұқсас адамдарды ұнату қабілеті сөйлеу қабілетінен де бұрын дамитынын көрсетеді (Mahajan & Wynn, 2012).
- Адамдар тек өздері секілді ойлайтындарды ғана емес, өздері сияқты әрекет ететіндерді де ұнатады. Нәзік мимика сүйіспеншілікті күшейтеді. Біреу сіз сияқты басын изеп отырса, ойыңызбен келіссе, сіз белгілі бір өзара түсіністікті және ұнатушылықты сезетініңізді байқап па едіңіз? «Бұл – ортақ тәжірибе, – дейді Рик ван Баарен мен әріптестері (2003a, b), – дәлел болар нәтижелердің бірі – голландиялық мейрамханалардағы даяшылардың шайпұлының көп болуы, олар жай ғана өз клиенттерінің мимикасын ұқсата отырып, олардың тапсырыстарын қайталап айтуымен түсіндіріледі». «Табиғи мимика өзара түсіністікті арттырады, – дейді Джессика Лакин мен Таня Шартран (2003), – және өзара түсінісуге ұмтылу осындай мимиканы тудырады».
- Қытайда немесе Батыс әлемінде ұқсас көзқарастар, сипаттар мен құндылықтар жұптардың қосылып, бақытты болуына ықпал етеді (Chen et al., 2009; Gaunt, 2006; Gonzaga et al., 2007). «Жылдам кездесулерді» ұнатушылар өздерінің сөйлеу мәнерін қайталайтындарға ұмтылады (Ireland et al., 2011). Тіпті ерте тұратындар мен кеш жататын адамдар да бір-бірін табуға ұмтылады (Randler & Kretz, 2011). «eHarmony.com» онлайн танысу сайтының сендіруінше, олар бақытты жұптарға тән ұқсастықтарды пайдалана отырып, адамдарды салыстырып, бір-біріне лайықтап қосады (Carter & Snow, 2004; Warren, 2005), Snow, 2004; Warren, 2005). Танысуға арналған *Tinder* қосымшасы да адамдардың Facebook-тегі жеке парақшаларының ұқсастықтарына қарай бір-біріне жұптастыруға тырысады.

Осылайша ұқсастық іштегі сезімді туындатады. Тең – теңіне қосылады. Әлбетте, сіз мұны өзіңіздің ойларыңыз, құндылықтарыңыз бен қалауларыңыз ортақ адамды кездестіргенде байқаған боларсыз; бұл – сіз ұнататын тағамдарды, істерді, музыканы ұнататын ерекше бір адам (ұнайтын музыкасы ұқсас адамдардың әдетте құндылықтары да ортақ болады; [Boer et al., 2011]).

АЙЫРМАШЫЛЫҚ ЖАҚТЫРМАУДЫ ТУЫНДАТАДЫ. Басқа адамдардың көзқарасы біздің көзқарасымызбен ортақ деген біржақты түсінігіміз бар. Өзіміз сүйетін адамдар бізге ұқсай-

ды деп санауға бейімбіз (Castelli et al. 2009). Біреумен танысып, оның бізден айырмашылығы бар екенін білгенде сіз оны онша ұнатыңқырамай қаласыз (Norton et al. 2007). Ал егер осы айырмашылықтар біздің ең терең моральдық сенімдерімізге қатысты болатын болса, бұл адамдарды одан сайын ұнатпай, олардан бойымызды алыс ұстауға тырысамыз (Skitka et al., 2005). Бір саяси партияға мүше адамдар өздерінің әріптестерін онша ұната қоймаса да, оппозициядағыларға жұмыла қарсы тұрады (Hoyle, 1993; Rosenbaum, 1986).

Жалпы алғанда, көзқарастары ортақ адамдардың бірін-бірі ұнатқанына қарағанда көзқарастары алшақ адамдардың бірін-бірі ұнатпау сезімі әлдеқайда күштірек болады (Singh & Ho, 2000; Singh & Teob, 1999). Бір топтағы адамдардан ұқсастығы көп болады, ал адамдардың көзқарастары басқаша адамдарды ұнатуы өте қиын (Chen & Kenrick, 2002). Бәлкім, уақыт өте келе кездесіп жүрген жұптар мен бөлмелес көршілердің оқиғаларға қатысты эмоциялық реакциялары мен көзқарастары одан әрі ұқсап кететінін осымен түсіндіруге болатын шығар (Anderson et al., 2003; Davis & Rusbult, 2001). «Көзқарастарды түзеу» тығыз қатынастарды нығайтып, сақтап отыруға көмектеседі, бұл феномен жұптағы серіктердің көзқарас тұрғысынан да бір-біріне бейімделуі мүмкін (Kenny & Acitelli, 2001; Murray et al., 2002).

Адамдар басқа нәсілге жататын адамдарды өздерінің нәсілдік көзқарастарына ұқсас немесе ұқсас еместігі тұрғысынан бағалайды. Әрдайым бір топ басқа топты «бөтен» деп, басқаша сөйлейтін, басқаша өмір сүретін, басқаша ойлайтын адамдар ретінде қарастырған кезде жанжал қаупі өте жоғары болады. Шын мәнінде, романтикалық кездесу секілді интимдік қатынастардан басқасында «ұнату үшін ой-пікіріміз ұқсас болуы керек» деу теріміздің түсі ұқсас болсын дегеннен гөрі әлдеқайда маңызды. Бір зерттеуде либералдар консерваторларға қатысты өздерінің жақтырмаушылығын білдіріп, консерваторлар либералдарға қатысты қарсылығын білдірген, бірақ бұл олардың бірін-бірі ұнатуына ешбір кедергі келтірмеген (Chambers et al., 2012).

Әлеуметтік психолог Джеймс Джонстың айтуынша (1988, 2003, 2004), «мәдени нәсілшілдік» сақталып келеді, себебі мәдени айырмашылықтар – өмірдің шындығы. Қара нәсілді мәдениет бүгінгі күнге бағытталып, рухани және мәдени тұрғыда биіктеп келеді. Ақ нәсілді мәдениет болашаққа көбірек бағытталып, материалистік болуға және жетістікке жетуді алға тартуға бейім. «Осындай айырмашылықты жоюға тырысудың орнына, – дейді Джонс, – біз олардың «көпмәдениетті қоғамның мәдени ортаға» қандай пайда әкелетінін жақсырақ түсінгеніміз жөн болар еді». Әрбір мәдениетте басқалар үйренуге тұрарлық қасиеттер бар. Көші-қон мен бала туу көрсеткіштеріндегі айырмашылық алуандықтың артуына себеп болып отырған Канада, Ұлыбритания және Құрама Штаттар секілді елдерде адамдарды басқаларды сыйлауға және өзіңнен өзгеше адаммен қарым-қатынас жасаудан рухани ләззат алуға үйрету – өте күрделі мәселе. Мәдени алуандық біздің заманымыздың ең басты әлеуметтік мәселесіне айналуы мүмкін.

БІР-БІРІНЕ ҰҚСАМАЙТЫН АДАМДАР БІРІН-БІРІ ЖАҚСЫ КӨРЕ МЕ?

Өзімізден өзгешеленетін адамдар бізге тартымды болып көрінетіні рас па? Өзара туыс адамдардың жұптасуын болдырмау үшін өзімізден гендік тұрғыда айтарлықтай өзгешеленетін адамдар физикалық тұрғыда тартымды болып көрінуі жақсы да шығар (Garver-Apgar et al., 2006). Алайда өзара қарым-қатынастар мен мінез-құлық сипаттарына қатысты не айта аламыз? Зерттеушілер тек достар мен ерлі-зайыптылардың ғана емес, құрдастардың, діні, нәсілі ортақ адамдардың, темекі шегушілердің, мінез-құлқының, экономикалық деңгейінің, білімінің, бойының, ақыл-парасаты мен сырт келбетінің ұқсастықтары бар адамдардың көзқарастары мен нанымдарын салыстыра отырып, осы мәселені қарастырып көрді. Осы және көптеген басқа да қатынастарда әлде де ұқсастық басым болып тұр (Buss, 1985; Kandel, 1978). Тең – теңімен. Бұл дәулеттілерге, протестанттарға, бойы биіктерге, сұлуларға да қатысты.

Біз әлде де қарсылық білдіреміз: қажеттіліктері мен жеке қасиеттері жағынан бізді толықтыратын адамдар ұнамай ма? Садист немесе махозист шынайы махаббатын таба ала ма? «Reader's Digest-тің» мәлімдеуінше, «қарама-қайшы адамдар біріне-бірі ұмтылады... көпшіл адамдар –



«Қарама-қайшы адамдар бірін-бірі толықтырып отырады» деген теорияның танымал болуына қарамастан (мысалы, тыныш және беймаза адамдар), ұқсас адамдардың бір-біріне романтикалық тұрғыда ұмтылуы жиірек кездеседі

жалғыздықты сүйетіндермен, жаңалықты жаны сүйетіндер – өзгерістерді ұнатпайтындармен, ақшаны ысырап ететіндер – сараңдармен, тәуекелшіл адамдар өте сақ адамдармен бас қосады» (Jacoby, 1986). Социолог Роберт Винч (1958) көрнекті және білікқұмар адамның қажеттіліктері ұялшақ және көнбіс адамның қасиеттерін толықтыратыны жайында пікір білдірді. Бұл иланымды қисын болып көрінеді, жұптар өздерінің айырмашылықтарын өзара толықтырушы қасиеттер ретінде қабылдауы керек деп көбіміз ойлауымыз мүмкін: «Жолдасым екеуміз керемет үйлесімдіміз. Мен Суқұйғышпын – батыл адаммын. Ол Таразы – өздігінен шешім қабылдай алмайды. Алайда ол менің іс-әрекетімді құптауға әрдайым дайын».

Бұл идеяның нанымдылығын ескере отырып, зерттеушілердің оны растай алмауы таңғалдырады. Мысалы, адамдардың көбі көрнекті, жайдары адамдарды жақсы көреді (Friedman et al., 1988; Watson et al., 2014). Егер осы ұнайтын адам әлеуметтік баспалдақтың ең төменгі сатысында болса, дәл солай жақсы көрер ме еді? Көңіл күйі жабырқау адамдар көңіл күйін көтеретін көңілді адамды іздейді деген рас па? Орайы келгенде айта кетсек, көңілді адамдар қасында бақытты адамдардың болғанын жөн көреді (Locke & Horowitz, 1990; Rosenblatt & Greenberg, 1988, 1991; Wenzlaff & Prohaska, 1989). Өзіңізді мұңды сезінгенде біреудің шат-шадыман күйі біраз ұнамсыз көрінуі мүмкін. Көріксіздеу адам көрікті адамдардың арасында өзін ұсқынсыз сезінеді. Жабырқау адам жайдары адамдардың ортасында өзін бақытсыз сезінеді.

Белгілі бір дәрежедегі комплементарлық арақатынас барысында дамуы мүмкін. Сонда да адамдар мұқтаждықтары, көзқарастары және жекетұлғалық қасиеттері өздеріне ұқсас адамдармен неке құруға бейім секілді (Botwin et al., 1997; Buss, 1984; Rammstedt & Schupp, 2008; Watson et al., 2004). Мүмкін, күндердің күнінде біз қарама-қайшылықтардан туатын жақсы көру сезімінің сырын зерттейтін шығармыз. Доминант немесе көнбіс болу да осындай жағдайлардың бірі болуы мүмкін (Dryer & Horowitz, 1997; Markey & Kurtz, 2006). Дегенмен қарама-қайшы адамдар бірін-бірі ұната бермейтіні шындық.

Комплементарлық – екі адамның арасындағы қатынастар бір-бірінің бойындағы қасиеттерді толықтыру мақсатымен қалыптасады деген танымал пікір.

БІЗДІ ҰНАТАТЫНДАРДЫ ҰНАТУ

Әдетте ұнату сезімі екі жаққа ортақ болады. Кісіні өзіне баурап алатын тартымды адамдарды алғаш көргенде-ақ ұнатып қаламыз, ал мінез-құлқы, ой-пікірі ұқсас адамдардың арасындағы жақсы көру сезімі ұзаққа созылады. Егер біз өзімізді біреудің жақсы көргенін қалап тұрсақ, демек, сол адамды өзіміз де іштей ұнатуымыз керек қой? Достықтың үздік үлгілері өзара тәнті болудың салдары емес пе? Расында да, бір адамның екіншісіне деген ұнату сезімі екі жақты ұнатушылықты туындатады (Kenny & Nasby, 1980; Montoya & Insko, 2008).

Көрік-келбеті орташа ер адам сұлу әйелге қарағанда өзін ұнатқан әйел адамды көбірек ұнатады.

Actress Marlene Dietrich, 1901–1992

Яғни сен біреуді жақсы көрсең, ол да сені жақсы көреді. Адамдардың бір-біріне қалай ғашық болғанын баяндайтын әңгімелер осыны растайды (Aron et al., 1989). Егер бір тартымды адамның сізді шынында да ұнатып қалғанын білсеңіз, ішіңізде романтикалық сезімдер пайда болатын секілді. Эксперименттер мұны дәлелдеп отыр: біреудің өзін ұнатқанын немесе ғашық болғанын естіген адамдар әдетте өзара тартылысты сезіне бастайды (Berscheid & Walster, 1978). Осы пікірді «жылдам кездесулер» тәжірибесі де қолдап отыр, мұндайда біреуге ерекше ұнағаныңызды бірінші әсер сездіреді (Eastwick et al., 2007). Белгісіздік те құштарлықты арттырады. Біреу сізді ұнатып қалды деп ойлап, бірақ сенімді болмасаңыз, бұл сіздің оған қатысты қиялыңызды қоздырып, оған деген ынтықтығыңыз арта түседі (Whitechurch et al., 2011).

Осы пікірді қарастырып көрсек: студенттер өзі жайлы жеті жағымды нәрсе айтып, бір жағымсыз нәрсе айтқан студентке қарағанда, өзі жайлы сегіз жағымды нәрсе айтқан адамды көбірек ұнатады (Berscheid et al., 1969). Біз сынға төзе алмаймыз. Жазушы Ларри Л. Кинг: «Мен бір қызық нәрсені байқадым: жақсы пікірлердің жағымды әсері көп, әйтсе де өзі жайлы теріс пікір авторды көбірек ойландырады екен», – деп жазады.

Бағалау өзімізге немесе басқаларға қатысты болсын, негативті ақпарат ауырлау тиеді, себебі бұл сияқты әдеттен тыс пікірлерге назар көбірек аударылады (Yzerbyt & Leyens, 1991). Президенттікке үміткерлердің мықты жақтарының әсеріне қарағанда, кемшіліктерінің әсері сайлаушылардың дауыс беруіне көбірек ықпал етеді (Klein, 1991). Бұл құбылысты бәсекелестер сайлауалды науқан барысында тиімді қолданады. Бұл өмірдің заңы: жаман нәрсе жақсы нәрседен мықтырақ (қараңыз: Назар аударыңыз. «Жаман жақсыдан мықты»).

60 000 адам маған өздеріне шоу ұнағанын айтса, мен оған мән бермеймін, ал өтіп бара жатқан адам шоудың барып тұрған далбаса екенін айтса, оны құлағыма құйып аламын.

Musician Dave Matthews, 2000

Біз өзімізді ұнататын адамдарды ұнатып тұратынымыз бұрыннан анықталған. Көне заман философы Гекатоннан («Біреудің сүйгенін қаласаң, өзің де сүйе біл!») бастап, Ральф Уолдо Эмерсонға («Дос табудың бір ғана жолы – жалғыз болу») және Дейл Карнегиге («Мадақ сөзге сараң болма!») дейінгі ойшылдар мұның нәтижесін болжай білген. Алайда олардың болжай алмағаны – осы қағида іске асуға қажетті нақты жағдайлар.

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Жаман жақсыдан мықты

Бізді көзқарасымыздағы ұқсастықтардың жақындатуынан гөрі көзқарасымыздағы айырмашылықтар анағұрлым қатты алшақтатады. Сол сияқты мадаққа қарағанда басқалардың сыни пікірі біздің назарымызды көбірек аударып, эмоцияларымызға біршама қатты әсер етеді. Рой Баумайстер, Эллен Брацлавский, Катрин Финкенауэр мен Кэтлин Вогстың (2001) айтуынша, бұл айсбергтің төбесі ғана: «Күнделікті өмірде жақсы оқиғаларға қарағанда осыған парапар жаман оқиғалардың салдары әлдеқайда мықты және ұзақ болады». Келесі мысалдарды қарастырайық:

- Конструктивті әрекеттердің тығыз қатынастарды нығайтуынан гөрі деструктивті әрекеттер олардың бұзылуына қаттырақ әсер етеді (жылы сөздер тез ұмытылады, ал ауыр сөздер есте ұзақ сақталады).
- Көтеріңкі көңіл күйге қарағанда жайсыз көңіл күй біздің ойлауымыз бен еске сақтау қабілетімізге қаттырақ ықпал етеді. (Бойымыздағы табиғи оптимизмге қарамастан, өткен шақтағы жаман эмоциялы оқиғалар жақсыларына қарағанда тезірек еске түседі.)
- Позитив эмоцияларға қарағанда негатив эмоцияларды сипаттайтын сөздер көбірек, сондықтан адамдар, негізінен, негатив эмоцияларды білдіретін сөздерді ойлап табатыны белгілі (қайғы, ашу және қорқыныш – солардың арасындағы ең көп тарағаны).
- Жақсы оқиғаға байланысты қуаныштың әсеріне қарағанда жаман оқиғалардан туындайтын күйзелістің әсері әдетте біршама қуатты (Рэнди Ларсеннің бір талдауында [2009] негатив эмоциялы тәжірибе позитив эмоциялы әсерленуден әлдеқайда қарқынды болған, фактор pi: 3.14 тең болды).
- Оңашада болған травмалар салдары оңашада болған жақсы оқиғалар салдарына қарағанда ұзақ мерзімді болады. (Өлім дүниеге келуге қарағанда, өмірдің мәні туралы көбірек ойландырады.)
- Әдетте күнделікті жақсы оқиғаларға қарағанда жаман оқиғаларға назарды көбірек аударып, олардың мәні туралы көбірек толғанасың. (Ұтылған қаржы дәл сондай соманы ұтып алғаннан гөрі адамдарды қаттырақ қамықтырады.)
- Табыс тауып, қуанғандағы сезімнен гөрі табысты жоғалтқандағы күйзелу сезімі күштірек болады (Boyce et al., 2013).
- Өте қолайлы отбасылық ортаға қарағанда тәрбие берудің өте жаман жағдайларының ақыл-парасатқа қатысты генетикалық ықпалы көбірек. (Жайсыз ата-ана өздерінің генетикалық тұрғыда дарынды баласын тым білімсіз етуі мүмкін, ал жақсы ата-ана өздерінің зердесіз балаларын біршама ақылды ете алады.)
- Жаман атаққа ие болу оңай да, ал одан құтылу әлдеқайда қиын. (Айтылған бір өтірік сөз – кісінің шыншыл адам ретіндегі абырой-беделін түсіруі мүмкін.)
- Дені сау адамның бақытты болуына қарағанда денсаулықтың нашар болуы адамды әлдеқайда бақытсыз етеді. (Жайлылықтың қуанышқа себеп болғанына қарағанда аурудың азабы басым болады.)

Жамандықтың әсері қауіп-қатермен күресуге дайындап, бізді өлім мен мүгедектіктен сақтайды. Күнкөріс жағдайында жақсылықтың жақсылығына қарағанда, жамандықтың жамандығы біршама көп болуы мүмкін. Жамандықтың маңыздылығы – психологияның бірінші ғасырында жақсылыққа қарағанда жамандыққа көбірек назар аударылуының ықтимал себептерінің бірі. 2014 жылдың басынан бері PsycINFO-да (психологиялық әдебиет бойынша нұсқаулық) ашу-ызаға қатысты – 23 951 мақала, үрей тақырыбында – 171 609 мақала және депрессия тақырыбында 199 595 мақала жарияланды. Позитив эмоцияларға қатысты тақырыптар бойынша әр нөмірде 10 мақала. Олардың ішінде қуанышқа (7 121), өмірге қанағаттанушылыққа (10 992) немесе бақытқа (12 452) қатысты мақалалар бар. Сол сияқты, «қорқыныш» (56 656 мақала) «батылдықтан» (2 892) басым түсті. «Жамандықтың күші, бәлкім, позитивті психологияның күшеюіне әсер ететін шығар», – дейді Баумайстер мен әріптестері. Жекелеген жаман оқиғалардың теріс әсеріне тойтарыс беру үшін «адам өмірі жамандыққа қарағанда жақсылықтың әлдеқайда көп болуына мұқтаж».

АТРИБУЦИЯ

Көріп тұрғанымыздай, жағыну әйтеуір бір жерге жеткізеді. Бірақ әрдайым емес. Егер жағымпаздық айқын түрде шындыққа жанаспайтын болса, егер сізге біреу «шашыңыз керемет көрінеді» деп, сіз шашыңызды жумағаныңызға үш күн болғанын біліп тұрсаңыз, жағымпазға деген құрмет сезімін жоғалтып, оның қошеметінің жасырын себебін іздей бастайсыз (Shrauger, 1975). Осылайша біз көбіне айтылған мадаққа қарағанда сынды анағұрлым шыншыл деп қабылдаймыз (Coleman et al., 1987). Расында да, біреу сөзін «шынымды айтсам» деп бастап жатса, біз сыни пікірді естітінімізді біліп тұрамыз.

Жағымпаздану – жағынушылық секілді амалдарды қолдана отырып, адамдардың біреуден пайда көруге ұмтылуы.

Зертханалық эксперименттер алдыңғы тарауларда аталған жайларды растап отыр: біздің реакцияларымыз біздің атрибуцияларымызға тәуелді. Біз жарамсақтықты пайдакүнемдік мақсатқа пайдалана аламыз ба? Адам бізді бірдеңе сатып алуға, интимдік байланысқа келісуге, жәрдем беруге мәжбүр ете ала ма? Егер шынымен де солай болатын болса, мадақтың не мәні бар? (Gordon, 1996; Jones, 1964). Соған қарамастан, көп жағдайда біз жағымпаздануды да, жағымпазды да жылы қабылдаймыз.

Жүрегіңізге дәп тигізіп жаралау үшін сіздің жауыңыз бен досыңыз бірге әрекет етуге мәжбүр, жауыңыз – сіз жоқта сізді қаралау үшін, ал досыңыз – сізге оны жеткізу үшін».

Mark Twain, Pudd'nhead Wilson's New Calendar, 1897

Аронсонның (1988) пайымдауынша, үнемі мақтап отыру – мақтаудың құнын түсіруі мүмкін. Күйеуінің бес жүзінші мәрте «Қымбаттым, сен керемет көрінесің!» деген сөздерден гөрі «Қымбаттым, бұл көйлек саған еш жараспай тұр!» дегеннің әсері әлдеқайда елеулі болады. Өзің ғашық болған сүйікті адамыңа қошемет айту қиын, алайда оны ренжітіп алу өте оңай. Бұл дегеніміз – ашық та шыншыл қатынастарда, яғни адамдар бірін-бірі құрмет-



Ендеше, менің күйеуім болғаның үшін ғана айтып тұрғаным жоқ, бұл шістеніп тұр

«Енді мен мұны сен менің күйеуім болғаннан кейін ғана айтып жатқан жоқпын, бұдан жаман иіс шығып жатыр». Әйелінің бұл сөзінде жағымпаздық жоқ, керісінше, шыншылдық бар шыншылдықты көрсетеді

теп, мойындайтын, сондай-ақ бір-біріне қатысты шындықты ұстанатын кезде олар өзара сыйласып, өз жұбын мақтап отыруды жалғастырады, ал жағымсыз эмоцияларды басып-жаншып отыратын қатынастарда адамдар жай ғана Дейл Карнегидің кеңесіне сай, «мадақты үйіп-төгіп айтудан аянбайды».

Аронсон (1988) былай дейді:

«Тығыз қатынастар жақындықтың арта түсуіне орай жалғасатын болғандықтан, біз бірте-бірте өзіміз жайлы жақсы пікір қалдыруға деген талпынысымыздан бас тартып, шынайы болмысымызды көрсете бастау, шыншыл, шынайы болу маңызды екенін түсінеміз... Екі адам бірін-бірі шын сүйсе, олар өзара қатынастары барынша қанағаттанып, байланысы тығыз және ұзағынан болу үшін бір-біріне үнемі «ұнамды» болуға тырысып қана қойғаннан гөрі, тек позитив ғана емес, негатив сезімдерін де білдіруге қабілетті болуы тиіс» (p. 323).

Әлеуметтік арақатынастардың басым көпшілігінде біз өзіміздің негатив сезімдерімізді сынға аламыз. Уильям Суонн мен әріптестерінің (1991) мәлімдеуінше, кейбір адамдар түзетуші кері пікірден құр қалады. Өздеріне ұнамды иллюзиялар әлемінде өмір сүре отырып, олар өздеріне дос болуға лайықты адамдарды алыстататындай әрекет жасауды жалғастыра береді. Шынайы дос – біздің кемшіліктерімізге де түсіністікпен қарауға даяр адам.

Бізді шынымен де сүйетін адам шыншыл болады, дегенмен ол болмашы кемшіліктерімізді елемей, жаман жағымызға көз жұма қарайды. Ең бақытты жұптар бірін-бірі дәріптеп, тіпті өз жұбын өзінен биік қойып, көтермелеп отырады (Murray & Holmes, 1997; Murray et al., 1996a, b). Ғашық болғанда, біз сүйген адамымызды тек сырт келбет тұрғысынан ғана емес, әлеуметтік өлшем бойынша да тартымды санаймыз және сүйіктілеріміз біз туралы осындай көзқараста болса, қуанамыз (Boyes & Fletcher, 2007). Оған қоса, арақатынасына көңілі толатын отбасылық жұптар әдетте бірін-бірі жас жұбайлар секілді аса дәріптеп, бір мәселе туындай қалған жағдайда кінәліні іздеп, өз серігін сынап-мінеуге тырыспайды (Karney & Bradbury, 1997; Miller et al., 2006; Murray et al., 2011). Жақсы қарым-қатынаста шыншылдықтың өз орны болуы тиіс, алайда өз жұбыңның кереметтігі жайлы пікірді берік ұстанғаныңыз жөн.

Ессіз ғашық болғанша, ешбір адам мінсіз емес.
Andy Rooney

АРАҚАТЫНАСТАРДЫҢ МАРАПАТТАЛУЫ

Біреумен не себепті дос болғанын немесе серігінің қай қасиеті ұнағанын сұрағанда адамдардың көбі «Кэролдың маған ұнайтын себебі – ол шырайлы, ақылды және білімді» деп жауап береді. Бұл жауаптың сыртында қалған және әлеуметтік психологтер маңызды деп санайтын мәселе – біздің өзіміз. Екі адамның бір-біріне ықыласты болуы – өздеріне байланысты. Сондықтан психологиялық тұрғыда толымды жауап былай болуы қажет: «Кэролдың маған ұнайтын себебі – оның қасында болған кезде ерекше сезімде боламын. Маған ол ұнайды». Бізге қажеттіліктерімізді қанағаттандыратын және қасында болған кезде өзімізді қуанышты сезінетін адамдар ұнайды. Тартымдылық адамның көзінде (және миында) болады.

Бұл тұжырымды тартымдылықтың марапаттау, «пайда әкелу» немесе сыйласу теориясы ретінде түсіндіруге болады: бізге ұнайтындар – бізге сый, «пайда» әкелетіндер; марапат беретіндер. Егер қарым-қатынасымыз біз үшін шығынға қарағанда пайданы көбірек әкелетін болса, бұл бізге ұнайды және қарым-қатынасымыздың жалғаса беруін қалаймыз. Адамдарға пайдасы тиетін үш тапсырманы орындау жүктелген канадалық балалар әлеуметтік бейімдігі жоғары және жақсылық жасауға жаны құштар жеткіншектер болып шықты – олар басқаларға көмектескендіктен, достары да көбейді (Layous et al., 2012). Өзінің 1665 жылғы «Максималар» *(Maxims)* кітабында Ларошфуко: «Достық дегеніміз – екі жақты қызмет және сыйласу механизмі, бұл жерде өзін-өзі құрметтеу сезімінің мәні зор», – дейді.

Тартымдылықты марапаттау теориясы – «бізге мінез-құлқы пайдалы немесе пайдалы оқиғалармен ассоциацияланатын адамдар ұнайды» дегенді алға тартатын теория.

Бізге қасымызда болғаны қандай да бір себеппен тиімді адамдар ғана емес; оған қоса, мінез-құлқы, түр-келбетімен жағымды әсер қалдыратын тартымды адамдар да ұнап жатады. Көңілде жақсы әсер қалдыратын оқиғаларды еске түсіретін адамдар да жылы сезім туындатады (Byrne & Clore, 1970; De Houwer et al., 2001; Lott & Lott, 1974). Апта соңында

жайлы орында отырып, жақсы тағам, сусын ішіп, музыка тыңдап, демалып жатқанда қасымыздағыларға ерекше бір ықыласпен қараймыз. Басымыз ауырып, қиналып отырғанда кездесетін адамға ықылас таныта қоймаймыз.

Эксперименттер «ұнату және ұнатпау» феноменінің ассоциациялармен байланысын растап отыр (Hofmann et al., 2010). Экспериментші жылы қабақ танытқанда қатысушылар әрекеттесу мақсатында экспериментшіге ұқсас біреуді таңдады, ал экспериментшінің түсі суық болып, жақтырмайтын кейіп білдірсе, экспериментке қатысушылар сырт келбеті экспериментшіге ұқсайтын адамға жоламауға тырысты (Lewicki, 1985). Элейн Хатфилд пен Уильям Уолстер (1978) осы зерттеу жұмыстарын қорыта келе, бір тәжірибелік кеңес береді: «Романтикалық кешкі астар, театрға бару, кештерді және демалыс күндерін үйде бірге өткізу ешқашан өз маңызын жоғалтпайды... Егер сіз арақатынасыңызды сақтап қалғыңыз келсе, өз араңызды жағымды нәрселермен байланыстыра түскеніңіз абзал».



Марапаттау теориясының тұжырымына сай, біз өз жұбымызды ұнамды бір әрекетпен байланыстырғанда арақатынас нығая түседі

Бізге белгілі бір марапат және тиімділікпен/пайдамен ассоциацияланатын адамдар ұнайды дейтін тартымдылықтың осы бір қарапайым теориясы – адамдар не себепті жағымды ассоциация туғызатын, сенімді және қайырымды адамдарға ұмтылатынын түсіндіреді (Fletcher et al., 1999; Regan, 1998; Wojciszke et al., 1998). Марапат теориясы адамдардың өзара тартылысының кейбір ықпалдарын ұғынуға көмектеседі.

- Жақындық тиімді, пайдалы. Жақын жерде тұратын немесе қызмет ететін адаммен дос болудың артықшылықтары көп. Ең бастысы, уақытың мен күшіңді үнемдейсің.
- Бізге тартымды адамдар ұнайды, себебі олардың бойынан басқа да қалаулы сипаттардың табылатынын сезінеміз және оларға байланысты ассоциациялардың ұтымды екенін ұғынамыз.
- Егер басқалардың пікірлері бізге ұқсас болса, өзімізді марапатталғандай, пайда тапқандай сезінеміз, өйткені ұнатуымызға орай жағымды жауап алатынымызды сеземіз. Оның үстіне, бізбен пікірлес адамдар осы пікірлерді дәйектеуге көмектеседі. Ой-пікірін біздің ой-пікірімізге ұқсатып өзгерту қолынан келген адамдар бізге ерекше ұнайды (Lombardo et al., 1972; Riordan, 1980; Sigall, 1970).
- Біз адамдарға ұнағанды жақсы көреміз және сүйікті болғанды сүйеміз. Әдетте ұнату сезімі екі жақты болады. Біз өзімізді ұнатқанды ұнатамыз.

ҚОРЫТЫНДЫ Достасу және өзгелерге қызығушылық неден туындайды?

- Қандай да бір екі адамның дос болуына жол ашатын нәрсе – олардың өзара жақын тұруы. Жақын болу қайта әрекеттесуге және өзара ықпалдасуға жағдай жасайды, бұл адамдардың өзара ұқсастықтарын байқап, бір-біріне деген ұнату сезімінің туындауына жол ашады.
- Адамдардың бірін-бірі ұнатуына, ең алдымен, физикалық тартымдылық себепші. Зертханалық жағдайда да, «көрмей-білмей» кездесу секілді сыртқы жағдайларда да колледж студенттері әдетте тартымды адамдарды таңдағанды құп көреді. Дегенмен күнделікті өмірде адамдар тартымдылығы өзіне сай адамдарды (немесе тартымдылығы төмен болатын болса, басқа да орнын толтырушы қасиеттері бар адамдарды) таңдауға бейім болады. Тартымды адамдардың позитив атрибуциялары – физикалық тартымдылықтың стереотипін – «сұлу – демек, жақсы» деген секілді пікірді анықтайды.
- Ұнату сезімінің туындауына көзқарастардың, наным-сенімдердің және олар ерекше бағайлатын құндылықтардың ұқсастығы біршама әсер етеді. Ұқсас қасиеттері көп адамдар бірін-бірі ұнатуға бейім болады; мінезі, көзқарасы қарама-қайшы адамдар бір-біріне жақындай қоймайды.
- Сонымен бірге біз өзімізді ұнататын адамдармен достық қатынаста болғанды жөн көреміз.
- Марапаттау теориясына сай, бізге мінез-құлқы өзімізге жағымды немесе бір оқиғалармен ассоциацияланатын адамдар ұнайды.

МАХАББАТ ДЕГЕНІМІЗ НЕ?

Махаббаттың түрлері мен құрамдас бөліктерін сипаттаңыз

Махаббат қарапайым ұнатушылыққа қарағанда біршама күрделі, сәйкесінше, оны өлшеу мен зерделеу де біраз қиындық тудырады. Адамдар махаббатты аңсайды, олар махаббат үшін өмір сүріп, ол үшін өлімге баруға да дайын.

Тартымдылықты зерттеушілердің көбі зерделеуге ең оңай икемделетін нәрсені – бейтаныс адамдармен қысқаша кездесу кезіндегі реакцияларды мұқият зерттеді. Біздің айналадағы адамдарды бірден ұнатуымызға себеп болған – жақындық, тартымдылық, ұқсастық, басқаға ұнау және басқа да тиімді сипаттар – ұзақ мерзімді, тығыз қатынастарымызға әсер етеді. Жұптардың бір-бірін көргенде алған алғашқы әсерлері олардың ұзақ қатынастарына жол ашады (Berg, 1984; Berg & McQuinn, 1986). Шынында да, солтүстік-американдық романтикалық қатынастар ешбір ретсіз, серіктестердің жақындығы мен ұқсастығына қарамастан, дами беретін болса, католиктердің көбі (азшылық топ бола тұра) протестанттармен некелесіп, қара нәсілділердің көбі ақ нәсілділермен отбасын құрып, колледж түлектері (олар да азшылық топ бола тұра) университет түлектерімен және өздерінің құрбы-құрдастарымен бас қосу жағдайлары көп болар еді.

Сонымен, алғашқы әсер өте маңызды. Дегенмен ұзақ мерзімді махаббат дегеніміз – тек алғашқы ұнату сезімінің күшейе түсуі ғана емес. Сол себепті әлеуметтік психологтер тұрақты, тығыз қатынастарды зерттейді.

ЫНТЫҚ МАХАББАТ

Романтикалық махаббат – ғылыми-зерттеудегі бірінші қадам. Басқа да айнымалы шаманы зерттегендей, оны қалайша анықтап, өлшеу қажет? Бәрі осы мәселені шешуден басталады. Біздің агрессияны, альтруизмді, ескішілдікті және ұнату сезімдерін өлшеу тәсілдеріміз бар – бірақ махаббатты қалай өлшейміз?

«Мен сені қалай сүйемін? Соның белгілерін санап шығуға рұқсат беріңіз», – деп жазды Элизабет Баррет Браунинг. Әлеуметтанушылар іңкәрлік сезімінің белгілерін санап шығарды. Психолог Роберт Стернберг (1998) махаббатты үш құрамдастан тұратын үшбұрыш ретінде қарастырады: ынтықтық, интимдік және адалдық (5-сурет).

Махаббаттың кейбір элементтері сүйіспеншіліктің барлық түріне ортақ. Олар: өзара түсіністік, қолдау көрсету және сезіну, сүйікті адамының жанында болудан ләззат алу. Кей элементтер өзгешеленеді. Егер біз ынтық махаббатқа берілген болсақ, оны физикалық болмысымызбен білдіреміз, арақатынасымыз қайталанбастай болады деп сенеміз және таңдаған жұбымызға барынша сүйсіне қараймыз. Мұны әркім ғашық жанның көзінен байқай алады.

Мұны Зик Рубин (1973) растап берді. Ол Мичиган университетіндегі жүздеген жұпқа қатысты махаббат шкаласын енгізді. Кейін зертхананың күту бөлмесіндегі біржақты айнадан

5-СУРЕТ

Роберт Стернбергтің тұжырымдамасы (1988). Махаббаттың үш негізгі құрамдасының комбинациясы ретіндегі махаббат түрлері



қарап отырып, ол «махаббаты әлсіз» және «махаббаты күшті» жұптардың бір-біріне қалай қарайтынын (көз түйістіруді) бақылады (өзара көз алмай қарау – ұнатушылықты білдірсе, көз тайдырып қарау – остракизмнің көрінісі [Wirth et al., 2010]).

Сондықтан Рубиннің тұжырымы сізді таңғалдырмайды:

«Бір-біріне деген махаббаты күшті жұптар өз серігіне беріле, көз алмай, сөйлескенде де бастарын изеп, шынайы күлімсірей, алға қарай еңкейе отырды (Gonzaga et al., 2001). «Жылдам кездесулердің» қатысушыларын бақылай отырып, серігіңіз сізге қызығушылық таныта ма, жоқ па деген сауалдың айтарлықтай дәл жауабын айту үшін бірнеше секунд уақыт жеткілікті болады деген тұжырым жасауға болады» (Place et al., 2009).



Зерттеушілердің айтуынша, ерекше сезіммен бір-бірімен қайта-қайта көз түйістіру, бас изеу және күлімсіреу – ынтық махаббаттың көріністері

Ынтызар махаббат эмоцияға бай, еліктіргіш келеді. Элейн Хатфилд (1988) оған «біреумен бас қосуға деген интенсивті ұмтылыс күйі» деген анықтама берді (p. 193). Егер махаббат екіжақты болса, адам өзіне-өзі көңілі толып, шат-шадыман күй кешеді; ал жауапсыз махаббат адамды шарасыздандырып, торығуға бой алдыруына себеп болады. Эмоциялық қозудың басқа да түрлері секілді, ынтызар жаннын сезімін американдық төбелерде сырғанаумен салыстыруға болады: қатты масаттану мен жабырқау, шектен тыс қобалжу мен азапты күй кешіп, қайғыру. «Біз ешуақытта сүйген кездегідей азапқа салынбаймыз», – деген болатын Фрейд. Ынтық халге түсіреді, мұндай жайды бастан кешкен сүйген адамның бар ынта-пейілі сүйіктісінде болады.

Ынтық махаббат – біреумен бас қосуға деген интенсивті ұмтылыс күйі. Ынтызар көңілмен сүйетін адамдар біріне-бірі толығымен беріледі, олар махаббат сезіміне шаттанып, оны жоғалтқанда құса болады.

Эмоцияны білдірудің екі факторлы теориясы – қозудың үш түрі эмоцияның бес түрімен ассоциациялануы.

Ынтызар махаббат дегеніміз – сіз біреуді жақсы көретініңізді сезіп қана қоймай, ғашықтық күйде болу. Сара Майерс пен Эллен Бершайдтың (1997) пікірінше, бір адам «Мен сені жақсы көремін, бірақ саған ғашық емеспін» дейтін болса, бұл – «Сен маған ұнайсың. Мен саған қамқор боламын. Мен сені керемет деп санаймын. Бірақ саған деген сексуалды құштарлық сезінбеймін» дегенді білдіреді. Бұл дос ретінде ұнатуды білдіреді, алайда ынтықтық емес.

ЫНТЫЗАР МАХАББАТ ТЕОРИЯСЫ

Ынтызар махаббатты түсіндіруге тырысқан Хатфилдтің айтуынша, осындай күйге тап болған жан түрлі эмоцияларды бастан кешіреді. Жаны да, тәні де маза таппай, дегбірсізденіп, ой-санасын құштарлық сезім билейді. Эмоцияға қозу және осы қозуға қатысты біздің түсініктемеміз және беретін мәніміз, яғни дене де, сана да ат салысады. Өзіңіздің жүрегіңіз дүрсілдеп, қолыңыз дірілдеген күйіңізді елестетіңізші. Бұл қандай күй? Бәлкім, сізді қорқыныш билеп алған шығар, әлде бұл қуаныштың әсері ме? Физиологиялық тұрғыда бір эмоция екіншісіне өте ұқсас. Мысалы, масаттанған күйде болсаңыз, сіз қуаныш түріндегі дегбірсіздікті сезінуіңіз мүмкін, егер жан-жағыңызда дұшпан ниетті жандар көп болса, сізді ашу билеуі мүмкін, ал егер бәрі өзіңіз қалағандай болса, ынтызар сезімге беріліп, ертегідегідей ғажап күй кешуіңіз мүмкін. Бұл жағынан қарасақ, ынтызар махаббат дегеніміз – өзіміз жақсы көретін жанның әсерімен биологиялық қозу күйіне түсудің психологиялық тәжірибесі іспетті.



Эмоцияның екі факторлы теориясына сай, ойын-сауық паркінде аттракционда сырғанау секілді қандай да бір еліктіргіш әрекеттен туындайтын эмоциялық қозуды сексгік құштарлықпен шатастырып алу әбден мүмкін

Ынтықтық немесе «махаббат» деп аталатын сезімді жан мен тәннің құштарлығы десе де болады. Бірнеше экспериментте эротикалық материалдарды оқу немесе қарау арқылы қоздырылған ер адамдар әйелге қатысты көтеріңкі реакция танытқан, мысалы, өз жұбын махаббат шкаласы бойынша әдеттегіден жоғары бағалаған (Carducci et al., 1978; Dermer & Pyszczynski, 1978). Стэнли Шехтер мен Джером Сингердің (1962) эмоциялардың екі факторлы теориясы жақтастарының айтуынша, ер адам ынтызар болып тұрған кезде оның әйелге қатысты реакциясы сол әйелге тікелей байланысты оның жеке қоздырылған күйі ретінде қабылдануы әбден мүмкін.

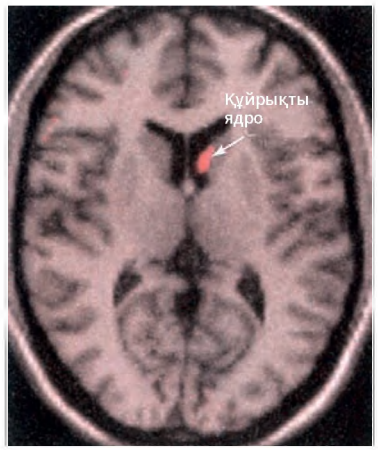
Бұл теорияға сай, құштарлықтың кез келген түрі ынтықтық сезімдерді күшейте түсуі тиіс. Осы феномен Дональд Даттон мен Артур

6-СУРЕТ

Бұл сенің ғашық болған кезіңдегі миыңның күйі

Ынтызар сезімге бөлінген жас адамдардың МРТ-скандары сүйікті адамының суретіне қарағанда белсенді болатын құйрықты ядро секілді тұстарды ашып көрсетеді (алайда бұл басқа таныс адамның суретіне қарағанда көрінбейді)

Дереккөз: Aron et al., 2005



Рахаттанудың алуан түріне байланысты «адреналин» ынтықтықты одан сайын күшейтуі мүмкін («химияның көмегімен махаббаты күшейту» феноменінің бір түрі).

Elaine Hatfield and Richard Rapson (1987)

Ароннның (1974) келесі экспериментінде көрініс табады: Британ Колумбиясындағы Капилано өзенінің үстінен 230 фут биіктікте жүргізілген ені тар әрі солқылдақ аспалы көпірмен өткелі жатқан ер адамдарға тартымды жас әйел адам жақындап келіп, сауалнаманы толтыруға көмектесуді өтінген. Ер адам сауалнаманы толтырып болған соң, әйелге өзінің есімі мен телефон нөмірін жазып беріп, жоба турасында көбірек білгісі келсе, өзіне хабарласуды сұрайды. Ер адамдардың көбі телефон нөмірін қабыл алып, солардың жартысы осы әйел адамға хабарласты. Керісінше, аласа, бекем көпірдің үстінен өткен ер адамдар осы келіншектің қоңырау соғуға байланысты өтінішіне жауап бермеген. Осылайша осы эксперимент құмарлық сезімі романтикалық реакцияға себеп болатынын тағы бір рет дәлелдеді.

Қорқынышты фильмдер, «американдық төбелердегі» аттракциондар және дене жаттығуларының да әсері осындай, бұл әсіресе өзіміз тартымды деп санайтын адамдарға қатысты (Foster et al., 1998; White & Kight, 1984). Мұндай аттракциондар ерлі-зайыпты жұптарға да ықпал етеді. Еліктіргіш, әсерлі іс-шараларға бірге қатысатын жұптар арақатынасының жақсы екенін айтады. Зерттеу барысында әдеттегі зертханалық тапсырмалардың орнына белсенді, қан жүгіртетін тапсырмаларды орындаған соң (мысалы, түрлі спорттық ойындар) қатысушы жұптар өздерінің қарым-қатынастарына риза екенін көбірек айтады (Aron et al., 2000). Адреналин жүректегі сезімдерді қозғай түседі.

Ынтызар махаббат – әрі биологиялық, әрі психологиялық құбылыс. Әлеуметтік психолог Артур Арон мен әріптестерінің зерттеулері анықтағандай (2005), ынтызарлық сезім мидың жұмысына жақсы әсер етіп, дофаминге бай бөліктерін қуаттандырады екен (6-сурет).

Сонымен қатар махаббат – әлеуметтік құбылыс. «Махаббат дегеніміз – нәпсіқұмарлықтан біршама кең ұғым», – дейді Эллен Бершайд (2010). Секстік ынтызарлыққа шынайы достық қатынас қосылса, романтикалық махаббат күйін бастан кешеміз. Ынтық сезімге толы махаббаттың бес бөлігі – секстік құштарлық, ал бір бөлігі – ынтызарлық.

МАХАББАТТАҒЫ ӘРАЛУАНДЫҚ: МӘДЕНИЕТ ЖӘНЕ ГЕНДЕР

Біз әрдайым адамдардың басым көпшілігі сезімдеріміз бен ойларымызға ортақтасады деп сенгіміз келеді. Мысалы, «махаббат – неке құрудың алғышарты» дейміз. Мәдениеттердің көбінде – талдаулардың бірінде 166 мәдениет түрінің 89 пайызында – романтикалық махаббаттың мынадай көрінісі бар: наздану немесе барлық тыйымдардан бас тартып, бірге қашып кеткен жұптар (Jankowiak & Fischer, 1992). Алайда кейбір мәдениеттерде, әсіресе некелесу алдын ала келісу бойынша жүзеге асырылатын мәдениет түрлерінде махаббат некеге дейін емес, некеден кейін туындайтын құбылыс болып саналады. Тіпті Құрама Штаттардың өзінде адамдардың көбі махаббат пен некені тек жарты ғасыр бұрын ғана бөліп-жара бастады: 1960 жылдары колледжде оқитын әйелдердің 24 пайызы ғана және жас жігіттердің 65 пайызы махаббатты некелесудің негізі деп санаған. Соңғы жылдары колледж студенттерінің барлығында дерлік осындай пікір қалыптасты (Reis & Aron, 2008).

Ер адамдар мен әйел адамдардың махаббатты сезінуінде айырмашылық бар ма? Ғашық және ғашық емес ер адамдар мен әйел адамдарды зерттеу жұмыстары бірқатар күтпеген жайтты көрсетті. Адамдардың көбі, соның ішінде газеттің шолушысына жіберілген төмендегі хаттың иесі де әйел адамдардың ғашық болуға бейімдігі жоғарырақ деп ойлайды:

> «Құрметті доктор Бразерс!
>
> Бүкіл әлем төңкерілгендей болып, ессіз ғашық болу тек әйелдерге тән және 19 жастағы жігітке лайық емес деп ойлайсыз ба? Мен, шынында да, ақылымнан адасқан шығармын, себебі бұл оқиға басымнан бірнеше рет өтті және қазір де ойламаған жерден махаббат сезімін бастан кешіп отырмын. Әкемнің айтуынша, бұл тек жас қыздарға жарасады, ал жігіт адамның осындай күй кешуі жөнсіз, тым болмағанда, бұлай болмауы қажет секілді. Мен ғашықпын және бұл ырқыма бағынбайтын сезім болып шықты. Алайда бұл жағдай мені қатты алаңдатып отыр», – P.T. (quoted Dion & Dion, 1985).

Хат иесіне жұбату ретінде, шын мәнінде, ер адамдар ғашық болуға бейім екенін қайталайтын тұжырым келтірілді (Ackerman et al., 2011; Dion & Dion, 1985). Сонымен бірге ер адамдар ғашықтық сезімін аялауға тырысады. Көп адам үшін таңданарлық жайт болғанымен, гетеросексуал қатынастарда «мен сені сүйемін» деген сөзді ең бірінші әйелдер емес, ер адамдар жиі айтады (Ackerman et al., 2011).

Ал ғашық болған әйел адамдардың сезім қуаты ер адамдардікі секілді терең, тіпті кейде одан да басым болады. Олар масайрау, «бас айналдырарлық және бейғамдық» сезімде болып, өздерін «төбесі көкке жеткендей» сезінгенін жиірек айтады. Сонымен бірге әйелдер еркектерге қарағанда, достық сезімге және өз серігіне қамқорлық жасауға көбірек мән береді. Ер адамдар әйелдерге қарағанда қарым-қатынастардың ойнақылық және физикалық қырлары жайлы көбірек ойлайды (Hendrick & Hendrick, 1995).

СЕРІКТЕСТІК МАХАББАТ

Ынтық махаббат зымырантасығыш секілді жалындағанымен, ақыр аяғында, қарым-қатынас тұрақты бір орбитаға жеткенде сығыла бастайды. Қатынастардың жоғары романтикалық қуаты бірнеше айға, тіпті бірнеше жылға дейін сақталуы мүмкін. Дегенмен ештеңе шексіз емес. «Сенің ғашық болған кезің – өміріңнің ең тамаша екі жарым күні», – деп әзілдейтін комедиялық әртіс Ричард Льюис. Ыстық сезімге толы қауышулар, бір-біріңе ынтызарлықпен берілу, романтиканың желіктіруі, «төбеңнің көкке жеткен» сезімі біртіндеп жоғала бастайды. Отбасылық өмірдің екі жылынан кейін ерлі-зайыптылар өз жарына деген іңкәр сезімін жас жұбайлық кезеңдегідей жиі білдіреді (Huston & Chorost, 1994). Үйленгеннен кейін, шамамен 4 жылдан соң, ажырасулар деңгейі бүкіл әлемдегі барлық мәдениеттерде шарықтай түседі (Fisher, 1994). Ажырасып кетпей, жұбайлық өмірдің сынағынан абыроймен өткен ерлі-зайыптылардың махаббаты біртіндеп серіктес жандар арасындағы сыйластыққа ұласады. Ынтықтықты тудыратын гормондар (тестостерон, дофамин, адреналин) бәсеңдеп, окситоцин гормоны іңкәрлік пен сенім сезімдерін демеп отырады (Taylor et al., 2010).

Серіктес махаббат – тығыз қарым-қатынастағы адамдардың арасында туындайтын махаббат.

Асау эмоциялар мен ынтық махаббат секілді емес, серіктестік махаббат дегеніміз – келесі деңгей; бұл – терең, эмоциялық құштарлық. Ол мидың түрлі бөліктерін белсенді етеді (Aron et al. 2005) және ол да шынайы. Африканың Калахари шөлінде тұратын *Kung San* тайпасындағы Низа есімді әйел оны былай түсіндіреді: «Екі адам алғаш бас қосқанда олардың жүректері жалындайды, бір-біріне ынтықтығы артады. Біраз уақыт өткен соң жалын басылады да солай қала береді. Олар бірін-бірі сүюді жалғастыра береді, бірақ бұл – басқаша жылы және берік сезім» (Shostak, 1981).

Романтикалық махаббаттың ағынын кофемен, алкогольмен және басқа да есірткілік заттарымен салыстыруға болады (Burkett & Young, 2012). Алғашында бұл есірткі өте әсерлі, аса тәтті сезімдер сыйлайды. Эмоциялар қайталана келе үйреншікті, күнделікті өмір дағдысына айнала бастайды. Бір кездері еліктіріп әкететін сезімдер енді өткір әсер сыйламайды. Алайда мұндай сезімді тежеу сізді бастапқы күйге қайта апармайды. Керісінше, жағымсыз симптомдарды туындатады – мысалы, әлсіреу, депрессия және сандырақтау.

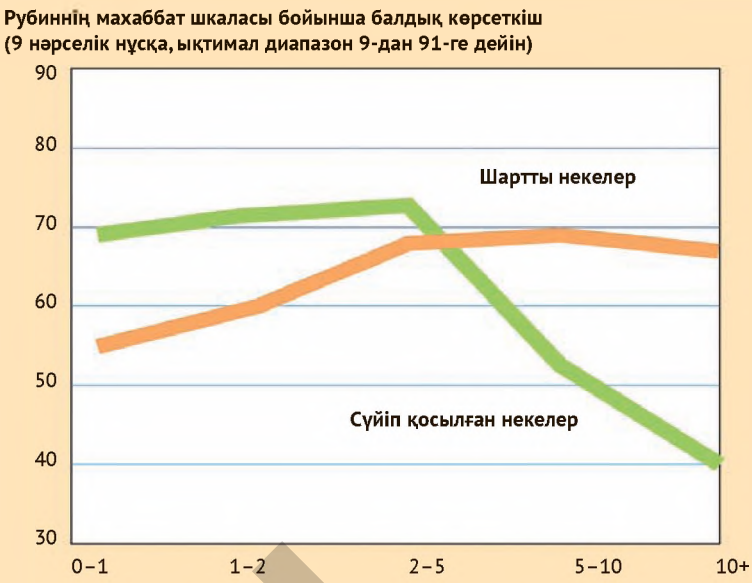
Махаббатта да солай. Жалындаған сезімнің жылуы басылады. Бұдан былай романтикалық емес қатынастар әбден сөніп біткенше, үйреншікті, қалыпты болып қалады. Мұндай кезде махаббат жалыны басылып, сезімі суып қалған адам өмірдің де ажары солғандай, жабырқау күй кешеді. Бұрынғы ыстық сезімдерді, қызулы сәттерді көп ойлайтын олар арадағы жаңа қарым-қатынастың мәніне терең бойламайды (Carlson & Hatfield, 1992).



Ынтық махаббаттан айырмашылығы – серіктестік махаббат өмір бойы жалғасуы мүмкін

Уақыт өте келе ынтызарлық сезімнің жалыны басылып, ортақ құндылықтар секілді басқа факторлардың мәні қалай артатынын Үндістандағы махаббатқа негіздей отырып, отбасын құрғандардың басынан өткен жайлардан көруге болады. Бірін-бірі сүйіп қосылғандар 5 жыл бірге тұрған соң махаббат сезімінің басылғанын айтады. Есеппен үйленгендерге қарағанда олар 5 жылдан соң махаббаттарының біршама сақталғанын мәлімдеді (7-сурет; [Gupta & Singh, 1982; for other data on the seeming success of arranged marriages, see J.E. Myers et al., 2005, Thakar & Epstein, 2011, and Yelsma & Athappilly, 1988).

Әсіресе отбасын құру және оны сақтап отыру үшін романтикалық махаббат қажет деп есептейтіндер арасында қызу романтикалық сезімдердің бәсең тартуы көбіне түңілу кезеңіне себеп болады. Солтүстік-американдықтарға қарағанда азиялықтар әдетте жеке сезімдерден бұрын әлеуметтік байланыстың практикалық қырларына көбірек мән береді (Dion & Dion, 1988; Sprecher & Toro-Morn, 2002; Sprecher et al., 1994b). Олар сезімге емес, ақылға иек артады. Жұбайлық өмірдің алғашқы кезеңіндегі алаулаған сезім оты неге өшті деп бас қатырмай, отбасылық өмірдің діңгегін берік ұстауға мән береді (Dion & Dion, 1991; Triandis et al., 1988).



7-СУРЕТ
Үндістан, Джайпурдағы есеппен немесе махаббатпен некелескен жұптар арасындағы романтикалық махаббат

Дереккөз: Data from Gupta & Singh (1982)

Менімен бол, бірге қартай!
Жақсылықтың бәрі алда.
Robert Browning, «Rabbi ben Ezra», in Dramatis Personae, 1864

Өзара тартылуыс күшінің бәсеңдеуі түрдің аман сақталуына қажетті табиғи және адаптив қағида болуы мүмкін. Ынтық махаббаттың нәтижесі – балалардың дүниеге жиі келуі. Ал олардың аман-есен жетілуі үшін ата-анасының бір-біріне деген ыстық ынтықтығы басылғаны жөн (Kenrick & Trost, 1987). Соған қарамастан, 20 жылдан астам уақыт некелескендер үшін басылып қалған романтикалық сезімдердің кейбірі қайта жандана бастайды, себебі балалар ержетіп кеткесін, отбасылық ұя босап, ерлі-зайыптылар қайтадан бар назарын бір-біріне аудара алады (Hatfield & Sprecher, 1986; White & Edwards, 1990). «Ешбір еркек пен әйел ширек ғасыр бір шаңырақ астында тұрып көрмейінше, махаббаттың не екенін ұғынбайды», – деген Марк Твен. Егер арақатынастар интимді, өзара тиімді болып, тамырын тереңге жайса, өмірлік серік болған жандардың махаббаты да тереңдей түседі.

ҚОРЫТЫНДЫ Махаббат дегеніміз не?

- Зерттеушілер махаббатты жақындық, ынтықтық және жауапкершілік секілді құрамдас бөліктерден тұратын құбылыс ретінде сипаттады. Іңкәр махаббат экстаз бен үрейлену, масаттану мен ауырсыну сияқты түсініксіз сезімдердің қоспасы сияқты болып көрінеді. Эмоциялардың екі факторлы теориясының түсіндіруінше, романтикалық контексте кез келген себепке, тіпті жанға бататын сезімдерге байланысты сезім дегбірсіздігі ынтықтыққа ауысуы мүмкін.
- Жалын атқан алғашқы махаббат сезімі де сүйіспеншіліктің біршама тұрақты деңгейіне – сыйластыққа ауысады.

ТЫҒЫЗ АРАҚАТЫНАСҚА НЕ СЕБЕП БОЛАДЫ?

Құштарлықтың түрлері, әділеттілік және өздігінен даму біздің жақын қатынастарымыздың шарықтауы мен құлдырауына қалай ықпал ететінін түсіндіріңіз

ҚҰШТАРЛЫҚ

Махаббат – биологиялық императив. Біз – әлеуметтік тіршілік иелеріміз, бізге басқалармен қосылу бұйырылған. Біздің қажеттілігіміз – бейімделгіш болу. Ынтымақтастық аман қалу-

ға мүмкіндік береді. Арғы аталарымыз жекпе-жекте ең қуатты жыртқыш болмаған; алайда аңшы ретінде жыртқыштарға тойтарыс бергенде сандық басымдықтың арқасында күш жинаған. Сол топтардың мүшелері аман қалып, бізді, өз ұрпағын, дүниеге әкелгендіктен, бүгінде осындай байланыстарды қалыптастыруға икемдейтін генді тасушы болып саналамыз.

Зерттеушілер анықтағандай, геннің әртүрлі нақты формалары сүт қоректілер жұптарының байланыстарын реттейді. Дала сұр тышқаны мен адамдарға окситоцин (ол әйелдерде бала емізу және жыныстық қатынасқа түсу кезінде бөлінеді) және вазопрессин секілді гормондардың инъекциясын жіберу ер-әйел жыныстық қатынасын туындататын ұнамды сезімдерді тұтандырады (Donaldson & Young, 2008; Young, 2009). Адамда вазопрессиннің белсенділігіне байланысты гендер ерлі-зайыптық тұрақтылықты реттейді (Walum et al., 2008). Берік махаббаттың биологиясы – осындай.

Сәби кезіміздегі тәуелділігіміз біздің адами байланыстарымызды нығайтады. Туылған соң көп ұзамай біз махаббат, қорқыныш, ашу секілді түрлі әлеуметтік реакцияларды білдіре бастаймыз. Алайда солардың ішіндегі ең алғашқысы және ең қуаттысы – махаббат. Сәби кезімізде біз таныс бет-жүздерді және дауыстарды ұнатамыз. Ата-анамыз бізге көңіл бөлгенде былдырлап күлеміз. Шамамен 8 айдан соң анамызға немесе әкемізге қарай еңбектеп, әдетте олардан алыстап қалсақ, жылай бастаймыз. Ал қайта құшағына кіргенде оларға жабыса кетеміз. Сәбилердің әрдайым өз қамқоршыларының жанында болуы – аман қалу үшін өте маңызды импульс болып қызмет ететін өте мықты әлеуметтік құштарлықты тудырады.

Осы тәріздес дағдылы құштарлықтан ада болып қалған балалар кейде тым қараусыз қалған жағдайда қоғамнан оқшауланып, қорқақ және тұйық болып кетуі мүмкін. Бүкіләлемдік денсаулық сақтау ұйымы тапсырысымен тастанды балалардың психикалық денсаулығын зерттеген психиатр Джон Боулби (1980, p. 442) былай деп жазды: «Басқа адамдарға қатысты интимдік құштарлық дегеніміз – адам өмірінің өзегі... Осы интимдік құштарлықтардан адамдар күш-қуат алып, құшырланады, рахаттанады».

Зерттеушілер ата-ана мен балалары арасындағы, достар арасындағы және ерлі-зайыптылар немесе көңіл қосқан адамдар арасындағы құштарлық пен махабатты салыстырып көрді (Davis, 1985; Maxwell, 1985; Sternberg & Grajek, 1984). Кейбір элементтер махаббатқа негізделген құштарлықтың барлығына ортақ болды, олар: өзара түсіністік, қолдау көрсету және сезіну, сүю, сүйікті болу және сүйікті адамыңмен бірге болудан ләззат алу. Ересек адамдар өздерінің романтикалық жұбы туралы ойлағанда олардың миының аналық құштарлыққа байланысты бөліктері белсендіріледі (Acevedo et al., 2012). Дегенмен ынтық махаббаттың кейбір қосымша ерекшеліктері бар: физикалық тартымдылық, сүйген адамның бәрінен жоғары бағалануы, сүйіктіңнің ықыласына бөлену.

Іңкәр сезім тек ғашықтарға ғана қатысты емес. Ата-ананың балаларына деген терең махаббат сезімі де осындай махаббаттың бір түрі болып саналады. Бір жасар бүлдіршін жас ғашықтар секілді қамқоршысынан алыстаған кезде физикалық ауырсынуды, жайсыздықты сезеді және қамқоршысымен қайта қауышқанда мейірімді сезініп, өзіне жақын адамдары тарапынан бөлінген назар мен мақұлдаудан орасан зор рахаттану сезіміне бөленеді (Shaver & Mikulincer, 2011). Әрине, сәбилер өз қамқоршыларына, ата-анасына, тәрбиешілеріне деген қатынасына қарай өзгешеленеді, сол сияқты ересек адамдар да өздерінің ро-



Әсіресе қамқоршыларына құштар болу – аман қалудың мықты импульсі

мантикалық жұптарына деген қатынасымен ерекшеленеді. Осы мәселе Филип Шэйвер мен Синди Хазанды (1993, 1994) мына сұраққа жауап іздеуге итермеледі: «Сәбилердің құштарлықтары ересек өмірдегі қарым-қатынастарға әсер ете ме?».

ҚҰШТАРЛЫҚ СТИЛЬДЕРІ

Қауіпсіз құштарлық – құштарлықтар сенімге негізделіп, интимдік қасиеттерімен ерекшеленеді.

Шамамен 10 сәбидің жетеуі және ересектердің барлығы дерлік ашық құштарлық таныта-ды (Baldwin et al., 1996; Jones & Cunningham, 1996; Mickelson et al., 1997). Үйреншікті емес жағдайдағы сәбилерге бақылау жүргізгенде (әдетте бұл зертханалық ойын бөлмесі) олар анасының жанында емін-еркін ойнап, бейтаныс ортаны қызыға зерттейді. Егер анасы кетіп қалса, олардың көңіл күйі түседі; қайта келгенде олар анасына қарай жүгіріп, оны жібергісі келмей, біраз ұстап отырады, одан соң қайтадан өздерін сенімді сезініп, әрі қарай ойын бөлмесін зерттеуді жалғастырады (Ainsworth, 1973, 1979). Құштарлықтың осы ашық стилі, көптеген зерттеушілердің пікірінше, жақындықтың қолайлы үлгісін – сенімді қалыптасты-рады, осы сенім кейін есейген кезде интимдік қатынастардың даму бағдарламасы іспетті болып, өмірдегі барлық шиеленісті жағдайлар кезінде қарым-қатынастың бұзылмауына жағдай жасайды (Miller & Rempel, 2004; Orina et al., 2011; Salvatore et al., 2011). Сенімді құш-тарлықтары бар ересектер басқалармен оңай тіл табысады және тым тәуелді немесе тас-танды болудан қорықпайды. Сүйікті адам ретінде олар сенімді, адал арақатынасқа беріліп, сексуалдық қатынастан ләззат ала біледі. Олардың қатынастары қанағаттанарлық және бе-рік болуға бейім (Feeney, 1996; Feeney & Noller, 1990; Simpson et al., 1992).

Томаға-тұйық құштарлық – жайсыздықпен немесе басқаларға жақын болуға қарсыласумен ерекшеленетін құштарлықтар. Құштарлықтың бейқүнә түрі.

10 сәби және ересектердің шамамен екеуі сенімді емес құштарлықтардың 2 типінің бірі – томаға-тұйық құштарлықты танытады. Іштей қиналып тұрса да, тұйық балалар айы-рылу кезінде қапаланғанын аса білдірмейді және ата-анасымен қайта қауышуға айрықша ынта көрсетпейді. Жақындықтан қашқақтай отырып, тұйық ересек адамдар айналасын-дағылармен арадағы қатынастарына күш-қуатты азырақ жұмсайды және олармен айы-рылысуды жөн көреді. Сондай-ақ олар бейресми арақатынастарды өздеріне ыңғайлы са-найды (Garneau et al., 2013) және гетеросексуал (DeWall et al., 2011) немесе біржыныстыарақатынаста (Starks & Parsons, 2014) көбіне өз жұбына секстік опасыздық жасауға бейім болады. Тұйық адамдар өте жасқаншақ (маған басқалармен жақындасқан ыңғайсыз) неме-се тәкаппар (мен үшін өзімді тәуелсіз және толыққанды тұлға болып сезіну өте маңызды; [Bartholomew & Horowitz, 1991]) болып келеді. 2010 жылдары (1980 жылдармен салыстыр-ғанда) Құрама Штаттардағы колледж студенттерінің көбі құштарлықтың томаға-тұйық түрі-не бейім болып шықты және студенттердің аз ғана бөлігі құштарлықтың ашық стилін танытты. Зерттеушілердің пікірінше, бұл өзгеріске отбасылық құрылымдардың құбылуы және индивидуализмге ерекше мән беру себеп болуы мүмкін (Konrath et al., 2014).

Беймаза құштарлық – алаңдаушылықпен немесе екіжақтылықпен ерекшеленетін құштарлық. Құштарлықтың бұзылмаған/бейқүнә түрі.

10 баланың және ересектердің де шамамен біреуі тұйық/қауіпсіз емес құштарлықтың екінші типі – беймаза құштарлықты білдіретін үрей мен екіжақтылықты (амбиваленттілік-ті) танытады. Әдеттен тыс жағдайда сәбилер беймазаланып, анасына жабыса береді. Анасы кетіп қалса, сәбилер жылайды; ол қайтып келсе, сәбилер салқын қабақ танытып, ызалы күй байқатады. Ересек кезінде өздеріне сенімсіз индивидуумдар басқаларға сене бермейді, өз серігі басқа біреуге көңіл бөлсе, тез ашуланады, сол себепті талапшыл және қызғаншақ келе-ді. Олар бір адаммен бірнеше мәрте қосылып, ажырасуы мүмкін. Шиеленісті жағдайларды талқылаған кезде олар жиі-жиі эмоцияға ерік беріп, ашуға басады (Cassidy, 2000; Simpson et al., 1996) және олардың өзін-өзі құрметтеу деңгейі айналасындағылардың пікіріне қарай, атап айтқанда, романтикалық жұптарының көзқарасына байланысты калыптасады (Hepper & Carnelley, 2012). Олардың байланыс орнатуға деген ұмтылысы олардың ниеттенген әре-кетін қиындатуы мүмкін, себебі басқалар олардың мазасыздығын сезініп, өзара әрекетте-суге ниет білдіре бермейді (McClure & Lydon, 2014).

Кейбір зерттеушілер 62 мәдениетте зерделенген (Schmitt et al., 2004) құштарлықтың осындай түрлі стильдерін ата-ананың мейірімділігімен сәйкестендіреді. Синди Хазан (2004) ойын былайша түйіндейді: «Құштарлықтың ертедегі тәжірибесі – арақатынас үлгі-лерін немесе ойлаудың ерекше тәсілдерін қалыптастырды». «Осылайша, сезімтал, қайы-рымды аналар – әлемдегі тұрақтылыққа деген түпкі сенімді тудыратын аналар – әдетте өз балаларына қатты бауыр басады», – деп тұжырымдайды өз бақылауларын Мэри Эйнсворт (1979) және Эрик Эриксон (1963). Шынында да, 100 израильдық әже, ана, немерелерді ба-қылаған зерттеу құштарлықтың ұрпақаралық жүйелі байланысқан стильдерін анықтады (Besser & Priel, 2005). Балаға қамқор болып, тәрбиесіне ат салысқан жастар уақыт өте келе өздерінің романтикалық серіктерімен жылы да өзара қолдау табатын арақатынаста болады (Conger et al., 2000). Алайда ата-анасы ажырасып кеткен жас жігіттер мен қыздардың ата-анасы ажыраспаған жастардан құштарлықтың стилі жағынан еш айырмашылығы болмаған (Washington & Hans, 2013). Құштарлықтың стильдері ішінара қанмен келетін темперамент-

ке негізделуі мүмкін (Gillath et al., 2008; Harris, 1998). Дала сұр тышқандарын өмір бойына жұптасуға икемдейтін геннің (осы ген – оны алу үшін арнайы гендік түрде өсірілген зертханалық тышқандарға да ықпал етеді) түрлі адами формалары бар. Геннің бір түрі адал, үйленген адамдарда, ал басқа бір түрі үйленбеген және махаббатқа тұрақсыз адамдарда кездеседі (Caldwell et al., 2008; Walum et al., 2008).

Құштарлықтың салдары өмір бойы көрініс тауып отыруы мүмкін: 22 жылдық ұзақ мерзімді (лонгитюдты) зерттеуде өз анасына бауыр басуы осал болған балалар позитив эмоцияларды көбірек сезінуге бар күшін салып талпынатын ересектер болып жетілген (Moutsiana et al., 2014). Құштарлықтың стильдері ересектермен арадағы қатынастар үшін де айқын байқалатын салдарға ие болуы мүмкін: 188 зерттеуді талдау нәтижесінде өз қатынастарына біршама қанағаттанған және қолдау тапқан адамдардың балалық кезінде ішкі сезімдерін жасырып, томаға-тұйық жағдайда күн кешкен соң кейінгі арақатынастарында дау-жанжалға көбірек тап болғаны анықталды (Li & Chan, 2012).



Құштарлығы мықты беймаза әйел мен тұйық ер адамнан құралған жұптар күйзеліске бейімірек болады

Құштарлық стильдері бір-бірімен қалай үйлеседі? Бұлардың ішіндегі ең үздігі қайсы және ең нашары қайсы? Бірін-бірі сүйген екі адам қосылса, бәлкім, ең үздік үйлесім солар шығар және жұптағы екі адамның, ең болмағанда, біреуінің көңілінде салқындық болса, ол жұптың арақатынасы шиеленісті болуы мүмкін. Беймаза әйел мен тұйық ер адамның жұбайлық қарым-қатынасында біраз қиындықтар тууы ықтимал, осындай жұптарда дау-жанжал кезінде стресс гормонының ең жоғары деңгейі байқалған, сондай-ақ олар өз серігімен ашылып сөйлесіп, өзара түсінісуге келгенде де қатты қиналатыны белгілі болды (Beck et al., 2013). Бұл түсінікті де: өз серігінің махаббатына күмәнданатын беймаза әйел жақындықты іздейді, ал тұйық ер адам мұндайда өз-өзінен қатты ынғайсызданып, бойын аулақ ұстағысы келеді. Қалай болғанда да, балалық кездегі құштарлық стильдері болашақ қарым-қатынастарға негіз болатын көрінеді.

ӘДІЛДІК

Егер жұптасқан әр адам, қаласын-қаламасын, өзінің жеке-дара қажеттіліктерін ғана көздейтін болса, онда арақатынас ұзаққа бармайды. Сондықтан қоғамымыз бізді әділдік қағидасына сай болуға, алыс-беріспен алмасуға тәрбиелейді: ерлі-зайыптық қарым-қатынаста сіз және сіздің жұбыңыздың табатын пайдасы сол қатынасқа жету үшін жұмсаған күш-жігеріне сай болуы тиіс (Hatfield et al., 1978). Егер екі адам тең нәтижеге қол жеткізсе, олар теңдей күш-жігер салуы керек; олай болмаса, екеуінің біреуі ішінде реніш сақтауы мүмкін. Ал егер екеуі де осы қатынастан алатын пайдасы өздерінің жұмсаған күш-жігеріне сай болатынын сезінсе, онда өзара қарым-қатынаста тең құқылымыз деген ойда болады.

Әділдік – адамдардың арақатынас нәтижелері олардың сол қатынасқа жету үшін жұмсаған күшіне тең болады. *Ескертпе:* әділ нәтижелер әрдайым тең болуы міндетті емес.

Бейтаныс адамдар мен кездейсоқ танысқандар арасында өзара алыс-беріс жүреді: «сіз маған өзіңіздің конспект жазбаларыңызды берсеңіз, келесі жолы мен сізге өзімдікін беремін», «мен сізді өзімнің сауық кешіме шақырамын, кейін сіз мені шақырасыз». Бөлмелес көршілер мен ғашық жұптар секілді байланысы тығыз адамдар өздерін өзара тиімді тауарлы-ақшалы қатынастар жүзеге асатын базардағы саудагерлер сияқты сезінбейді: конспект жазбаға – конспект жазба, сауық кешіне – сауық кеші (Berg, 1984). «Сыйға – сый, сыраға – бал» дейтін қарым-қатынас – олар үшін күнделікті өмірде қалыптасқан әдеттегі жағдай. Мұндайда олар өздерін анағұрлым еркін сезінеді де (маған өз конспектілеріңізді бере тұру үшін кіргенде кешкі астан дәм татып кетіңіз), сайып келгенде, кімнің кімге ненің міндетті екенін байқамайтын болады.

ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ ӘДІЛДІК

Махаббат – өзімшілдіктің ең нәзік түрі.

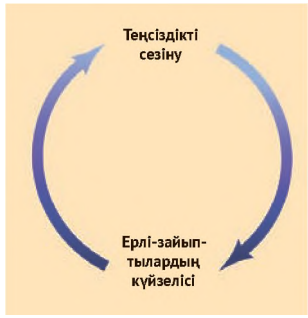
Holbrook Johnson

Достық пен махаббаттың түбінде «сыйға – сый, сыраға – бал» принципі жатыр деп есептеу, шынында да, орынсыз ба? Біз кейде сүйікті адамымызға қажеттіні беріп, есесіне ештеңе талап етпейміз бе? Расымен де, тең құқылы, ұзақ мерзімді арақатынас құрайтындар қысқа мерзімді әділдік іздемейді. Маргарет пен Джадсон Миллстің (1979, 1993; Кларк, 1984, 1986) айтуынша, адамдар өзара пайда алмасу мақсатымен есептесуден бойын аулақ ұстауға бар күшін салады екен. Жақсы досымызға көмектескенде біз одан лезде бір жауап әрекетін күтпейміз. Егер біреу бізді кешкі асқа шақырса, әлеуметтік қарыздан құтылмаққа асыққан болып көрінбес үшін сол адамды да кешкі асқа шақыруға асықпай, күтіп бағамыз. Шынайы достар бір-біріне жасаған жақсылығын қайтара алмайтынын біліп тұрса да, бір-біріне қол ұшын беруге тырысады (Clark et al., 1986, 1989). Сол сияқты, некеде бақытты адамдар әдетте бір-бірінің алыс-берісін есептемейді (Buunk & Van Yperen, 1991; Clark et al. 2010). Адамдар серігінің адалдығын, жантәнімен берілуін сезінсе, олардың сенімі де арта түседі (Wieselquist et al., 1999).

Мэриленд университетінің студенттері қатысқан эксперименттерде Кларк пен Миллс есеп жүргізу – достықтың нышаны емес екенін растады. «Сыйға – сый, сыраға – бал» қағидасы салыстырмалы түрде ресми болып саналатын арақатынастарда адамдардың бір-бірін ұнатушылығын арттырғанымен, шын достықты іздеген адамдар арасында өзара сенімнің құлдырауына жетелейді. Кларк пен Миллстің пікірінше, әрбір тарап өзінің жұбынан не күтетінін көрсетіп отыратын болса, махаббат нығаюдың орнына, басылып қалады. Бір адамның позитив мінез-құлқы ерікті болған жағдайда ғана біз оның қатынасын махаббатқа жатқыза аламыз. Осыған дейін жарасымдық феноменіндегі әділдік қағидасын айтып өткен болатынбыз: әдетте романтикалық қатынас құру үшін адамдардың активтері шамамен тең болады. Адамдар сырт келбеттің тартымдылығы, әлеуметтік мәртебе және т.с.с. өлшемдер тұрғысынан жарасымды болып жатады. Егер екі адам, мәселен, келбет тартымдылығы секілді сипат тұрғысынан жарасымды болмаса, оның орнын басқа саладағы, мысалы, әлеуметтік мәртебе секілді артықшылық өтеуі мүмкін. Алайда, жалпы өлшемдерді алғанда, олар бірін-бірі толықтырады. Ешкім: «Мен саған қарағанда тартымдымын, соның есесіне, сенің табысың біршама жоғары болуы тиіс» деп ашық айтпайды да, тіпті олай ойламауы да мүмкін. Дегенмен адами қарым-қатынаста ерлі-зайыптылардың бірінде жоғын екіншісі толықтырып отыруы керектігі – ереже.

ӘДІЛДІКТІ СЕЗІНУ ЖӘНЕ ҚАНАҒАТТАНУ

Бір зерттеуде «үй шаруасын бірге атқару» ерлі-зайыптылар жарасымдылығының белгісі ретінде қарастырылып, тоғыз көрсеткіштің ішінде («адалдық» пен «бақытты секстік қатынастардан» соң) үшінші орынға шықты [Pew Research Center, 2007b]). Шынында да, жұбайлық қарым-қатынаста дәрежесі тең ерлі-зайыптылар өмірге риза болып жүреді (Fletcher et al., 1987; Hatfield et al., 1985; Van Yperen & Buunk, 1990). Ал дәл осы тұрғыда бір-біріне өкпесі бар ерлі-зайыптылардың көңілі олқы болады: бірі – өзін кінәлі сезінсе, екіншісі іштей наразы болып жүреді. (Ер адамдардың көбі отбасылық шаруалардың негізгі жүгін өзім көтеріп жүрмін деп міндетсінсе, олардың әйелдері әрдайым күйеуінің алдында өзін қарыздар сезінеді.)



8-СУРЕТ

Теңсіздікті сезіну отбасын қиын жағдайға қалдырады. Өйткені теңсіздіктің өзі – әділетсіздік

Дереккөз: Adapted from Grote & Clark (2001)

Роберт Шафер мен Патриция Кейт (1980) жас шамасы әр түрлі жұздеген жұптардың арасында сауалнама жүргізіп, ерлі-зайыптылардың біреуі тағам әзірлеуге, үй шаруасын жүргізуге, бала тәрбиесіне немесе отбасын қамтамасыз етуге тым аз үлес қосқан жағдайда оның жұбы іштей наразы болатынын білді. Мұндай жағдайды әділетсіздік деп сезінетіндердің санын белгілеп отырды. Отбасындағы теңсіздіктен ерлі-зайыптылардың біреуінің әділетсіздік көруі оның қамығуынан отбасы шырқының бұзылуына әкеледі. Бала бағудан қолы босамайтын әйелдер «менің еңбегімді ешкім бағаламайды» деп күйеуіне ренжи бастайды. Мұндайда олар алғаш үйленген кездегі алаңсыз, қамсыз, қызықты күндерді еске алып, қапаланады. Ерлі-зайыптылар кеңесе отырып іс істеп, бір-бірінің көңіліне қарап әрекет ететін отбасылардың өмірі берекелі болады.

Біраз уақыт отбасылық жұптарға бақылау жүргізген соң Нэнси Грот пен Маргарет Кларк (2001): «Ерлі-зайыптылардың біреуінің «әділетсіздік» көріп жүрмін деп ойлап, қамығуынан отбасының шырқы бұзылады», – деген ұйғарымға келді. Олардың айтуынша, бұл жағдай әрі қарай да өрши береді: отбасындағы өкпе-реніш одан сайын асқына түседі (8-сурет).

РИЯСЫЗ КӨҢІЛ (SELF-DISCLOSURE)

Риясыздық – айналадағыларға өзінің интимдік қырларын ашып көрсету.

Терең, достық қатынастар интимді болып келеді. Осы қатынастардың арқасында біз өмірге дән риза болып, тоқмейілсіп жүреміз. Осындай ғажайып сезімді, шынайы достықты бастан өткерген кезде беймаза күйден арылып, өзіміздің шынайы болмысымызды ашып көрсете аламыз (Holmes & Rempel, 1989). Осындай қарым-қатынастар адамның өз болмысын ашып көрсетуімен, өз әлеуетін іске асыруымен ерекшеленеді (Derlega et al., 1993). Қатынастар дами келе, адамдар өз серігіне шын болмысын бірте-бірте ашып көрсете бастайды: олар бірін-бірі тереңірек тани түседі. Мұндай сәттерде олар бірге қуанады, бірге шаттанады (Gable et al. 2006). Адамдар жақсылыққа бірге қуанғанда қуанышы да еселеп арта түседі, көңілдері көтеріліп, ерекше күй кешеді (Reis et al., 2010).

Көбімізге интимді жақындық ұнайды. Басқа біреудің ішкі сырын тану үшін таңдаулы болу қуантады. Әдетте ұстамды адам біздің бойымыздағы бір қасиет оны риясыздыққа итермелеп, құпия-сырын сеніп айтса, ұнамды бір сезімге бой алдырамыз (Archer & Cook, 1986; D. Taylor et al., 1981). Біз өзімізге ішкі сырын айтатын адамды жақсы көріп қана қоймаймыз, өзіміз сүйетін адамға ішкі дүниемізді жайып салғымыз келіп тұрады. Оған қоса, сыр бөліскеннен кейін біздің сол адамға деген сүйіспеншілігіміз де арта түседі (Collins & Miller, 1994). Интимдік сырды немесе қайғымызды айтып, шер тарқатуға мүмкіндігіміз

болмаса, біз жалғыздықтың қасіретін шегеміз (Berg & Peplau, 1982; Solano et al., 1982; Uysal et al., 2010).

Эксперименттер өзін-өзі ашып көрсетудің себептерімен қатар, салдарын да зерттеп көрді. «Өз бойыңызда өзіңізге не ұнайды және не ұнамайды?» немесе «Не үшін қатты ұяласыз және немен мақтанасыз?» деген сұраққа жауап беретін өзі туралы интимді ақпаратты ашуға адамдар қай кезде барынша дайын болады? Мұндай сырды бөліскен және қабылдаған адам қандай сезімде болады?

Өзара сыр бөлісудің ең нанымды нәтижесі: біреуге сыр ақтарсаң, ол да саған сырын айтады (Berg, 1987; Miller, 1990; Reis & Shaver, 1988). Құпиясын ашқандарға біз де сырымызды аша түсеміз. Алайда адам біреуге жайдан-жай сыр ақтармайды (егер олай болатын болса, адам әдепсіз және тұрақсыз болып көрінуі мүмкін). Өзара жақындық би секілді күшейе түседі: мен аздап ашылсам, сіз де аздап ашыласыз. Содан соң, сен сырыңды одан сайын ақтара түсесің, мен де солай істеймін.



Риясыздық — жақын қарым-қатынасқа бастайтын тиімді жол

Ғашықтар үшін интимдіктің артуы – өте еліктіргіш құбылыс. «Интимдіктің артуы қуатты ынтықтық сезімін тудырады», – дейді Рой Баумейстер мен Эллен Брацлавски (1999). Жарынан айырылып қалған жандар қайта үйленгенде жыныстық қарым-қатынасын жиілете бастайтыны және ұрсысып, қайта татуласқан ерлі-зайыптардың бір-біріне ынтызарлығы арта түсетіні осы тұжырымды растайды.

Кей адамдар, соның ішінде әйелдердің басым көпшілігі аса біліктілікпен сыр тартуға бейім болады; олар тіпті сыр ашуға сараңдау келетіндердің өзін сыр бөлісуге итермелейді (Pegalis et al., 1994; Shaffer et al., 1996). Әдетте мұндай адамдар өзгенің сөзіне ынтамен құлақ қояды. Әңгіме барысында олар сұхбаттасын зейін қоя тыңдап, содан өздері де ләззат табады (Purvis et al., 1984). Олар сондай-ақ сұхбаттасының әңгімесі барысында сүйемелдеуші сөздер айтып, бар назарын соған аударады. Психолог Карл Роджерс (1980) оларды «ілгерілетуші» тыңдармандар деп атады, олар – өз сезімдерін үлкен шеберлікпен көрсетіп, басқалардың сезім құбылыстарын түсіне білетін, сезімтал, ойлы тыңдаушылар.

Ақпаратты ашу – сұхбат кезінде бір тұлғаның екінші адамның жан сырын аша отырып жақындасу тенденциясы.

Осылайша сыр бөлісудің салдары қандай? Гуманист-психолог Сидни Журардың (1964) айтуынша, бетперделерімізді шешу өзіміздің махаббатты қалай қалайтынымызды білуге мүмкіндік береді. Оның пікірінше, біреуге сыр бөлісу арқылы шын бейнеңді көрсету, сол адамның да сеніміне ие болу – өте жағымды нәрсе. Адамдар өздері жайлы маңызды бірдеңенің сырын ашқан күндері, мысалы, өздерінің лесбиан немесе гей екенін жария еткенде өздерін жақсы сезінеді де, жеке тұлғасын жасыруға мәжбүр болғанда өздерін нашар сезінеді (Beals et al., 2009). Жай ғана қысқаша әңгіме құрған кезге қарағанда терең немесе мазмұнды талқылау болған күндері адамдар өздерін бақыттырақ санайды. Матиас Мехл мен әріптестері (2010) 70 студентті жазғыш құрылғылармен қамтамасыз етіп, 4 күн барысында сағатына бес реттен 30 секундтық әңгіме үзінділерін талдағанда осындай шешімге келді. Өзіміздіөзіміз құрметтеуімізге төнетін қауіптерді бөлісетін жақын досымыз бізге стреске шыдауға көмектесетін секілді (Swann & Predmore, 1985). Шынайы достық дегеніміз – біздің басқа да арақатынастарымыздағы ауыртпалықтарды көтеруге көмектесетін ерекше қарым-қатынастар. «Досымның жанында болғанда, – деп жазды ежелгі Рим ойшылы Сенека, – өз ойымды еркін айта аламын». Неке дегеніміз – ең болмағанда, міндеттемелермен бекітілген достық.

Дос деген кім? Мен саған айтайын. Бұл – өзіңнің шын келбетіңді көрсете алатын адам.

Frank Crane,
A Definition of Friendship

Интимдік сыр бөлісу – достық пен махаббаттың тамаша қырларының бірі. Ең жақын таныстар мен ерлі-зайыптылар – әдетте өздерінің тығыз интимдік қарым-қатынастарына қанағаттанатындар (Berg & McQuinn, 1986; Hendrick et al., 1988; Sprecher, 1987). Мысалы, бір зерттеуге қатысқан біріне-бірі ғашықтығы шамамен бірдей деңгейдегі жас жұбайлардың арасындағы бір-бірін терең және жақсы білетіндердің махаббаты неғұрлым ұзаққа созылатыны сөзсіз (Neff & Karney, 2005). «Ешкімге айта бермейтін ойларым мен сырлы сезімдерімді серігіммен бөлісуге дайынмын» дейтін ерлі-зайыптылар – әдетте ең жарасымды отбасылар (Sanderson & Cantor, 2001). Ал өте ұстамды адамдардың өз некесіне қанағаттануы өз сезімдерін бөлісуге даяр адамдармен салыстырғанда төменірек болатыны дәлелденген (Baker & McNulty, 2010). «Gallup» ұлттық сауалнамасында өз жан-жарымен бірге дұға ететіндердің 75%-ы (және бұлай істемейтіндердің 57%-ы) жұбайлық өмірде өте бақытты екенін мәлімдеді (Greeley, 1991). Бірге дұға ететін жұптар өз жарына сенімі мен жақындығын біршама артық сезінген (Lambert et al ., 2012). Дінді ұстанатын адам үшін жүректен шығатын дұға – мойынсұну, интимді, жүректі қозғайтын ықпал болып есептеледі (Beach et al., 2011). Бірге дұға ететіндер отбасылық қарым-қатынасын өзара талқылайтынын, жарын сыйлайтынын және ерін (әйелін) тәжірибелі көңілдес ретінде бағалайтынын жиірек айтады.

Сонымен қатар зерттеушілер әйелдер ерлермен салыстырғанда өз қорқыныш-уайымдары мен кемшіліктерін айтуға қысылмайтынын байқады (Cunningham, 1981). Феминист Кейт Миллеттің мәлімдеуінше (1975), «әйелдер ашық айтады, ер адамдар көбіне іштен ты-

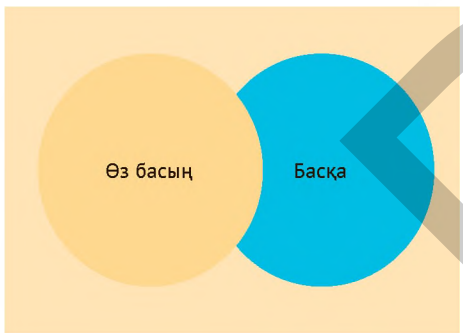
нады». Ерлер де, әйелдер де интимді, ұнамды және қамқор қарым-қатынас сезіну үшін әйел адамдармен дос болуды қалайды, сондай-ақ әлеуметтік желілерде ерлер де, әйелдер де әйелдостарды артық көреді екен (Thelwall, 2008).

Қалай болғанда да, бүгінгі таңда ер адамдар, әсіресе эгалитарлы гендерлік-рөлдік қатынастарды ұстанатын ерлер өздерінің интимді сезімдерін ашып айтуға қысылмайды, қуана бөлісіп, өзара сенім мен сырластыққа негізделетін арақатынасты бағалайды. Артур Арон мен Элейн Аронның (1994) айтуынша, махаббаттың мәні де осында – яғни өзара жұптасып, сырласып, өзара сәйкесетін екі «Меннің» бірігуі; өзінің жеке-даралығын сақтай отырып, бірлесе әрекет ететін, ұқсастықтарына қуанып, жұбына қолдау көрсететін екі адамның одағы. Көптеген романтикалық жұптар үшін «дербес бола отырып бірігу»: бір-біріне байланысты өзіндік бағалау тән (Slotter & Gardner, 2009; 9-сурет).

Сонымен, біз достықтың нығая түсуін көрсететін тәжірибелердің көмегімен жақындығымызды арттыра аламыз ба? Ерлі-зайыпты Арон мен әріптестері (1997) осы сұраққа жауап іздеді. Олар бірін-бірі танымайтын ерікті оқушыларды 45 минутқа жұптастырып бөлді. Алғашқы 15 минутта олар бір-бірімен жеке басына қатысты, «Соңғы рет өзіңіз үшін қашан ән айттыңыз?» деген сияқты интимдігі төмен тақырыптар бойынша пікір алысты. Келесі 15 минутта олардың әңгімелері «Ең қымбат естелігің қандай?» деген сияқты интимдігі жоғарырақ тақырыптар төңірегінде өрбіді. Соңғы 15 минут «Келесі сөйлемді аяқта: «Менің ... сырымды бөлісетін адамымның болғанын қалар едім» және «Сен соңғы рет басқа адамның көзінше қашан жыладың? Жалғыз өзің ғана ше?» секілді жан сырын ашатын сұрақтарға арналды.

«45 минуттан тұратын жеңіл-желпі әңгіме құрған («Орта мектебіңіз қандай еді?», «Ең сүйікті мерекеңіз қандай?») қатысушылармен салыстырғанда бір сағаттық сұхбаттасудан кейін ішкі дүниесін аша түскен қатысушылар серіктестерін жақын тарта бастады, дәлірек айтсақ, студенттердің 30 пайызы бұл қатынасты «өміріндегі ең жақын арақатынас деп көрсетті», – деп мәлімдеді зерттеушілер. Әлбетте, бұл арақатынастар адалдықты және шынайы достыққа берілгендікті білдірмейді. Дегенмен бұл эксперимент сырластыққа даярлықты ескеретін болсақ, басқаларға деген жақындық сезімін қаншалықты жеңіл туындатуға болатынын көрсетеді, мысалы, бұл құбылыс Интернет арқылы жүзеге асуы мүмкін (қараңыз: Назар аударыңыз. «Интернет интимдікке жағдай жасай ма, әлде оқшаулай ма?»).

Ағымдағы арақатынастарда сырластықты көтермелеу үшін Ричард Слатчер мен Джеймс Пеннебакер (2006) кездесіп жүрген 86 жұптың бір мүшесін 3 күнде 1 рет 20 минуттан олардың арақатынасы туралы ең терең ойлары мен сезімдерін жазып отыру (немесе бақылау астында бола отырып, өздерінің күнделікті әрекеттері туралы жазып отыру) үшін шақырды. Өз сезімдерін жазып отырғандардың осыдан кейінгі күндерде серіктеріне деген эмоцияларын көбірек білдіргені анықталды. Үш айдан соң осы жұптардың 77 пайызы бақылауда болған топтың 52 пайызымен салыстырғанда байланысын үзген жоқ.



9-СУРЕТ

Махаббат: өз-өзіңді ығыстыру – сен менің бір жартым боласың, мен сенің екінші жартымсың

Дереккөз: From A. L. Weber and J. Harvey, Perspective on Close Relationships. Published by Allyn & Bacon, Boston, MA. Copyright

© 1994 by Pearson Education

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Интернет интимдікке жағдай жасай ма, әлде оқшаулай ма?

Осы оқу құралының оқырманы ретінде сіз әлемдегі 3 миллиард Интернет қолданушыларының бірі боларсыз (2015 жылғы жағдайға сай). Солтүстік-американдықтардың тұрмысында телефон қолданушылардың үлесін 1 пайыздан 75 пайызға дейін жеткізу үшін 70 жыл қажет болды. Әлемдік интернетке қолжетімдік аумағын 75 пайызға жеткізуге шамамен 7 жыл кетті (Putnam, 2000). Сіз әлеуметтік желілерді, веб-сайтты, біреумен хат алысуды және, бәлкім, жөнелтілім мен чаттарға қатысуды ұнататын боларсыз.

Ой бөлісейік: осы виртуалды қауымдастықтардағы компьютерлер арасындағы коммуникация адамдар арасындағы жанды қарым-қатынасты алмастыра ала ма? Әлде бұл біздің әлеуметтік ортамыздың өрісін кеңейтудің тамаша тәсілі ме? Интернет адамдарды байланыстырудың мүмкіндігін арттыра ма, әлде бетпе-бет жеке қатынастарға қажетті уақытты қысқарта ма? Осы тақырыпқа байланысты пікірталасты қарастырайық.

Пікір: Интернет баспа білдегі мен телефон сияқты байланысты кеңейтеді, ал байланыс қарым-қатынасты білдіреді. Әріптерді басып теру көзбе-көз отырып әңгімелесуді азайтады, телефон бетпе-бет отырып тілдесуді қысқартады, бірақ соның арқасында біз уақыт пен арақашықтықтағы шектеулерге қарамастан, адамдармен байланыса аламыз. Әлеуметтік қарым-қатынастар желілерді түзеді, ал Интернет түпкілікті желі болып саналады. Бұл отбасымызбен, достарымызбен және туған-туысымызбен, сондай-ақ – Интернет болмаса, ешқашан кездестірмейтін склерозбен ауыратын пациенттер, Әулие Николайдың коллекциясын жинаушылар немесе «Аш ойындар» жанкүйерлері секілді адамдармен тиімді түрде байланысуға мүмкіндік береді.

Қарсы пікір: бұл рас, бірақ компьютерлік байланыс жұтаң тартып барады. Оған жекелей, көзбе-көз, вербалды емес белгілермен және физикалық жанасулармен толықтырылатын қарым-қатынастың ерекшеліктері жетіспейді. Бірнеше смайликті айтпағанда, электронды хабарламалардың ишараты, мимикасы, дауыс ырғақтары жоқ. Оларды дұрыс түсінбей қалу – оп-оңай екені түсінікті де. Айқын эмоциялардың болмауы сан түрлі реакцияны туындатады.

Мысалы, дауыс ырғағы айтылатын әңгіменің маңызды немесе күлкілі екенін білдіруі мүмкін. Коммуникацияға түсуші адамдар өздерінің әзілдеп айтқан әңгімесі электронды хабарламамен де, ауызбен айтқанда да бірдей түсінікті болады деп ойлайды. Алайда электронды поштамен білдірілген бұл ниет түсінікті болмауы мүмкін (Kruger et al., 2006). Аноним жүретіндіктен, осындай түсініспеушілік нәтижесінде виртуалды пікірталастар нағыз «шайқас алаңына» айналып кетеді.

1990 жылдардың аяғында 4000 Интернет қолданушысының арасында жүргізілген зерттеу қорытындыларына сай, қолданушылардың 25%-ы интернетте өткізген уақыты олардың отбасымен және достарымен жүзбе-жүз және телефон арқылы сұхбаттасу уақытын қысқартқанын мойындады (Nie & Erbring, 2000) – қазіргі таңда бұл көрсеткіш әлдеқайда жоғары болуы мүмкін. Телевизия секілді, Интернет те бізді шынайы қарым-қатынастарды қысқартуға итермелейді. Интернет-талқылаулар жүзбе-жүз отырып сөйлесуді алмастыра алмайды. Киберсекс жасанды жақындық болып саналады. Дербестендірілген веб-ойын-сауықтар адамдардың шынайы ойын ойнау үшін бас қосуын ығыстырып барады. Адамдардың жасанды қарым-қатынасқа бой ұрып, оқшаулануы өкінішті-ақ, себебі біздің ата-аналарымыздың кезіндегідей шынайы жүзбе-жүз кездесулер, мағыналы көзқарастар мен күлімсіреуге толы арақатынастар келмеске кетіп барады.

Пікір: адамдардың көбі Интернетті қоғамнан оқшаулайтын нәрсе деп ойламайды. 2014 жылы АҚШ-тағы Интернет қолданушыларының үштен екісі онлайн-байланыстың арқасында отбасы және достарымен арадағы қарым-қатынасы нығая түскенін мәлімдеді (Pew Research Center, 2014). Интернетте араласудың тиімді тұстары да бар. Интернетті тұтыну сырластық, жақындықты ығыстырумен бірге, теледидар қарауды да қысқартып отыр. Бір пернені басу арқылы жасалатын кибер-сатып алу жергілікті кітап дүкенінің саудасына кері әсерін тигізуі мүмкін, бірақ бұл жеке қарым-қатынастарға қалатын уақытты босатады. Дистанциялық жұмыстың да артықшылығы сол – адамдар жұмысын үйде атқарып, соның есебінен өз отбасына көбірек уақыт бөле алады.

Компьютер арқылы араласу неліктен мүмкін емес? Интернетте сіздің сыртқы келбетіңіз бен орналасқан жеріңіз маңызды емес. Сізбен байланыс орнатуға бұдан әрі сырт келбетіңіз де, жасыңыз да, нәсіліңіз де кедергі болмайды, енді бар зейініңізді ортақ қызығушылықтар мен құндылықтар секілді шынымен маңызды нәрселерге бөле аласыз. Өндіріс пен кәсіби ортада компьютераралық пікірталастар пікір білдіруші мәртебесінің ықпалына көне бермейді, яғни талқылаудың барлық қатысушылары үшін біршама объективті және тең құқылы болады. Компьютер арқылы коммуникацияға түсу жүзбе-жүз әңгімелескеннен гөрі сырыңды ашып, қысылмауға көбірек септеседі (Joinson, 2001) және бұл сырласулар әлдеқайда интимді болуы мүмкін (Jiang et al., 2013).

Интернет арқылы біреумен танысып, қатынас іздеу құрдымға кетіп барады. «Менің таныстарымның көбі онлайн танысуға тырысып көрген... алайда бірәз уақытын біреумен сырттай танысып, сырласуға жұмсаған соң, ақыры кездескенде ол адамның өздеріне ұнамауы ызаңды келтіретін болып шықты», – деген ойын ортаға салды торонтолық бір әйел (Dicum, 2003). Бұл тәжірибе әлеуметтік психологтер Илай Финкель мен әріптестеріне таныс жағдай (2012). Романтикалық жарасымдықты зерттеу бойынша бір ғасырға жуық жұмыстың нәтижесінде олар «жарасымды жұп құрудың онлайн формулалары өз міндетін орындай бермейді» деген қорытындыға келді. Сұхбаттасу модельдері және жарасымдылықтың басқа да белгілері сияқты үйлесімді қарым-қатынастың үздік алғышарттары адамдардың бетпе-бет кездесіп, бірін-бірі жақынырақ тани бастағанынан кейін ғана пайда болады.

Қалай болғанда да, интернетте танысқан ерлі-зайыптылардың ажырасуға бейімділігі біршама аз, ал жұбайлық өміріне қанағаттану ықтималдығы жоғары болып шықты (Cacioppo et al., 2013). Интернетте қалыптасқан достық пен романтикалық қатынастар бетпе-бет қалыптасқан қатынастарға қарағанда біршама ұзақ, кем дегенде екі жылға дейін сақталуы мүмкін (Bargh et al., 2002; Bargh & McKenna, 2004;



Интернетте ешкім сенің ит екеніңді білмейді

Интернет адамдарға өздерін басқа бір кейіпте көрсетуге мүмкіндік береді

© Peter Steiner/The New Yorker коллекциясы/www.cartoonbank.com

McKenna & Bargh, 1998, 2000; McKenna et al., 2002). Бір экспериментте адамдар интернетте танысқанда шыншылдау болып, жасандылыққа бой бермей, өзінің шынайы болмысын көбірек ашатынын көрсетті. Сонымен бірге олар 20 минут барысында бетпе-бет танысқан адамдармен салыстырғанда онлайн тілдескен адамдардың алдында өздерін әлдеқайда тартымдырақ сезінген. Оған қоса, бір адамды осы екі жағдайда күтпеген жерден кездестіріп қалғанда да осы ерекшелік сақталған. Сұраққа жауап бергендердің мәлімдеуінше, олар интернеттегі достықты шынайы өмірдегі қарым-қатынас секілді шынайы, маңызды және жақын сезінген.

Қарсы пікір: Интернет адамдарға өзін шын болмысында ғана емес, жалған, жасанды кейіпте де көрсетуге мүмкіндік береді, бұл кейде сексстік мақсатта пайдалану үшін жасалады. Порнографияның басқа да түрлері сияқты, сексстік сипаттағы Интернет, БАҚ адамдардың сексуалды шындық туралы түсінігін бұрмалап, олардың шынайы жұптарының тартымдылығын төмендетуі мүмкін. Көбіне ер адамдар әйелдерді сексстік қатынастарға көндіру үшін әрі бұл мәжбүрлеуге ұқсамайтындай етіп көрсету үшін сексстік қозуды күшейту мақсатында жыныстық әрекет барысында өздерін емін-еркін ұстауға және осы жыныстық байланыстың махаббаттың ықпалымен «жүзеге асып жатуын» бейнелейтін түрлі сценарийлер құрады.

Роберт Путнамның (2000) пікірінше, сайып келгенде, компьютераралық коммуникацияның әлеуметтік артықшылықтары «кибербалканизациямен» шектеледі. Интернет есту қабілетінің ақауы бар адамдарға әлеуметтік ортаға сіңісіп кетуіне мүмкіндік береді, бірақ сонымен қатар «Ақ супер-матистерге» бірін-бірі табуға жол ашып, әлеуметтік және саяси поляризацияға да ықпал етеді.

Интернеттің әлеуметтік салдарларына байланысты пікірталастың өрбуіне орай, «ең маңызды мәселе – интернетпен біздің не істейтінімізде емес, оның бізбен не істейтінінде...», – дейді Путнам (р. 180). Біз осы келешегі зор технологияны қоғамдық қатынастарды нығайту мақсатында қалай қолдана аламыз? Біз технологияны әлеуметтік тығыз қарым-қатынасты, әлеуметтік кері байланысты және әлеуметтік белгілерді күшейту үшін қалай дамыта аламыз? Біздің қазіргі қауымдастықтардың жұмысын жақсарту үшін қарым-қатынастың жедел, арзан тәсілдерін пайдалану мүмкіндігін қалайша қолдансақ болады?

ҚОРЫТЫНДЫ Тығыз арақатынасқа не себеп болады?

- Адам өмірінде нәресте шағынан бастап, қартайғанша құштарлық сезімі маңызды рөл атқарады. Көп жылдық некеде ғана болатын қорғаныш сезімі – адамның өмір бойы бақытты болуының кепілі.
- Жұбайлық махаббат – жұптасқан екі адам бірін-бірі құрметтеп, сыйлай білсе, берік болмақ, себебі екеуі де бұл қарым-қатынастан өз үлесіне қарай жақсылық та көріп отырады.
- Жұбайлық махаббаттың тағы бір артықшылығы – әрқайсысының өз-өзін аша түсуге мүмкіндігі. Бұл – ерлі-зайыпты адамдардың ұзақ жылдар бойындағы сыйластық пен өзара түсіністігінің нәтижесі .

АРАҚАТЫНАСТАР ҚАЛАЙ АЯҚТАЛАДЫ?

Ерлі-зайыптылардың ажырасуына жетелейтін факторларды тізбектеп, айырылысу үдерісін сипаттаңыз

1971 жылы бір ер кісі өзінің қалыңдығына ғашықтық хат жазып, оны бөтелкеге салып, Сиэтл мен Гавай аралдарының арасында Тынық мұхитқа лақтырып жіберген екен. Он жылдан соң оны Гуам жағажайында жүгіріп жүрген адам тауып алады:

> «Егер бұл хат сенің қолыңа түскенше мен қартайып, шашыма ақ түссе де, екеуміздің махаббатымыз бүгінгідей балғын болатынын білемін. Бұл хат саған жеткенше бір апта немесе бірнеше жыл өтуі мүмкін... Тіпті егер ол саған ешқашан жетпейтін болса да, менің жүрегімде мәңгі сақталады: саған деген махаббатымды дәлелдеу үшін мен қолымнан келгеннің бәрін істеймін. Сенің күйеуің Боб».

Бұл хатты жолдаған адамды телефон нөмірі бойынша іздеп тауыпты. Бұл хатты оқи бастаған кезде ол күліп жібереді. Тіпті күлкісін тия алмайды. Ақыры соңында ол: «Біз айырылысып кеттік», – дейді де телефонды қоя салады.

Бұл – жиі қайталанатын жағдай. Ақылды баста ақымақ шешімдер тууы мүмкін. Адамдар басқа жерден табылып қалатындай болып көрінетін қолдау мен құштарлық сезімдері жайлы қиялдайды да өздерін қанағаттандырмайтын отбасылық арақатынастарды үзеді. Жыл сайын Канада мен Құрама Штаттарда екі некенің біреуі ажырасумен бітеді. Ажырасудың экономикалық және әлеуметтік тежеулерінің әлсіреуіне қарай, 1960 және 1970 жылдары ажырасу көрсеткіштері де өсе түсті. «Ұзақ бірге тұрған сайын махаббатымыз да азая түседі», – деп мысқылдады Ос Гинесс (1993, p. 309).

АЖЫРАСУ

Қандай да бір мәдениеттегі ажырасу деңгейінің көрсеткіші ол елдің құндылықтарынан хабар береді (Triandis, 1994). Қауымдық мәдениеттермен (махаббатпен бірге міндеттер де жүктеліп, жұбайларды «басқалар не айтады» деген ойлар жиірек мазалайды) салыстырғанда индивидуалистік мәдениеттерде (ондағы махаббат дегеніміз – сезім, ал адамдарды «менің жүрегім нені қалайды» деген сұрақ қана мазалайды) ажырасулар көп. Индивидуалистер бір-біріне ынтықтығы сақталғанша ғана некеде болатын болса, қауымшылдар көбіне некесін өмір бойына сақтап қалады. Индивидуалистер некеден ынтықтық пен өз жеке әлеуетін іске асыруды күтеді, бұл қарым-қатынасқа үлкен қысым түсіреді (Dion & Dion, 1993). Бір зерттеуде берік неке үшін «арақатынастардағы романтика сақталуы қажет» деген өлшемді американдық әйелдердің 78 пайызы маңызды деп тапса, жапон әйелдері арасында бұл көрсеткіш тек 29 пайыз болды (American Enterprise, 1992). Эли Финкель мен әріптестерінің (2014) ойынша, индивидтік қоғамдардағы неке бұзылуының себебі жұптар өз отбасына өз үлесін азырақ салып, көбірек қанағаттануды күтеді, бұл – о бастан мүмкін емес теңдеу.

Жас кезімде мен мінсіз әйел таппайынша үйленбеуге уәде бердім. Мен оны таптым, алайда, өкінішке қарай, ол кемшіліксіз ер адамды күтіп жүр екен.

French Statesman, Robert Schuman, 1886–1963

Дегенмен Батыс қоғамының өзінде, ынтық сезімі аздау болса да, ұзақ мерзімді неке құруға ниеттегендер және сақтап қалуды көздейтіндер, келісімді әрі біршама мығым

отбасылық қатынас құруға бейім (Arriaga, 2001; Arriaga & Agnew, 2001). Берік қатынастардың түп негізі мыналар: махаббат сезімінің ұзақ сақталуы, ажырасудан қорқу, адами жауапкершілікті сезіну және ықтимал болатын балама серіктестерді елемеу (Adams & Jones, 1997; Maner et al., 2009; Miller, 1997). Некені соңғы рет құрып отырмын деп сенетіндер үшін солай болады да.

Отбасын сақтауға ұмтылысы үйленуге себеп болған ыстық сезімдерге қарағанда тұрақты болса, жұптар шиеленісті жағдайлар мен ауыртпалықтар кезеңінен аман-есен өтіп кетеді. Ұлттық зерттеулердің бірі көрсеткендей, бақытсыз некеде бола тұра, отбасын сақтап қалғандардың 86 пайызы 5 жылдан соң бәрін қайта таразылап көріп, өздерінің отбасындағы қарым-қатынастарына, негізінен, «өте» риза екенін жеткізді (Popenoe, 2002). Керісінше, өзімшіл адамдардың қарым-қатынас құруға деген ынтасы төмендеу болады да, олардың арақатынастарының ұзақ мерзімді және табысты болу ықтималдығы айтарлықтай төмендейді (Campbell & Foster, 2002). Сонымен бірге ажырасу қаупі үйленуші адамдардың кім болғанына да тәуелді (Fergusson et al., 1984; Myers, 2000a; Tzeng, 1992). Әдетте мынадай адамдардың некесі ұзақ сақталады:

- 20 жасқа толған соң тұрмысқа шығатындар;
- екеуі де екі ата-анасы бар тұрақты отбасында туып-өскендер;
- некеге дейін ұзақ уақыт кездесіп жүргендер;
- екеуі бірдей жоғары білімді адамдар;
- жақсы жұмыстан тұрақты табыс табатындар;
- шағын қалада немесе фермада тұратындар;
- ешкіммен бірге тұрмаған және некесіз балалары жоқ адамдар;
- дінді ұстанатындар;
- жас мөлшері шамалас, ұстанатын діні және білім деңгейі бірдей жандар.



Дауласуға қарағанда салқынқандылық, реніш және үмітсіздік – ажырасуға апаратын бірден-бір себеп

Бұл алғышарттардың ешбірі өз алдына тұрақты некеге негіз бола алмайды. Оның үстіне, олар тұрақты некелерге тән болғанмен, оның жалғыз себебі болуы міндетті емес. Алайда осы өлшемдердің біреуі болмайтын болса, онда отбасылық қиындықтардың туындауы ықтимал. Ал егер қарым-қатынасыңызда осы өлшемдердің барлығы болатын болса, онда сіздер жұбайлық қатынасыңызды өміріңіздің соңына дейін сақтауыңыз әбден мүмкін. Бәлкім, ағылшындардың осыдан бірнеше ғасыр бұрын айтылған «ынтық махаббаттың уақытша күші тұрақты неке қатынастарына негіз болады деу жөнсіз» деген сөзі рас шығар. Олардың пікірінше, өз жұбыңды таңдағанда – тұрақты достық сезім мен үйлесімді ұқсастықтарға, ортақ қызығушылықтарға, әдеттер мен құндылықтарға арқа сүйеген дұрыс (Stone, 1977).

АЙЫРЫЛЫСУ ПРОЦЕСІ

Жақын қарым-қатынастарымыз біздің әлеуметтік сәйкестігімізді анықтауға мүмкіндік береді, ол біздің өз-өзімізді құрметтеуімізді қалыптастырады (Slotter et al., 2010). Осылайша, қарым-қатынасымыз енді басталғандағы өміріміздің ең жарқын сәттерін – баланың өмірге келуі, достасу, ғашық болуды басымыздан қалай өткеретін болсақ, серігіміздің өмірден өтуіне немесе ажырасуға байланысты қарым-қатынасымыз біткен кездегі өмірдің ең қиын тұстарын да солай бастан өткіземіз (Jaremka et al., 2011). Қарым-қатынастың үзілуі өмірлік серігімізді қамыға сағыну, терең мұңға бату, одан соң, эмоциялық жатсыну секілді сезімдерді оятады. Келесі кезеңде бастан өткен сезімдері бірте-бірте ұмытып, жаңа бірдеңеге алданады және болашақты ойлай бастайды (Hazan & Shaver, 1994; Lewandowski & Bizzoco, 2007; Spielmann et al., 2009). Бір-біріне деген құштарлығы баяғыда жоғалып, ажырасқан жұптардың өзі бұрынғы жарының қасында болғысы келетінін сезгенде өз-өзіне таңырқап жатады. Терең және ұзаққа созылған қарым-қатынастардың тез аяқталуы сирек жағдай; айрылысу дегеніміз – оқиға емес, процесс.

Кездесуші жұптар арасындағы қарым-қатынастар тығыз және ұзақ мерзімді болып, серігіне тең келер «балама» болмаған жағдайда айырылысу қиынға түседі (Simpson, 1987). Бұл – таңғаларлық жайт, десе де Рой Баумайстер мен Сара Вотманның айтуынша (1992), айлар немесе тіпті жылдар өткен соң адамдар өздерінің сүйіспеншілігін қабыл алмағандардан гөрі өздері махаббатынан бас тартқан адамдарды өкінішпен еске алады. Бұл өкініш біреудің жанына батарлық әрекеті үшін өзін кінәлі сезінуі, жан серігі болуы ықтимал адамның жүрегін жаралағаны немесе бұл жағдайда қалай әрекет ету керектігін білмеуіне бай-

Ынтық махаббат көп жағынан сананың өзгермелі күйі... Бүгінгі таңда көптеген мемлекеттерде адам үйленерде алкогольді мастық ахуалында болмауы тиіс деген заң бар. Бірақ ынтық махаббат дегеніміз де – мас болудың бір түрі.

Roy Baumeister, Meanings of Life, 1991

ланысты туындайды. Ерлі-зайыптылар арасындағы ажырасудың қосымша зиянды салдары болады: абдырап қалған ата-аналар мен достар, уәдеде тұрмағаны үшін өзін кінәлі сезіну, отбасының табысы қысқаратынына байланысты уайым және осының кесірінен бала-шағамен бірге өткізетін уақыттың азаюы. Соған қарамастан, адам төзгісіз қарым-қатынастарды жалғастырмау үшін жыл сайын миллиондаған жұптар ажырасуға мәжбүр болады. Мынадай қарама-қайшылық та бар: 328 отбасылық жұп қатысқан бір зерттеу нәтижелері бойынша, қанағаттандыруы аз, бақытсыз деп саналатын неке аяқталған соң депрессия белгілері де 10 есе артқаны дәлелденген, яғни ажырасқаннан кейін адамдар өздерін бұрынғыдан да бақытсыз сезінген (10-сурет; O'Leary et al., 1994).

Кэрол Русбулт пен әріптестері (1986, 1987, 1998) күйзеліске ұшыраған қарым-қатынастарға төтеп берудің үш тәсілін зерттеп көрді (1-кесте). Кейбір адамдар шыдамдылық танытып, келешегінен үміт күтеді және жағдайдың жақсаруын күтіп бағады.

Қиындықтар төтеп беруге тым ауыр, ал ажырап кетудің қаупі тым үлкен, сол себепті адал серік бұрынғы бақытты күндер қайта келер деп шыдап бағады. Басқалар (әсіресе ер адамдар) енжарлық танытады; олар серігін елемей, қарым-қатынасының бұзылуына жол береді. Екі жақты қанағаттанбаушылықтар еленбесе, қатерлі эмоциялық ажырау орын алады, бұл кезде ерлі-зайыптылар аз сөйлесіп, өз өмірін серігінсіз елестете бастайды. Үшінші бір адамдар өздерінің алаңдаушылығын білдіріп, қиындықтарды талқылауға, өзара кеңесуге ұмтылып, жағдайды және өзін өзгертуге тырысу арқылы қарым-қатынасты жақсартуға белсенді қадамдар жасайды.

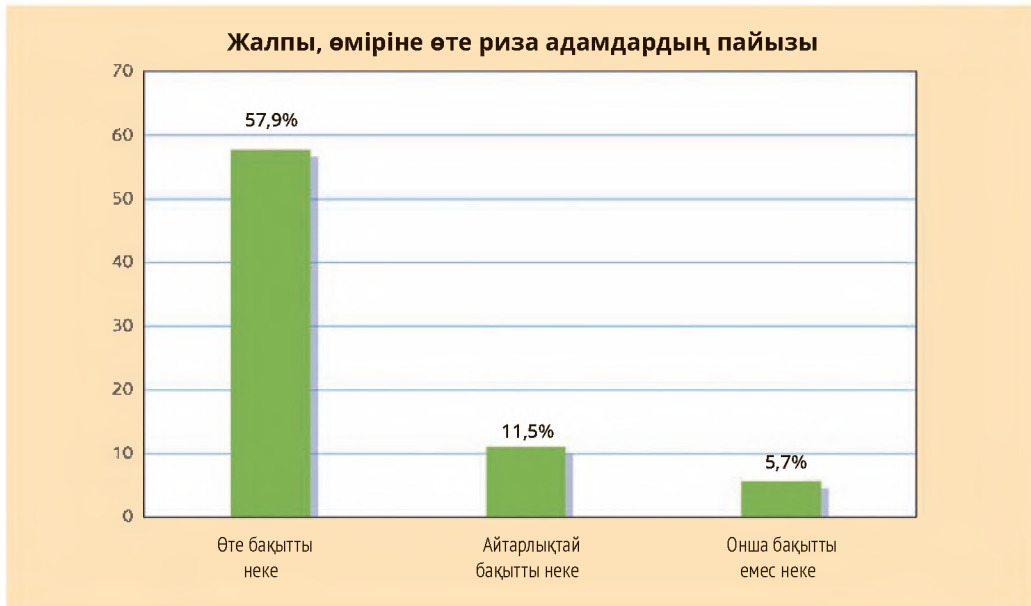
Зерттеуден кейін зерттеу, шындығында, 45 000 жұпты қарастырған 115 зерттеу бақытсыз ерлі-зайыптылардың өзара келісуге ұмтылмай, жағдайды басқаруға тырысатынын, бір-бірін тоқтаусыз сынап, бірін-бірі жеңуге күш салатынын көрсетті. Бақытты ерлі-зайыптылар бір-бірімен жиі келісімге келеді, бірін-бірі мақұлдап отырады және бірге қуанып, бірге күлетін сәттері көп болады (Karney & Bradbury, 1995; Noller & Fitzpatrick, 1990). 2000 жұпты бақылаған Джон Готтман (1994, 1998, 2005) қалыпты отбасыларда дау-жанжалдардың болмауы мүмкін емес деп санайды. Қайта, олар ерлі-зайыптылардың көзқарастық айырмашылықтарын азайтып, сынауды сүйіспеншілікпен алмастыруға жәрдемдеседі екен. Бақытты некелерде позитив әрекеттестіктер (жымию, жанасулар, қошеметтер, күлкі) негатив әрекеттерден (келеке, жақтырмау, қорлау) кем дегенде 5 есе артық болған.

Жас жұбайларды зерттеу нәтижелеріне сүйене отырып, Тед Хьюстон мен әріптестері былай дейді: «Ажырасуға жеткізетін – дау-дамайлар мен күйзелістер емес. Жас жұбайлардың басым бөлігі шиеленісті жағдайларды бастан өткереді. Некенің бақытсыз болуына – арақатынастардың салқындауы, көңілдің суынуы және үмітсіздік әкеліп соқтырады» (2001). Бұл құбылыс, Уильям Суонн мен әріптестерінің (2003, 2006) айтуынша, әсіресе тұйық ер адамдар үнемі сынап отыратын әйелдермен неке құрғанда жиі кездеседі.

Табысты жұптар дұрыс коммуникация жолдарын игере отырып, жанға бататын ауыр сөздер мен орынсыз агрессияны шектеп, өздерін қалайша жөнімен ұстау қажеттігін үйренеді (McNulty, 2010). Олар өзара шындықты айтып, реніш сезімдерін ашық білдіріп, ки-

10-СУРЕТ

Қоғамдық пікірді зерттеудің ұлттық орталығының 30 507 үйленген американдықтарға жүргізген сауалнамасы, 1972–2012



1-КЕСТЕ. Өзара қарым-қатынастағы қиындықтардан туындайтын реакциялар

	Пассив/Белсенді емес	Белсенді
Құрушы	*Адалдық: жақсы өзгерістерді күту*	*Дауыс: арақатынасты жақсартуға тырысады*
Бұзушы	*Ескермеу: серігіңді елемеу*	*Шығу: Қарым-қатынасты тоқтату*

Дереккөз: Rusbult et al., 1986, 1987, 1998, 2001

кілжіңді ар-намысқа тимей шешуге тырысады. Олар «бұл сенің кінәң емес екенін білемін» деген сияқты түсіндірмелердің көмегімен дау-жанжалдардың күшін азайтады (Markman et al., 1988; Notarius & Markman, 1993; Yovetich & Rusbult, 1994). Эксперимент барысында эмоцияны тыйып, өздерін көбірек сырттан бақылаушы ретінде елестету тапсырылған жұптар кейін өз некесіне әлдеқайда риза болып шықты (Finkel et al., 2013). Егер бақытсыз некедегілер бақытты ерлі-зайыптылар секілді шағынуды және сын айтуды қысқартса, өздерін жақсырақ сезінер ме еді? Қолдау көрсетіп, жұбымен көбірек келіссе ше? Өзінің мазасыздығын көрсетуді кейінге қалдырып, мұны біраз сабырлы күйде білдірсе ше? Күнделікті бірге дұға етіп, бірге ойын ойнаса ше? Көзқарастар мінез-құлыққа себеп болатыны сияқты, әдеттер де іс-әрекеттерге себеп бола ала ма?

Джоан Келлерман, Джеймс Льюис және Джеймс Лэрд (1989) осы сауалға жауап іздеді. Олар бір-біріне ынтызар ғашық жұптарға ұзағынан көзбе-көз жанасу тән екенін, әдетте бұл көз түйістіріп қарау – ұзақ және екіжақты болатынын білетін (Rubin, 1973). Бір-біріне ғашық емес, бейтаныс адамдар арасында осындай ұзақ, сүзіле қараған көз қарасу сезім оятуы мүмкін бе (әлгі 45 минут сырласуды арттыра түскен әңгіме бейтаныс студенттер арасында жақындық сезімін тудырған жағдай тәрізді)? Осыны анықтау үшін олар бейтаныс ер адамдар мен әйел адамдарға бір-бірінен көз алмай, 2 минут бойына көздеріне немесе қолдарына қарап отыруды тапсырды. Эксперимент соңында, көзбе-көз жанасуды бастан өткізген жұптар бір-біріне деген аздаған тартылыс пен құштарлық оянғанын айтты. Махаббатты имитациялау оны шынында да оята бастады.

Роберт Стернбергтің (1988) пікірінше, махаббатты қабылдау және білдіру арқылы бастапқы ұнатушылық ынтызарлығы берік махаббатқа ұласуы мүмкін:

> «Ұзақ әрі бақытты өмір сүру» аңыз-әңгімелерде ғана болуы міндетті емес, алайда ол шындыққа айналу үшін бақыт – қарым-қатынастың әр кезеңдерінде екеуара сезімдердің үйлесімділігіне негізделуі қажет. Бақытымыз мәңгі бірқалыпты болып, сүйіспеншілігіміз бұзылмайды деп күтетін жұптардың ойы іске аспайды... Махаббат сезімін түсініп, сақтап, қайта жандандыру үшін үнемі еңбектеніп отыруға тиіспіз. Қарым-қатынас дегеніміз – конструкциялар, оларды қолдауға және жетілдіруге күш салынбайтын болса, уақыт өткен сайын олар тозады. Біз салынған ғимарат өзіне-өзі күтім жасайды деп күтпейтініміз сияқты, арақатынастар да өз бетімен қалпына келе береді деп ойламағанымыз жөн. Керісінше, біз қарым-қатынасымыздың жақсаруы үшін жауапкершілікті өз мойнымызға алуымыз қажет.

ҚОРЫТЫНДЫ Арақатынастар қалай аяқталады?

- Көп жағдайда махаббат төзім танытпай жатады. Жиырмасыншы ғасырда ажырасулар деңгейі артқан сайын зерттеушілер некенің бұзылуына жетелейтін алғышарттарды анықтап жатыр. Алғышарттардың бірі – сезімдерді жауапкершіліктен бұрын қоятын индивидуалистік мәдениет; басқа факторлар жұптардың жас ерекшеліктерін, білімін, ерекше бағалайтын құндылықтары мен өзара ұқсастықтарын камтиды.
- Сонымен бірге зерттеушілер жұптарды бір-бірінен алшақтататын немесе бұзылған байланыстарды қалпына келтіретін үдерістерді бөліп көрсетті. Олар саламатты, тұрақты отбасыларға тән коммуникацияның жағымды және пайдалы стильдерін де ажыратып көрсете алды.

ПОСТСКРИПТУМ: махаббатты құру

Заманауи өмірдің екі фактісі күмәнді болып көрінеді: біріншіден, жақын, берік қарым-қатынастар – бақытты өмірдің ерекше белгісі. Неке – осындай тығыз қарым-қатынастардың бірі. Қоғамдық Пікірдің Ұлттық Орталығының зерттеулерінде 1972 жылдан бері сауалнамаға қатысқан 52 340 американдықтың арасында отбасын құрған ересектердің – 40 пайызы, ешқашан үйленбегендердің – 23 пайызы, ажырасқандардың – 19 пайызы және жалғыз тұратындардың 16 пайызы өз өмірлерін «өте бақытты» деп сипаттаған. Канададағы және Еуропадағы ұлттық зерттеулердің қорытындылары да осыған ұқсас (Inglehart, 1990).

Екіншіден, жақын, берік қарым-қатынастар саны күрт азайып кетті. Миграция мен мобильділіктің артуы барған сайын адамдар отбасылық және балалық шағындағы қарым-қатынастарға тәуелсіз болып жатыр дегенді білдіреді. Жарты ғасыр бұрынғы жадаймен салыстырғанда бүгінгі күннің адамдары жиірек көшіп-қонады, жалғыз тұрады, ажырасады және жұптарын ауыстырып жатады.

Отбасылық бақыттың психологиялық құрамдастары болып есептелетін – ой-пікір ұқсастығы, әлеуметтік және сексуалдық жақындық, эмоциялық және материалдық қорларды әділ түрде бөлу және алу – француздардың «Махаббат уақытты өткізеді, уақыт махаббатты өткінші етеді» деген мақалын теріске шығарып отыр. Алайда сүйіспеншіліктің аяқталуын тоқтату үшін біршама күш салу қажет. Күнделікті бастан өткен оқиғаларды бөлісіп, ортаға салу үшін уақыт бөліп отыруға дағдылану керек. Ұнамаған нәрсеге сын айтып, қасарысып отырудан бас тартып, оның орнына бір-бірінің жанайқайын, қиындықтары мен армандарын тыңдай білуге тырысып бағу қажет. «Әлеуметтік теңдіктің тапсыз утопиясында» арақатынас құру үшін біршама күш салу керек (Sarnoff & Sarnoff, 1989), мұндай арақатынастарда жұптағы серіктер бере алатынымен еркін бөлісіп, алатынын қиналмай алады, шешім қабылдауда бір-бірінің пікірін ескереді және өмірдің қуанышын бірге көреді.

«Жақын қарым-қатынастарды аялай отырып, тұрақты ризашылық сезімін бастан кешіріп отыру әбден мүмкін», – деп сендіреді Джон Харви мен Джулия Омарзу (1997). Қарым-қатынастарды зерттеуші австралиялық Патриция Ноллер (1996): «Кемел махаббат... неке мен отбасына негіз болатын махаббат ондағы отбасының әрбір мүшесін жекелей даму мүмкіндігіне жеткізеді... ол ғашық жұбыңның бойындағы айырмашылықтар мен осал тұстарды мойындап, оларды қабыл алуды меңзейді; махаббат басқа адамды сүюге қатысты іштей шешім қабылдап, осы махаббатты ұзақ жылдар бойы қолдап отыруға жауапкершілік алуды қамтиды; және, сайып келгенде, махаббат басқаруға келеді және сүйген жандар тарапынан тәрбиеленіп, жетілдіріліп отыруы тиіс», – дейді.

Бар күшін әділетті, берік, өзара толымды қарым-қатынастар құруға арнайтын жандар қауіпсіз, қуанышты, төзімді және берік қатынастарға ие бола алады. Бұл «Пүліш қоян» атты классикалық балалар әңгімесінде көрініс тапқан. «Сендерді біреу ұзақ, ұзақ жақсы көретін болса, – деп түсіндірді дана қария Былғары ат пен Пүліш қоянға, – сендермен жай ойнап қана қоймай, шынайы жақсы көретін болса, онда сендерге жан бітеді...».

> «Бұл аяқ-қол жұлынғандай, бірден бола ма, әлде біртіндеп пе?» – деп сұрады қоян. «Бұл бірден болмайды, – деді Былғары ат. – Сен біртіндеп тіріге айналасың. Бұған біраз уақыт қажет. Әдетте сен Нағыз қоян боламын дегенше, шаштарыңның көбі сыпырылып, көздерің түсіп қалады, аяқ-қолдарың жұлынуға жақындап, қатты тозып кетеді. Бірақ мұның бәрі маңызды емес, себебі сен Нағыз қоян болған кезде мұны түсінетін адамдар үшін сенің сыртқы көркің маңызды емес».

Көмек көрсету

12
ТАРАУ



«Махаббат – оны сыйлайтындарға да, қабылдайтындарға да шипа».

Psychiatrist Karl Meninger, 1893–1990

Иерусалимдегі бір төбенің баурайында 2000-ға жуық ағаш өсетін тақуалар бағы бар. Әр ағаштың түбіне фашистік Холокост қырғыны кезінде бір немесе бірнеше еврейге пана болғандардың есімі жазылған тақтайша орнатылған. Осы «пұтқа табынушы тақуалар», егер қашқын еврейлер табылса, оларды жасырғанды да, қашқындардың өзін де, нацистік үкіметтің озбыр саясатына сай, бір ғана жаза – өлім жазасы күтетінін жақсы білетін. Ондай жағдайлардың аз болмағаны да шындық (Hellman, 1980; Wiesel, 1985).

Өмірі қыл үстінде тұрған кейіпкеріміздің бірі шотланд шіркеуінің миссионері Джейн Хайнинг еді, ол, негізінен, еврей бойжеткендерінен құралған 400 қыздың тәлімгері болды. Соғыс қарсаңында ұстаздың қауіпсіздігіне алаңдаған шіркеу оған үйіне қайтуды бұйырды. Сонда ол: «Егер бұл балалар маған бейбіт күндерде-ақ мұқтаж болса, бастарына қара бұлт төнген кезде тіптен зәру болады ғой», – деп, қайтудан бас тартты (Barnes, 2008; Brown, 2008). Куәгерлердің айтуынша, ол өзінің былғары шабаданын кесіп, қыздардың аяқ киіміне табан жасаған екен. 1944 жылдың сәуірінде Хайнинг қыздарға арналған онсыз да аз азық-түлікті қарпып жеп отырған аспазды айыптады. Нацистік партияның мүшесі саналатын аспаз оның үстінен гестапоға шағым түсіріп, ақыры Хайнинг еврейлер арасында жұмыс істегені және шәкірттерінің алты бұрышты сары түсті жұлдыз тағып жүруге мәжбүр болғанын көріп жылайтыны үшін кінәлі болып, қамауға алынды. Бірнеше аптадан соң оны Освенцимге айдап әкетті де, ол сонда миллиондаған еврейлердің жолын құшты.

2013 жылы «Окленд Рэйдерстің» қатысуымен өткен футбол ойынында есімі беймәлім қаһарман трибунада өзінен 45 фут (13 м 72 см) биікте отырған әйелдің өзін-өзі өлтіру ниетімен

Біз не себепті көмек көрсетеміз?

Біз қандай жағдайларда көмектесеміз?

Кімдер көмек көрсетеді?

Қалай көбірек көмек беруге болады?

Постскриптум: әлеуметтік психологияны өмірде қолдану

секірмек болып тұрғанын байқап қалды. «Секірме!» деп бірнеше рет айғайлағанымен, одан түк шықпады. Әйел құлап түседі-ау деген тұсты әлдебір ішкі түйсікпен сезген жігіт жандәрмен солай қарай ұмтыла секірді де, өзі ауыр жарақат алғанымен, тіршіліктен түңілген бейбақты өлімнен арашалап қалды (AP, 2013).

Жұбатудың, қамқорлық пен рақымдылықтың осы іспетті аса әсерлі мысалдары аз емес: адамдар есесіне ештеңе талап етпей, барар жол нұсқап, қаржысын қайырымдылыққа жұмсап, қан тапсырып, өз уақытын өзгелерге арнап жатады.

Бұл тараудың негізгі сауалдары мынадай:

- Адамдар не себепті және қашан көмек көрсетеді?
- Көмекті кім көрсетеді?
- Көмек көрсетуді қалайша арттырып, бейжайлықты қалай азайтуға болады?

Альтруизм – өзінің жеке мүддесіне тиімді болмаса да, біреуге саналы түрде көмек көрсету мотиві.

Альтруизм – өзімшілдікке қарама-қайшы ұғым. Альтруист өзіне еш пайдасы болмайтынын біле тұра, біреуге көмек көрсетеді. Альтруизмнің классикалық үлгісі Исаның Мейірімді самариялық (Самария – Израильдегі тарихи өлке – *ауд. ескертпесі*) туралы астарлы әңгімесінде көрініс табады:

> Бір адам Иерусалимнен Иерихонға жол жүріп келе жатып, қарақшылардың қолына түсіп қалады. Олар оны тонап, өлімші етіп ұрып-соғып, тастап кетеді. Сол бағытта келе жатқан бір дін қызметшісі өлім аузындағы мұны көре тұра көрмегенсіп, жолдың арғы бетіне шығып, кете барады. Сол секілді, леуілік те ауыр халде жатқан адамды байқағанымен, жолдың басқа жағына өтіп, сапарын жалғастыра береді. Тек сапарлап келе жатқан самариялық қана оны көріп, жаны ашып, қасына келеді. Қиналып жатқан адамның жарақатына шарап тамызып, май жағып таңып байлайды. Содан соң есегіне мінгізіп, қонақүйге алып келеді де, оған күтім жасайды. Келесі күні самариялық қонақүй қожайынына екі динар беріп: «Мына кісіге күтім жаса, қайта оралған соң мен барлық шығындарыңды өтеймін», – дейді (Luke 10:30–35, NRSV).
>
> Самариялықтың оқиғасы – альтруизмнің жарқын мысалы. Жүрегі аяушылыққа толы ол бейтаныс адамға уақытын, күш-қуатын, қаржысын бөліп, өтеуіне дүние де, алғыс та күтпейді.

Мейірімді самариялық, Фернанд Шульц-Веттель



DU

БІЗ НЕ СЕБЕПТІ КӨМЕК КӨРСЕТЕМІЗ?

Көмек көрсетуге не ынталандыратыны туралы психологиядағы теорияларды түсіндіріңіз және әр теориядағы көмек түрін талдауға тырысыңыз

Әлеуметтік алмасу және әлеуметтік нормалар

Әлеуметтік алмасу теориясы – адамдардың өзара әрекеттесуі «пайда табуды» арттырып, «шығындарды» азайтуды мақсат ететін өзіндік бір мәмілелер негізінде іске асатынын дәлелдейтін теория.

Көмек туралы теориялардың бәрі, сайып келгенде, көмектің берушіге де, алушыға да пайда әкелетінімен келіседі. Түсіндірмелердің бірі – адамдардың өзара әрекеттесуі «әлеуметтік экономикаға» негізделетінін алға тартады. Біз тек материалдық тауарлармен және ақшамен ғана айырбас жасамаймыз, сонымен бірге әлеуметтік тауарлармен де – махаббатпен, қызметтермен, ақпаратпен, мәртебемен алмасамыз (Foa & Foa, 1975). Сондай-ақ біз шығындарды мейлінше қысқартып, табысты барынша арттыруға тырысамыз. Әлеуметтік алмасу теориясы бізді шығындар мен табыстарды саналы түрде реттеп отырады демейді, тек осындай ниеттің мінез-құлқымызды билеп алатынын меңзейді.

Сіз оқитын университет қалашығында қан тапсыру науқаны жүріп, сізді соған қатысуға шақырды делік. Алдымен бұл мәселенің барлық жақсы жағы (жүктелген борышты сезіну, өзіңізді әлденеге айыпты санау) мен жаман жағын (ине егуді ауырсыну, уақыт жоғалту, шаршау) салмақтайтыныңыз рас қой? Ненің тиімдірек екенін ойлайсыз: тапсыру қажет пе (біреуге көмек көрсеткеннен рахаттану сезімі; тегін тәтті нәрсе жеу), әлде жоқ па (уақыт кетіру, ауырсыну және алаңдаушылық сезімі)? Әлеуметтік алмасу теориясына сай, қан тапсыру туралы шешім қабылданғанға дейін адам ойында көрініс беретін осындай болар-болмас аңғарылатын есеп-қисаптардың болатыны ақиқат.

МАРАПАТТАУЛАР

Көмек көрсетуге ынталандыратын марапаттау сыртқы және ішкі болуы мүмкін. Нью-Йорк тұрғыны есінен танып қалған адамды құтқару мақсатында пойыздың кешігуіне жол бермеу үшін метроның темір жолына секіріп түскенде («Егер ол кісі соққы алса, мен жұмысқа жете алмай қаламын деп ойладым»), жеке уақытына сай жексенбілік еңбекақының жартысына тең сыртқы марапаттаумен ынталандырылды (Weischelbaum et al., 2010). Бизнес әлемі компанияның имиджін көтеру үшін қайырымдылыққа ақша жаратса немесе біреу ризашылыққа, не болмаса достыққа ие болу үшін бірге жол жүруді ұсынса, бұл сыртқы марапаттау болып есептеледі. Біз алу үшін бермеміз. Осылайша, біз өзімізге ұнайтын, алғысы мен ризашылығы біз үшін маңызды адамға көмектесуге асығамыз (Krebs, 1970; Unger, 1979). Эксперименттер мен күнделікті өмірдегі қоғамдық жомарттық әлеуметтік мәртебені арттырады, ал өзімшіл, эгоистік мінез-құлық айыптауға себеп болуы мүмкін (Hardy & Van Vugt, 2006; Henrich et al., 2006).

Сонымен бірге марапаттаулар ішкі түрткілерге де байланысты бола алады. Қан тапсырушы донорлардың бәрі дерлік бұл істің «өзіңді жақсы сезінуге септесетінін» және «өзіңе риза болуға мүмкіндік беретінін» айтады (Piliavin, 2003; Piliavin et al., 1982). «Қан тапсырыңыздар, – деп кеңес береді Қызыл Крестің ескі плакатындағы жазба, – сонда бәріңіз де өздеріңізді жақсы сезінетін боласыздар». Өзін жақсы сезіну, адамдардың өз үйінен алыс жерлерде енді қайтып жолықпайтын бейтаныс адамдарға не себепті көмектесетінін түсіндіруге мүмкіндік береді.



Әй, мынау колледжге түсу үшін түйіндеме толтырған Сара ғой

Өз-өзіне жақсылық жасау үшін көмектесуге бару – «жақсылық жаса да, өзіңді жақсы сезін» әсерін түсіндіреді. 85 жұп қатысып, бір айға созылған зерттеу нәтижесі серігіне жасалған эмоциялық қолдау осы қолдауды жасап отырған адамның өзіне жағымды әсер ететінін көрсетті; қолдау көрсету оның өзінің көңіл күйін көтеріп отырды (Gleason et al., 2003). Джейн Пилиавин (2003) мен Сьюзан Андерсен (1998) қоғамдық жұмысқа, мектептегі «көмек көрсетуге баулу» курсына немесе балаларды оқыту жобаларына қатысатын жастардың әлеуметтік дағдылары мен позитивті әлеуметтік құндылықтары біршама дамып отырғанын байқататын зерттеулерді қарастырып шықты. Мұндай жастар құқықбұзушылық, ерте жүкті болу және мектеп-

тен қуылу секілді қауіптерге анағұрлым сирек ұшырап, қоғамдық өмірге белсенді түрде ат салысатын азаматтарға айналған.

Біреудің талабымен емес, өз ынтасымен жасалатын волонтерлік қызмет те адамның моральдық ахуалы мен денсаулығына пайдалы болады (Weinstein & Ryan, 2010). Аза тұтып отырған ерлі-зайыптылар да басқаларға көмек көрсеткен кезде өздерінің жабыққан көңіл күйінен тезірек арылады (Brown et al., 2008 2009). Жақсылық жасайтындар әдетте дұрыс істейді.

Қаржылай қайырымдылыққа келсек, ол ынталандыру немесе марапаттауға байланысты ми бөліктерін белсенді етеді (Harbaugh et al. 2007). Жомарт адамдар, ақшасын тек өз басына жұмсайтындарға қарағанда, біршама бақыттырақ болады. Бір экспериментте адамдардың бір тобына қолма-қол конвертке салынған ақша беріліп, оны өз пайдасына жарату тапсырылды, ал екінші топқа берілген ақша басқа адамдарға жарату үшін табысталды. Кешкісін қаржыны өзге адамдардың мұқтаждығына жұмсаған адамдар өздерін бақыттырақ сезінген болып шықты (Dunn et al., 2008, 2013; Geenen et al., 2014). Басқа зерттеулер де берудің бақытты арттыратынын растайды:

- 136 елде 200 000-нан астам адам қатысып жүргізілген зерттеу нәтижесі барлық жерде адамдар ақшаны өздерінің жеке басына емес, басқаларға жұмсағанда өздерін бақыттырақ сезінетінін көрсетті (Aknin et al., 2013). Берушілер, сыйларды алушыларға қарағанда, күйзеліске ұшырай бермейді (Smith & Davidson, 2014).
- Қызметкерлерге «әлеуметке пайдалы бонустарды» ұсыну – адамдардың қаржыны өздеріне емес, басқаларға немесе ұжымдас жолдастарына қайырымдылық ретінде беруі оларды «анағұрлым бақытты және разы қызметкер» ететіні және тиімділігі жоғары командалар құратыны белгілі болды (Anik et al., 2013).
- Науқас бала үшін жақсы жолдорба әперу – соны әперген адамдардың көңіл күйін біршама көтеріп, басқалар олардың бақыттырақ болғанын анық байқаған (Aknin et al., 2014).

Марапаттауға жеткізбейтін болса, адамдар жақсы істі бағаламайды.

Ovid, Epistulae ex Ponto, 10 a.d.

Шығындар мен табыстарды талдау ынғайсыздау көрінуі мүмкін. Алайда бұл теорияны ақтау үшін айтарымыз: көмектің екі жақ үшін де пайдалы екені адамзат үшін игілік емес пе? Осының арқасында біздің мінез-құлқымыздың басым бөлігі бейәлеуметтік емес, әлеуметке пайдалы болатыны дұрыс қой? Біреуге мейірім көрсеткенде, орнына не табамыз? Егер біз тек өзімізге ғана қызмет еткеннен ләззат алатын болсақ, адам баласы бүгінгіден әлдеқайда нашар болар еді.

Дәйекті дерек

Деннис Кребс өмір тәжірибесі мен альтруизмді зерделеуі жайында

14 жасымда отбасымның Ванкуверден Калифорнияға қоныс аударғаны маған өте ауыр тиді. Өзімнің бастауыш орта мектебімдегі президент болған мәртебемнен «төмен құлап», киімім, сөйлеу акцентім және мінез-құлқымның ерекшелігіне байланысты әлеуметтік мазақ нысанына айналдым. Бокспен айналысу барысында үйренген спорттық дағдыларым, көп ұзамай, Канададағы беделіме мүлде қарама-қайшы бір бейненің қалыптасуына алып келді. Мен бірте-бірте бұзыла бастадым, кәмелетке толмағандарды қамау орындарына бірнеше рет барып, есірткі әсерімен көлік айдағаным үшін ұсталып, айыпталдым. Түрмеден қашып шығып, Орегондағы ағаш дайындау лагеріне дейін жолай көлікпен жетіп алдым да, ақыр аяғында Британдық Колумбияға (Ванкувер қаласы орналасқан канадалық штат – *ауд. ескертпесі*) қайтып ораладым. Сынақ мерзімімен университетке түстім де, оны өз тобымдағы студенттер арасында ең үздіктерінің бірі ретінде тәмамдап шықтым, Вудро Вильсон атындағы шәкіртақыны жеңіп алдым және Гарвардтың психологиядан докторлық бағдарламасына қабылдандым.

Гарвардқа түсу үшін Құрама Штаттарға қайта оралу қажет болды. Калифорниядағы қашқын атағымның қалай болатынын уайымдап, өзім жайлы айтып беруге тура келді де. Мені алғашында бүкіл қоғам болып айыптады. Сосын, ең алдымен, көптеген адамдардың зор қолдауының арқасында маған рақымшылық жасалды. Гарвардтағы 3 жылдық еңбегімнен соң мені доценттікке қабылдады. Ақыр соңында, мен Британдық Колумбияға Симон Фрейзер университетінің психология департаментінің төрағасы лауазымында қайта оралдым.

Өмірімнің өткен кезеңін еске алу аса ұнамды болмағанымен, мен ол туралы өмір жолында осыған ұқсас қиындықтарға тап болғандарға ешқашан жеңілмеу керек деген кеңес беру үшін айтып отырамын. Дұрыс жолдан адасуымның себебін түсіну қажеттілігінен туындаған адамгершілік мәнін ұғыну үрдісіне біршама күш салуым керек болды. Сонымен бірге менің альтруизмге деген қызығушылығым басымнан өткен қиындықтарды жеңуге көмектескен жандардың мәртігінен туындады. Қазіргі таңда мен өзін-өзі қабылдау теориясымен айналысып жатырмын.



Деннис Кребс, Симон Фрейзер университеті

Кей оқырманымыз «шынымен де солай» деуі мүмкін. «Дей тұра, көтермелеу, мадақтау теорияларының меңзейтіні: пайдалы әрекет ешқашан толығымен альтруистік болмайды – біз оны тек «альтруистік» деп атап қана қоямыз, шын мәнінде, оның пайдасы көзге көрінбей, жасырын болады. Егер біз көмекке мұқтаж әйелге қол ұшын созсақ, біз әлеуметтік қолдауға ие боламыз, бұл біздің тақсіретімізді жеңілдетуге, өзімізді кінәлі сезінуден азат етуге және имиджімізді арттыруға себеп болуы мүмкін, бірақ бұл альтруистік әрекетке жата ма?» Бұл дәлел Б.Ф. Скиннердің көмек көрсетуге жүргізген талдауын еске түсіреді (1971).

«Біз адамдардың қайырымды істерін түсіне алмаған кезде ғана оларды қастерлейміз», – деді Б.Ф. Скиннер (1971). Сыртқы айқын себептер жеткіліксіз болған кезде ғана біз олардың мінез-құлқын ішкі диспозицияларымен байланыстырамыз. Сыртқы себептер анық көзге көрінетін болса, біз адамға емес, себептерге баға береміз.

Алайда көтермелеу теориясының осал тұсы да бар: ол қарапайым себепті атаумен ғана шектеліп қалады. Егер бір бойжеткен медбикелерді дайындау бағдарламасына ерікті түрде қатысқысы келсе, оның әрекетін осы істен алатын қанағаттану сезімімен ғана «түсіндіргің» келіп тұрады. Бірақ игі істен табатын пайданы осылайша көрсетіп қана қою, тұйық шеңбер бойымен түсіндіре беруге жетелейді. «Ол не себепті осы әрекетке ерікті түрде барды?» – «Ішкі қанағаттану сезімі үшін». – «Ал сіз неліктен ол іштей қанағаттанды деп ойлайсыз?» – «Олай болмаса, ол не үшін бұл әрекетке ерікті түрде барады?». Осындай кемшін тұсының себебінен – адамның жеке мүддесі оның мінез-құлқы мен іс-әрекетін қалыптастырады дейтін идеяны қамтитын марапаттау теориясы әлсіз деп таныла бастады.

Осы тұйық шеңбердің құрсауынан құтылу үшін көмек көрсетуге бейім мінез-құлықты марапаттар мен сыйақылардан бөлек алып қарастыруымыз қажет. Егер әлеуметтік көтермелеу көмек көрсетуге түрткі болса, эксперименттерде көтермелеу көмек көрсетуден кейін жүрсе, көмек көрсету ауқымы арта түсетінін аңғаруымыз керек. Шындығында да, солай (Staub, 1978, 2015).

Эгоизм – жеке басқа қатысты игіліктерді арттыру үшін мотивация (бұл, бәлкім, кез келген мінез-құлықтың негізін құрайтын шығар). Ол – басқалардың игіліктерін арттыруды көздейтін альтруизмге қарама-қарсы ұғым.

ІШКІ МАРАПАТ НЕМЕСЕ КӨТЕРМЕЛЕУ

Осыған дейін біз көмек көрсетуге түрткі болатын сыртқы пайдалы ынталандыру марапатын қарастырып келдік. Сонымен бірге біз көмектесуші адамның эмоциялық ахуалы мен оның жеке қасиеттері секілді ішкі факторларын да ескеруіміз қажет.

Не берсек, соны аламыз («Не ексең – соны орасың»).
Saint Francis of Assisi, 1181–1226

Көмек көрсетудің артықшылықтары: ішкі өзін-өзі көтермелеуді немесе марапаттауды қамтиды. Қиын жағдайға тап болған адамның қасында біз де қиналуымыз мүмкін. Сіздің терезеңіздің сыртындағы әйелдің айғайы сізді әуре-сарсаңға салады. Зәре-құты қашқан кейіпкерлеріне жанымыз ашығанда, біз қорқынышты фильмдерден аса жағымсыз әсер аламыз. Егер сіз айқайлаған дауысты ойнақы дыбыс ретінде түсіндіре алмасаңыз, онда осы айқайдың себебін іздеу немесе көмек көрсету арқылы өз алаңдаушылығыңызды басуға тырысасыз (Piliavin & Piliavin, 1973). Альтруизмді зерттеуші Деннис Кребс (1975) Гарвард университетінің ер адамдары арасында біреудің қиналуына қатысты физиологиялық реакциялары мен әсерлену көрсеткіштері ең жоғары болғандардың басқа адамдарға ең көп көмектесетіндер екенін анықтады.

КІНӘ. Алаңдаушылық – біз басу үшін әрекет ететін жалғыз жағымсыз эмоция емес. Жазылып алынған әңгімелерді саралай келе, кінә адамдар құтылғысы келетін және жеңілдетуге тырысатын ауыртпалығы мол эмоция болғанын байқаймыз. Кішкентай баланың өмірін сақтап қалу үшін жақындап қалған пойыздың алдында метро рельстеріне секіріп, ержүрек қадамға барған Эверетт Сандерсон: «Егер мен ол кішкентай қыздың өмірін арашалап қалуға тырыспай, сол жерде бейжай тұра берсем, мен іштей өлер едім. Одан соң мен өзімді ешқашан жақсы сезінбес едім», – деген еді.

Түрлі мәдениеттер кінәдан арылудың алуан тәсілдерін институттандырып алды: жануарларды және адамдарды құрбандыққа шалу, бидай немесе қаржыны қайырымдылыққа беру, істеген әрекетіне өкініп, тәубеге келу, мойындау. Ежелгі Израильде адамдарды күнәсінен арылту үшін олардың күнәларын үй жануарына аударып, одан соң оны шөл далаға апарып, құрбандыққа шалатын болған.

Өзін-өзі кінәлаудың салдарын зерттеу үшін әлеуметтік психологтер адамдарды күнә жасауға: алдауға, біреуді есеңгіретететін халге түсіруге, үстіне әліпбилік ретпен карточкалар жиналып қойылған үстелді аударып тастауға, машинаны соғуға, өтірік айтуға мәжбүрледі. Осыдан соң өздерін кінәлі сезінетін қатысушыларға өз айыбын жеңілдетудің жолдары ұсынылды: өз ісін мойындау, зардап шеккен адамның өзін айыптау немесе жасаған жамандығының өтемі ретінде бір игі іс жасау. Бұл зерттеудің нәтижелері өте дәйекті болып шықты: кінәлі болу сезімінен арылу, еңсесін езген салмақты жеңілдету және өз беделін қалпына келтіру үшін адамдар қолынан келгеннің бәрін жасайды екен.



Мектеп оқушылары мұқтаж адамдарға арналған ойыншықтарды орап жатыр. Есейе келе, балалар әдетте басқаларға көмек көрсетуден ләззат ала бастайды

Өзіңізді Миссисипи штаты университетіндегі студенттер арасында жүргізілген мынадай эксперименттің қатысушысы ретінде елестетіп көріңізші (McMillen & Austin, 1971). Курсқа қажет несиенің орнын толтыру үшін сіз және тағы бір студент экспериментке қатысуға бардыңыз делік. Біраз уақыттан соң сіздерге өзін өткізілген экспериментке қатысқанмын деп таныстырған бір адам келіп, жоғалтып алған кітабын іздеп жүргенін айтады. Сөз арасында ол эксперимент барысында бір тест болатынын айтып, соның ішіндегі сауалдардың басым бөлігінің дұрыс жауабы «Б» екенін мәлімдейді. Бұл адам кеткен соң эксперимент жүргізушісі келіп, эксперимент барысын түсіндіреді де, содан соң: «Осыған ұқсас экспериментке қатыстыңыз ба немесе осы туралы бұрын-соңды естігеніңіз бар ма?», – деп сұрайды.

Сіз өтірік айтар ма едіңіз? Осы экспериментке сізге дейін қатысқандардың әрекетіне қарағанда, олардың 100 пайызы аздап өтірік айтты, сіз де алдай саласыз. Тестілеуден өткен соң (оның нәтижесі шықпай тұрып), эксперимент жүргізушісі сізге: «Сіз кете берсеңіз болады. Егер біраз бос уақытыңыз болса, маған кейбір сауалнамаларды бағалауға көмектессеңіз болар еді», – дейді.

Өтірік айтқаныңызды ескерсек, сіз біраз уақытқа ерікті болып қызмет атқаруға даяр болар ма едіңіз, қалай ойлайсыз? Орташа алғанда, өтірік айтуға көнбегендер тек 2 минутқа ғана ерікті болуға келісті. Ал өтірік айтқандар өзінің бет-беделін қалпына келтіруге тырысып-баққан болуы керек: орташа есеппен, 63 минутқа дейін көмектесуге келіскен. Бұл эксперименттің моральдық қағидасын менің [DM] сондай сынақтарыма қатысқан 7 жасар қыздың жазған сөзімен түйіндеуге болады: «Өтірік айтпаңыз, әйтпесе өзіңізді кінәлі сезініп өмір сүруіңізге тура келеді» (және сол айыбыңыздың орнын толтыруды ойлап, уайымдайсыз).

Жаман қылықтардан соң игі істерді жасауға ұмтылуымыз – кінәлі болу сезімін азайту және өз бет-беделімізді қалпына келтіру қажеттілігін көрсетеді. Сондай-ақ, бұл біздің қоғам алдындағы жағымды бейнемізді қайтарғымыз келіп тұратынын байқатады. Басқа адамдар тосын мінезімізді біліп қойса, біз жақсы іс атқарып, жағымды қылық танытып, мейлінше өз айыбымызды өтеуге тырысамыз (Carlsmith & Gross, 1969).

Жалпы алғанда, кінә сезімі үлкен игілікке бастайды. Ол адамдарды мойындауға, кешірім сұрауға, көмек көрсетуге және тағы да біреуге зиян тигізуден бас тартуға мәжбүрлей отырып, олардың сезімталдығын арттырады, жақын арақатынастардың сақталуына себеп болады.

«ЖАБЫҒЫП ЖҮРСЕҢ, ЖАҚСЫЛЫҚ ЖАСА» СЦЕНАРИЙІНЕН АУЫТҚУ ЖАҒДАЙЛАРЫ. Әлеуметтену деңгейі жоғары ересектерден «жабығып жүрсең, жақсылық жаса» феноменін күтуге бола ма? Жоқ. Көңіл күйдің бір бұзылуы ашу-ызаны, жалпы жанашырлықтан басқаның бәрін туындатады. Ерекше жағдай – қайғы-қасірет сезімі. Дүниеден өтуіне немесе алыс жаққа кетуіне байланысты жан жарынан немесе баласынан айырылып қалып, қапаланып отырған адамдар көбіне басқаларға көмек көрсетуді тоқтататын қарқынды алаңдаушылық сезімге толы кезеңді бастан кешіреді (Aderman & Berkowitz, 1983; Gibbons & Wicklund, 1982).

«Өз назары өзіне шоғырланған» қайғыны модельдеу жүзеге асырылатын қуатты зерттеуде Уильям Томпсон, Клаудиа Коуэн және Дэвид Розенхан (1980) Стэнфорд университетінің студенттері қатысқан эксперимент жүргізді. Оның барысында қатысушылар бөлмеде жалғыз отырып, обыр дертімен хал үстінде жатқан адам (бұл кісіні олар ең жақын досым деп елестетуі қажет еді) туралы жазылған таспаны тыңдауға тиіс болды. Эксперимент студенттердің кейбірінің жеке сезім-толғаныстары мен қайғысын зерделеуді мақсат етті:

> «Ол өліп кетуі мүмкін, сіз одан айырылып қаласыз, ешқашан қайта тілдесе алмайсыз. Немесе, одан да жаманы – ол біртіндеп сөніп, дүниеден өтуі мүмкін. Ал сіз осы әр минут онымен бірге өткізген соңғы уақытыңыз екенін білер едіңіз. Бірнеше ай бойы сіз ол үшін, қайғыдан қабырғаңыз қайысып отырса да, көңіліңізді көтеріңкі етіп көрсетуге тиіссіз. Оның ақырғы демі таусылғанша, бірте-бірте сөніп жатқанын өз көзіңізбен көруге мәжбүр болып, ол дүниеден өткенде жалғыз қаласыз».

Эксперименттегі студенттердің екінші тобының назары басқаға аударылды:

> «Ол шексіз созылған сағаттардан соң әлдененің боларын күтіп, төсек тартып жатады. Не болса да. Ол сізге ең қиыны – хабарсыз болу екенін айтады».

Ғашық болғанда, басқаларға жақсылық жасай бергің келетіні өте қызық.

P. G. Wodehouse, The Mating Season, 1949

Зерттеушілердің мәлімдеуінше, қатысушылар қай таспаны тыңдаса да, осы тәжірибе оларға терең ойланып, ес жиюға себеп болды, дегенмен олардың ешқайсысы бұл экспериментке қатысқанына өкінген жоқ (кейбір қатысушылар эксперименттің бақылау кезеңінде

іш пыстыратын таспаны өкіне отырып тыңдағаны болмаса). Осы көңіл күйлері олардың басқаларға көмек көрсетіп, пайдалы болуына әсер етті ме? Бұл эксперименттен кейін олардан жасырын түрде аспирантқа көмектесуді өтінгенде, назары өз ішкі дүниесіне аударылған студенттердің 25 пайызы ғана көмектесуге ықылас білдірді. Ал зейіні басқа адамдарға қамқорлық жасауға шоғырланған қатысушылардың 83 пайызы көмек көрсетуге даяр екенін айтты. Екі топ та бірдей әсер алды, бірақ өзгелердің мұқтаждығына назары аударылған екінші топ басқаларға көмек көрсетіп, ерекше пайдасын тигізді. Қысқаша қорытқанда, «жабығып жүрсең, жақсылық жаса» деген феномен зейіні басқаларға бағытталған, альтруизмді марапат ретінде қабылдаған адамдарға тән болып шықты (Barnett et al., 1980; McMillen et al., 1977). Егер депрессияға ұшырап, қайғымен басы қатып отырмаса, жабырқаулы адамдар өте сезімтал, қайырымды келеді.

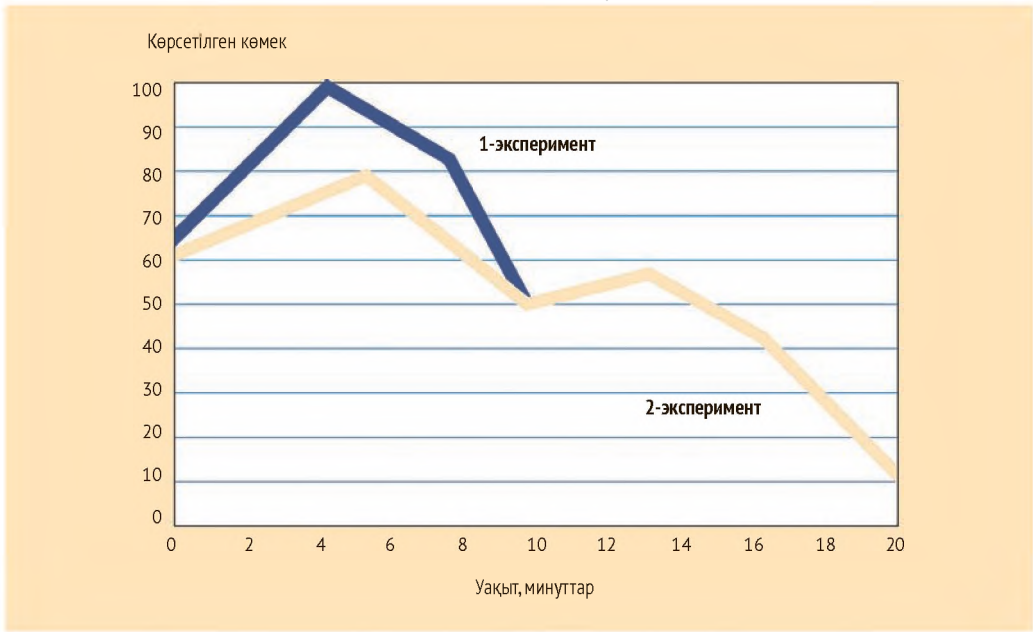
ӨЗІҢІЗДІ ЖАҚСЫ СЕЗІНІҢІЗ, ЖАҚСЫЛЫҚ ЖАСАҢЫЗ. Сонымен бақытты адамдар басқаларға көмек көрсетуге асықпайды деген рас па? Мүлде олай емес. Психологияда тағы бірнеше жүйелі қорытынды бар: бақытты адамдар басқаларға көмектесуге ықыласты болады. Бұл құбылыс балаларға да, ересектерге де тән және ол табыстылыққа, жақсы ой ойлаған-ойламағанға немесе басқа да кез келген жағымды тәжірибеге қарамайды (Salovey et al., 1991). Бір әйел өзінің ғашық болғандағы күйін былай сипаттады:

> «Кеңседе жүргенімде мен өзімнің қаншалықты бақытты екенімді айқайлап айтқым келіп, өзімді зорға ұстадым. Жұмыс тым жеңіл болып көрінді; бір кездері ызамды келтіретін жайттар енді жайма-шуақ қабылданды. Басқаларға көмектескім келіп, өз қуанышыммен бөлісуге ұмтылдым. Мәридің баспа машинасы бұзылып қалғанда, мен оны жөндеуге көмектесу үшін тізерлеп тұрып кірістім! Мәриге! Менің бұрынғы «жауыма»! (Tennov, 1979, p. 22).

Бақыт пен көмек көрсетудің байланысын зерделеген мына эксперименттердегі жәрдемге мұқтаж адамдардың бірі – қайырымдылыққа зәру, екіншісі – құжатқа байланысты көмек қажет ететін эксперимент жүргізуші және үшіншісі – қағаздарын түсіріп алған әйел адам. Төменде осы үш мысал келтірілген.

Австралияның Сидней қаласында Джозеф Форгас пен оның әріптестері (2008) эксперимент көмекшісіне мамандандырылған әмбебап дүкеннің сатушысына көңілді көтеретін немесе бейтарап, не болмаса көңіл күйді түсіретін сөз айтуды тапсырды. Бірнеше минуттан соң эксперименттің кіріспе нұсқаулығының ережесінен бейхабар екінші көмекші осы сатушыға ойдан шығарылған бір затты тауып беруді өтінді. Сатушылардың арасынан ұнамды қошемет естіген тәжірибесі аздау біреуі (яғни осындай өтінімдерге жауап беруде тәжірибе жинап үлгермеген сатушы) екінші көмекшінің өтінішін орындау үшін біршама күш салды.

Польшаның Ополе қаласында Дариуш Долински мен Ричард Наврат (1998) адамның көтеріңкі көңіл күйі көмек беруге деген ықыласты біршама арттыруы мүмкін екенін ашып көр-



1-СУРЕТ

Тегін үлгіні сыйға алған соң 0–20 минут аралығында телефон хабараламасын жіберуге келіскендер пайызы

Сыйлық алмаған бақыланған субъектілер арасында тек 10 пайызы ғана көмектесуге келісті

Дереккөз: Data from Isen et al. (1976)

сетті. Өзіңізді солардың тәжірибе жүргізетін объектісі ретінде елестетіп көріңіз. Автокөлікті рұқсат етілмеген тұсқа қалдырып, бірнеше минуттан кейін оралғанда, сіз терезе тазалағыш құрылғының астына қыстырылған (әдетте айыппұл қағаздары салынатын жерде) айыппұл қағазына ұқсас бірдеңені байқайсыз. Көлікке жақындап келіп қарағанда, бұл қағаздың жай ғана жарнама (немесе қан тапсыруға шақыру) екенін көріп, қуанып қаласыз. Сәлден соң университет студенті келіп, сізден 15 минутыңызды бөліп, оның «дипломдық жұмысын бітіруге қажетті» сауалнамаға жауап беруіңізді өтінеді. Сіздің позитивті, көтеріңкі көңіл күйіңіз оның тілегін орындауға сеп бола ма? Шынында да, моральдық жеңілдікті сезінген адамдардың 62 пайызы бұл өтінішке қуана келісімін берген. Ал көлігінің терезесінен расымен де айыппұл қағазын тауып алғандармен немесе ешқандай қағаз алмағандармен салыстырғанда, күдігі сейіліп, көмектесуге келісе кеткендердің саны екі есе көп.

Құрама Штаттарда Алиса Айзен, Маргарет Кларк пен Марк Шварцтың (1976) экспериментінде көмекшілері адамдарға кеңсе жабдықтарының тегін үлгісін сыйлаған соң, 0–20 минут аралығында оларға телефон шалуы тиіс болатын. Қоңырау шалған көмекші сыйлық алған адамның нөміріне қателесіп хабарласқан болып (алдын ала солай ойластырылған), бар ақшасын жаратып қойғанын айтады да, басқа адамға өз телефонынан хабарлама жіберіп, сыйлығын алып кетуін өтінді. 1-суреттен көріп отырғандай, адамдардың сыйлық алғаннан кейінгі 5 минут ішінде басқаларға телефон арқылы хабарлама жіберуге деген құштарлығы жоғары болған. Бірақ уақыт өтіп, көңіл күйі қалпына келгенде, олардың көмек көрсетіп жіберуге деген ықыласы төмендеп кеткен.

Қайғылы адамдар көмектесуге ынталы болса, өздерін бақытты сезініп тұрған адамдардың да көмек көрсетуге даяр болуы неліктен? Эксперименттер қолданыстағы бірнеше факторды ашып көрсетті (Carlson et al., 1988). Біреуге көмек көрсету жабыққан көңілді жұбатып, жақсы көңілге дем береді (мүмкін, сіз біреудің өтінішімен жол сілтеп жіберген кезде жақсы бір сезімде болғаныңызды еске түсіре алатын шығарсыз). Көтеріңкі көңіл күй, өз кезегінде, позитивті ойларға және өзін-өзі құрметтеу сезіміне ықпал етіп, бізді де жағымды мінез-құлық көрсетуге жетелейді (Berkowitz, 1987; Cunningham et al., 1990; Isen et al., 1978). Көңіл күйі жақсы болғанда – сыйлық алған соң немесе бір жетістікке жеткендегі жылы бір күйді сезінген соң – адамдар позитивті ойлауға бейім келеді. Позитивті ойлайтын адамның позитивті мінез-құлық таныту ықтималдығы да артады... Бұл халқы бақытты жерлерде, басқа демографиялық факторлардың бақылауда екеніне қарамастан, альтруизмнің аса көрнекті көріністері не себепті кездесетінін түсінуге көмектеседі. Құрама Штаттардың халқы бақыттырақ саналатын аймақтарында, әдетте, бүйрегін мұқтаж науқастарға қайырымдылықпен беруге келісетін жағдайлар көрсеткіші ең жоғары болады (Brethel-Haurwitz & Marsh, 2014).

ҚОҒАМДЫҚ НОРМАЛАР

Біз көбіне басқаларға саналы түрде өз мүддемізге тиімді мінез-құлық көрсетіп, санасқаннан емес, жеке мүдделердің біршама нәзік формаларына орай көмектесеміз: себебі жүрегіміздің түбіндегі бірдеңе бізге осылай жасау қажет екенін білдіреді. Біз көршімізге көшуге көмектесуіміз қажет. Біз тауып алған әмиянды қайтаруға тиіспіз. Біз жауынгер досымызды кеудемізбен тасалап, қорғауға міндеттіміз. Сіздің өміріңізге негіз болатын нормалар – әлеуметтік сенім. Ол дұрыс мінез-құлықты белгілеп отырады. Біреуге көмек көрсету кезіндегі мінез-құлықты талдайтын зерттеушілер альтруизмге жетелейтін екі әлеуметтік норманы анықтады: өзара алмасу нормасы мен әлеуметтік жауапкершілік нормасы.

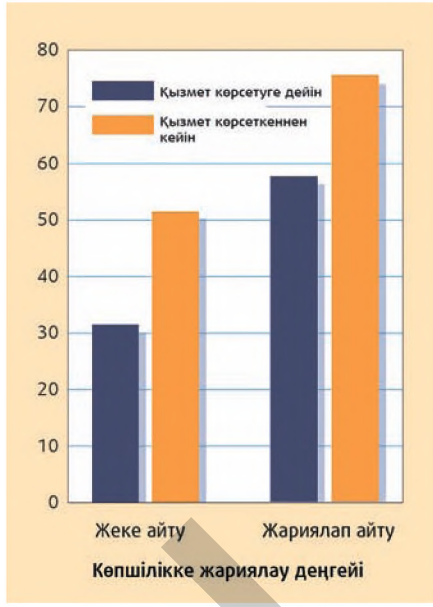
Өзара алмасу нормасы – адамдар өздеріне көмектескендерге зиянын тигізбейтініне, көмектесетініне сену.

ӨЗАРА АЛМАСУ НОРМАСЫ. Бір әмбебап моральдық кодекс өзара алмасу нормасы саналады: біз өзімізге көмектескендерге зиян тигізбей, жауап ретінде жәрдем беруге тиіспіз (Gouldner, 1960). Инцестке қойылған тыйым секілді, бұл норма да – әмбебап. Біз басқаларға «инвестициялап», дивиденд күтеміз. Біреуге қызметін өткізген адам қарсы көмектен үмітті болатынын саясаткерлер жақсы біледі. Кей адамдар разылығын білдіріп, жауап береді деген мақсатпен пошталық сауалнамалар мен өтінішхаттарда кейде аздаған ақшалай сыйлық немесе дербестендірілген атаулы заттаңбалар қоса беріледі. Тіпті 21 айлық бүлдіршіндер де өздеріне ойыншық беруге тырысқан адамдарға ілтипат білдіріп, көмектескісі келіп тұрады (Dunfield & Kuhlmeier, 2010). Неке арақатынасында да өзара алмасу нормасы қолданылады. Кей кездері сіздің алатыныңыздан беретініңіз артық болуы мүмкін, алайда, сайып келгенде, алмасу теңестірілуі тиіс. Осындай қарым-қатынаста өтеуіне бірдеңе бермей, ала беру өзара алмасудың нормасын бұзады.

Әлеуметтік капитал – әлеуметтік желі іске асыратын өзара қолдау көрсету мен ынтымақтастық.

Әлеуметтік желілердегі өзара алмасу қоғамның саулығын сақтап отыратын әлеуметтік капиталды – жәрдемші таныстықтарды, ақпараттық ағынды, сенім мен бірлескен әрекетті анықтауға көмектеседі. Бір-бірінің үйіне қарайласып отыратын көршілер іс жүзіндегі әлеуметтік капитал саналады.

Норма барынша тиімді қызмет етеді, себебі адамдар өздері үшін жасалған істерге жариялы түрде реакция жасайды. Күнделікті өмірдегідей, зертханалық ойындарда, өткінші бір реттік кездесулер барысында адамдар, тұрақты қарым-қатынастарына қарағанда, өздерін әлдеқайда өзімшіл етіп көрсетеді. Алайда адамдар жасырын түрде әрекет еткеннің өзінде олар кейде дұрыс әрекет жасап, өзіне жасалған жақсылықты қайтарып отырады (Burger et al., 2009). Бір экспериментте университет студенттері өздеріне тәтті алып берген адамның қайырымдылық науқанына төлейтін жарнасын шын ниетімен беруге бейім екенін байқатты (Whatley et al., 1999; 2-сурет).



2-СУРЕТ

Мүдделердің жеке және қоғамдық өзара алмасуы

Адамдар бұрын өздеріне ептеп жәрдемі тиген эксперимент көмекшісінің қайырымдылық әрекетіне өз үлесін қосуға зор ынтамен кірісті (әсіресе олардың осы ісінен эксперимент көмекшісі хабардар екенін білгенде)

Дереккөз: From Whatley et al. (1999)

Адамдардың жақсылыққа жауап беретін жағдайы болмаса, олар көмекті қабылдай отырып, қауіп-қатер мен кемсітуді сезінуі мүмкін. Осы себепті намысқой, өзін-өзі қатты құрметтейтін адамдар біреудің көмегіне жүгінгенді ұната бермейді (Nadler & Fisher, 1986). Орынсыз көрсетілген көмек оны алған адамның намысына қатты тиюі ықтимал (Schneider et al., 1996; Shell & Eisenberg, 1992). Зерттеулер көрсеткендей, позитивті әрекет бағытталған адам осы позитивті әрекеттер оның құзыреттілігіне күмән келтіріп, келешек жетістігіне деген мүмкіндігін қысқартар болса, онда оны қорлық ретінде қабылдауы мүмкін (Pratkanis & Turner, 1996). Солтүстікамерикалықтарға қарағанда әлеуметтік байланыстар мен нормалар көбірек ықпал ететін азиялықтар бұл әрекетке жауап беру қажеттілігін мойнына алмас үшін кездейсоқ таныстың сыйлығынан көбіне бас тартады (Shen et al., 2011).

Егер сен біреуді ақтық сапарға шығарып салуға барсаң, ол сенің ақтық сапарыңа келмейді.

Yogi Berra

Мұндағы тәжірибелік мораль мынадай: біздің қолдауымызға мұқтаждарға, мысалы, балаларымызға және достарымызға көмек қолын ұсынуға тиіспіз, бірақ бұл қолдау олардың өзіндік құзыреттілік сезіміне нұқсан келмейтіндей мөлшерде болуы тиіс (Finkel & Fitzsimmons, 2013). Қолдау басқалардың әрекетінің орнын басатындай емес, тек толықтыратындай болуы қажет.

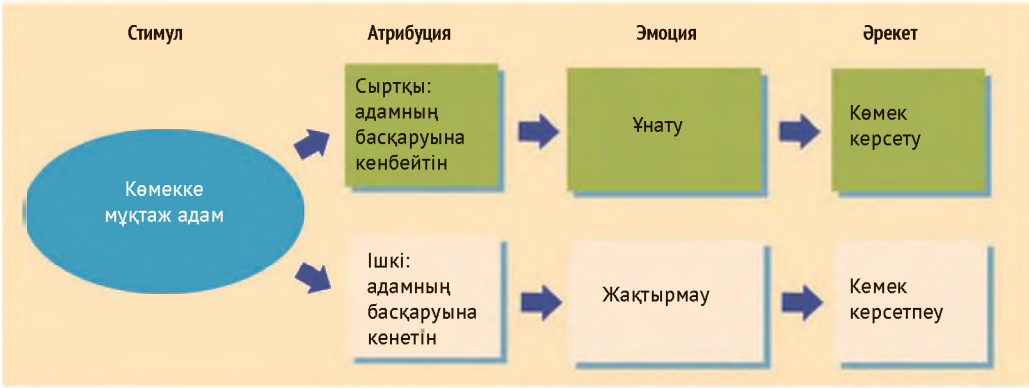
ӘЛЕУМЕТТІК ЖАУАПКЕРШІЛІК НОРМАСЫ. Өзара алмасу нормасы біздің беретініміз бен алатынымыздың тепе-теңдігін еске салып отырады. Дегенмен өзара алмасу мұндағы жалғыз норма болса, самариялық «мейірімді самариялық» болмас еді. Бұл өсиетте Иса адамгершіліктің басқа бір қырын көрсеткісі келгендей, оны пайғамбардың басқа бір өсиетінен байқауға болады: «Өздеріңді сүйетіндерді сүйетін болсаңдар [өзара алмасу нормасы], қандай да бір марапатты қалайша талап етесіңдер? ...Менің сендерге айтарым – өз жауларыңды жақсы көріңдер» (Matthew 5:46, 44).

Әлеуметтік жауапкершілік нормасы – адамдардың көмекке мұқтаж жандарға қол ұшын созатынына сенуі.

Мысалы, кішкентай балалар, тұрмыстық жағдайы мүлде ауыр адамдар немесе мүгедектер секілді, біреуге тәуелді болып, өзара көмек алмасуға шамасы келмейтін адамдарға қатысты біздің қолдау көрсетуіміз басқаша әлеуметтік нормамен реттеледі. Әлеуметтік жауапкершілік нормасы көмекке мұқтаж адамның болашақта бізге жақсылығымызды қайтара алатынына немесе қайтара алмайтынына қарамастан, оған қол ұшын созуымызды талап етеді (Berkowitz, 1972; Schwartz, 1975). Бұл әлеуметтік жауапкершілік нормасының тарихы тереңге кетеді, оған археологиялық қазба жұмыстары барысында табылған, қатты жарақаттанып, өздеріне азық тауып, өз күнін көре алмайтын, алайда басқалардың көмегінің арқасында аман қалып, тіршілік еткен адамдардың 7500 жылдық қаңқа сүйектерін дәлел ретінде келтіруге болады (Gorman, 2012). Егер балдақпен жүретін адам кітабын жерге түсіріп алса, сіз оны көтеріп, қолына ұстатасыз. Үндістанда ұжымдық мәдениет біршама басым дамыған, онда адамдар, индивидуалистік Батысқа қарағанда, әлеуметтік жауапкершілік нормасын әлдеқайда жақсы ұстанады (Baron & Miller, 2000). Олар мұқтаж адамның өміріне ешқандай қауіп төнбесе де, ол отбасы мүшесі болмаса да, оған сүйек кемігінің трансплантациясы қажет болса, өздерінің көмекке даяр екенін мәлімдейді

Батыс елдеріндегі мейірімді жандар өз есімдері беймәлім қалатынын және ешқандай сыйақы алмайтынын білсе де, мұқтаж адамдарға жиі көмек көрсетеді (Shotland & Stebbins, 1983). Дегенмен олар өздерінің әлеуметтік жауапкершілік нормаларын өз немқұрайдылығына, бейберекеттігіне байланысты мұқтаж күйге түскендерге қолданбайды. Әсіресе саяси консерваторлардың арасында (Skitka & Tetl 1993, 1993) кең тараған норма: әр адам өзіне

3-СУРЕТ
Атрибуциялар және көмектесу
Неміс зерттеушісі Удо Рудольф және оның әріптестері (2004) ұсынған мына үлгіде адамдардың көмек көрсетуі, мұқтаж жандардың өз жағдайының себебін түсіндіруі мен одан туындаған жанашырлық сезімінің деңгейімен айқындалады



лайық нәрсеге ие болуы тиіс. Егер мұқтаж жандар табиғи апаттар секілді жағдайлардың құрбаны болса, әр адам мейірімді болуға міндетті (Goetz et al., 2010; Zagefka et al., 2011). Ал егер қиындықтарына өздері кінәлі болса (мысалы, мұқтаж халге түсуге – жалқаулық, құлықсыздық немесе ұқыпсыздық себеп болса), онда, нормаға сай, олар көмек көрсетуге лайық емес.

Осылайша, кері реакция атрибуцияларға тікелей байланысты болып шығады. Егер біз мұқтаждықты басқаруға келмейтін күрделі жағдаймен байланыстырсақ, онда біз көмек көрсетеміз. Ал егер біз мұқтаждықты адамның өз қолымен жасалған әрекеттің нәтижесі ретінде қабылдасақ, онда мұны адамның өз кінәсі дейміз де, ішкі әділдік сезіміміз бізді көмек көрсетуге міндеттемейді (Weiner, 1980). Атрибуциялар мемлекеттік саясаттан бастап, көмек көрсетуге байланысты жеке-дара шешімдерге дейінгі саланың бәрін қамтиды.

Удо Рудольф пен оның әріптестері (2004) осыған ұқсас отыздан астам зерттеу қорытындысын талдай отырып, мынадай шешімге келді: сіздердің атрибуцияларыңыз жанашырлық тудырса, бұл, өз кезегінде, көмек көрсетуге деген ынтаны оятады (3-сурет).

Өзіңізді Висконсин университеті студенттерінің бірімін деп елестетіп көріңіз: өзін «Тони Фрименмін» деп таныстырып, телефон шалған адам сізбен психология бойынша кіріспе курсында бірге оқитынын айтады (Barnes et al ., 1979). Ол алдағы емтиханға дайындалу үшін көмекке мұқтаж екенін, сіздің есіміңізді топ журналынан жазып алғанын мәлім етеді. «Не істерімді де білмеймін, дәрістерді дұрыс жазып алмап едім, – деп түсіндіреді Тони. – Әрине, мұқият жазып алсам да болар еді, бірақ кейде өзімді тым жайсыз сезінемін, сол себепті менің жазбаларымнан аса пайда жоқ». Сіздің Тониге жаныңыз ашыр ма еді? Оған қол ұшын созып, өз дәріс жазбаларыңызды ұсынасыз ба? Егер сіз осы экспериментке қатысқан студенттер секілді болсаңыз, онда Тониге көмектесуге аса құлық танытпас едіңіз. Алайда, ол бұл қиындықтың өзіне тәуелсіз мәселеге байланысты туындағанын айтса, жағдай өзгерер еді. Сонымен, адамдар бізден көмек сұраған кезде, біз осы туындаған қиындықтарға олардың өздерін кінәлі деп таппасақ, әлеуметтік жауапкершілік нормасын басшылыққа ала отырып, көмектесуге даяр боламыз.


Қан тапсырушы донорлар әлеуметтік жауапкершілік нормаларына назар аударады

ГЕНДЕР ЖӘНЕ КӨМЕКТЕСУ. Басқа адамның мұқтаждығын бағалау оған көмек көрсетуге даярлықты анықтаса, құзыреттілігі біршама төмен және тәуелділігі басым деп есептелетін әйелдер қауымына, ерлерге қарағанда, көмек көбірек көрсетіле ме? Бұл, шынында да, солай. Элис Игли мен Морин Кроули (1986) мұқтаж болған ерлер немесе әйелдердің көмекке қол жеткізгенін салыстыратын 35 зерттеу жүргізді («зерттеулердің бәрінде дерлік көмекке мұқтаж бейтаныс адамдар мен қысқа мерзімді кездесу барысында сауалнамаға қатысқандар ер адамдарды батылдау және өз мәселесін шешуге қауқарлы болуы тиіс деп санаған», – дейді Игли мен Кроули).

Бұл зерттеулерде әйелдер өз көмегін ерлерге де, әйел затына да теңдей ұсынған, ал ер адамдар көмекке мұқтаж әйелдерге көбірек қол ұшын созған. 1970 жылдары жүргізілген бірнеше эксперимент нәтижесіне сүйенсек, көлігі бұзылған (мысалы, дөңгелегінің желі шығып кеткен) әйелдерге, ерлерге қарағанда, көмек жиірек көрсетілген (Penner et al., 1973; Pomazal & Clore, 1973; West et al., 1975). Сол сияқты, кездейсоқ жолаушы ретінде жол бойынан көлік тоқтатып, сапар шеккен жалғыз-жарым әйелдерге, жалғызілік ерлерге немесе жұптарға қарағанда, көмек көрсету туралы ұсыныс көбірек түскен (Pomazal & Clore, 1973; M.Snyder et al., 1974). Әрине, жалғыз әйелге қатысты

ерлердің көмек көрсетуге әзірлігі альтруизмнен басқа нәрсеге байланысты болуы да мүмкін. Жыныстық ынталандыру батылдық көрсетуге итермелейді (Griskevicius et al., 2007). Ер адамдар көріксіз әйелдерге қарағанда, көрікті әйелдерге көбірек көмектесетіні де таңғаларлық жағдай емес (Mims et al., 1975; Stroufe et al., 1977; West & Brown, 1975).

Әйелдер көмек көрсету туралы ұсынысты көбірек қабылдап қана қоймай, біреудің көмегіне жиірек мұқтаж болып жатады (Addis & Mahalik, 2003). Олар медициналық және психиатриялық көмекке де екі есе жиі жүгінеді. Олар радиоарналарға қоңырау шалушылардың және колледж консультациялық орталықтары клиенттерінің басым бөлігін құрайды. Олар достарының көмегіне көбірек арқа сүйейді. Тель-Авив университетінің көмек көрсету бойынша маманы Ари Надлер (1991 ж.) мұны ұжымдыққа қатысты гендерлік айырмашылықтармен түсіндіреді.

ЭВОЛЮЦИЯЛЫҚ ПСИХОЛОГИЯ

Көмек көрсетудің тағы бір тұжырымдамасы эволюциялық теориядан туындайды. Эволюциялық теория тұрғысынан өмірдің мәні дегеніміз – гендердің сақталуы. Гендеріміз бізді бейімделу жолдары арқылы басқарып отырады, себебі бұл олардың сақталуына мүмкіндік жасайды. Ата-бабамыз дүниеден өткенімен, олардың гендері біздің бойымызда тіршілігін сақтап келеді және өздерінің әрі қарай аман қалуын қамтамасыз ету үшін мінез-құлқымызды сәйкесінше реттеп отырады.

Құрбан болған қаһармандардың ұрпағы болмайды. Бірнеше буын қатарынан өзін-өзі құрбан ете берсе, бүкіл популяция ішіндегі қаһармандықты қамтитын гендер құрдымға кетуі мүмкін.

E. O. Wilson, On Human Nature (1978)

Ричард Докинздің (1976) «Эгоизм гені» деп аталатын кітабының атауынан көрініп тұрғандай, эволюциялық психология адамның бағынышты бейнесін алға тартады, оны Дональд Кэмпбелл (1975a, b) терең, ашкөз «тұңғыш күнәнің» биологиялық дәлелі деп атады. «Басқа адамдардың мүдделеріне орай, индивидуумдарды өзін құрбандыққа шалуға итермелейтін гендер эволюциялық бәсекелестік жағдайында аман қалмайды. Алайда ынтымақтастық – эволюциялық табыстылықтың кепілі. Адамдар жануарлар әлемінің супер-кооператорлары саналады, себебі біз өзімшілдікті еңсеру үшін бірнеше механизмнің қолданылатынын көрсетеміз (Nowak & Highfield, 2011; Pfaff, 2014). Олар мыналар:

- Рулық және отбасылық іріктеу: егер сен менің генімнің тасушысы болсаң, мен саған қолдау көрсетемін.
- Тікелей өзара алмасу: біз бір-біріміздің арқамызды қасимыз.
- Жанама өзара алмасу: мен сіздің арқаңызды қасимын, сіз басқа біреудің арқасын қасисыз, ол менің арқамды қасиды.
- Топтық іріктеу: бір-бірінің арқасын қаситын топтар аман қалады.

ОТБАСЫЛЫҚ ЖӘНЕ РУЛЫҚ ІРІКТЕУ

Гендеріміз бізді туыстарымызға қамқорлық көрсетуге мәжбүрлейді. Осылайша, геннің аман қалу мүмкіндігін арттыратын өзін-өзі құрбан етудің бір түрі – өз ұрпағына деген адалдық, яғни альтруизмнің басқа формаларының өмір сүруіне жол ашатын, өзіндік жүйке жүйесі бар алғашқы альтруизм (Preston, 2013). Балаларына немқұрайды қарайтын ата-аналарға қарағанда, өз ұрпағының амандығына басымдық беретін ата-аналар өз гендерін көбірек беруі ықтимал. Эволюциялық психолог Дэвид Бараш (1979, p. 153) былай деп жазды: «Биологиялық деңгей саналатын генетикалық эгоизм психологиялық деңгейдегі ата-аналық альтруизмге ықпал етеді. Эволюция ұрпағы үшін өзін құрбан етуге септесетініне қарамастан, балалардың ата-анасының генін аман алып қалу үшін жәрдемдесуге бейімдігі төмендеу болады. Осылайша, ата-аналар, балаларымен салыстырғанда, оларға анағұрлым адал болады.



«Титаник» су астына кеткенде, аман қалғандардың 70 пайызы – әйелдер, 20 пайызы ер адамдар болған. Бірінші класс жолаушыларының аман қалуға деген мүмкіндігі үшінші класс жолаушыларына қарағанда 2,5 есе көп болған. Дегенмен альтруизмнің гендерлік нормаларының арқасында, басым бөлігі ерлерден (31 пайыз) тұратын бірінші класс жолаушыларына қарағанда, басым көпшілігі әйел адамдар болған (47 пайыз) үшінші класс жолаушыларының аман қалу мүмкіндігі жоғары болып шықты

Басқа туыстар гендерді биологиялық жақындығына қарай пропорционалды түрде бөліседі. Туған бауырлардың гендерінің жартысы ортақ болады, ал немере бауырлардың гендерінің сегізден бірі өзара ұқсас келеді. «Отбасылық немесе рулық іріктеу дегеніміз – гендеріміз ортақ адамдарға басымдық

Отбасылық және рулық іріктеу – ортақ гендердің аман қалуын қамтамасыз ету үшін эволюция жақын адамдарға қатысты альтруизмді таңдады дейтін идея.

беру» деген қорытынды эволюциялық биолог Дж.Б.С. Халданның мынадай бір әзіл ойлап табуына себеп болды. «Мен өз өмірімді туған бауырым үшін құрбан етпесем де, үш туыс бауырым немесе тоғыз немере бауырым үшін құрбан етер едім», – дейді ол. Генетикалық туыстық көмектесуге итермелейтінін және түрлі тұқымды егіздерге қарағанда, генетикалық ұқсастығы жоғарырақ болатын бір тұқымды егіздер бір-біріне қолдау көрсетуге бейімдірек болатынын естісе, Халдан таң қала қоймас еді (Segal, 1984; Stewart-Williams, 2007). Бір зертханалық ойын түріндегі экспериментте, екі тұқымды егіздерге қарағанда, бір тұқымды егіздер ақшаға ойнай отырып, ортақ табыс үшін бір-бірімен ынтымақтасуға екі есе бейім болатыны анықталған (Segal & Hershberger, 1999).

Отбасылық іріктеу қағидасы табиғаттың (мәдениеттің де) бізді жақын туыстарымызға қамқорлық көрсетуге мәжбүрлейтінін білдіреді. NBA Toronto Raptors баскетбол командасының ойыншысы Карлос Роджерс өз мансабын аяқтап, бүйрегін туған қарындасына құрбан еткісі келетінін жария еткенде (алайда қарындасы ерте қайтыс болып кетті), адамдар оның жанкешті махаббатына қол соғып, қошемет көрсетті. Дегенмен жақын туыстар арасындағы мұндай әрекеттер – таңғаларлық жағдай емес. Біз күтпеген, демек, құрмет көрсететін жағдай – бейтаныс адамның өмірін сақтау үшін өз басын тәуекелге тігетіндердің альтруизмі.

Сіз тоғанға барып, онда баланың суға батып бара жатқанын байқадыңыз делік. Егер сіз «Мен аяғымдағы бәтеңке үшін жаңа ғана 200 доллар төледім, бәтеңкем бүлінеді, сол себепті мен баланы құтқармаймын» десеңіз – жиіркеніштi, қорқынышты адам болар едіңіз. Алайда бүкіл дүниежүзінде миллиондаған балалар дәл осындай жағдайда, олардың еміне аз ғана қаржы жұмсалса, аман қалуы мүмкін. Ал біз артық ақшамызды аштан қиналып жатқан мұқтаж адамдармен бөлісудің орнына, жайғасып отырып, кешкі асымызды іше береміз де, ол үшін өзімізді құбыжық санамаймыз. Не себепті?

Philosopher-Psychologist Joshua Greene (Quoted by Zimmer, 2005).

Біздің гендеріміз жақын туыстарымыздан басқа да көптеген адамдармен ортақ. Гендерімізбен ұқсастығы барынша көп адамдарды біз қалай танып қоямыз? Бір жауап физикалық ұқсастыққа байланысты болуы мүмкін. Көзі көк адамдардың ерекше гендері басқа көзі көк адамдармен ортақ болады. Оған қоса, эволюция тарихында гендер, бөтен елдің адамдарына қарағанда, көрші тұратын адамдар арасында ортақ болады. Мүмкін, біз сол себепті өзімізге ұқсайтын және өзімізбен көрші тұратын адамдар үшін пайдалырақ болуға биологиялық тұрғыдан бейім шығармыз?

Өмір мен өлімнің арасында қалуға жетелейтін табиғи апаттардан және басқа жағдайлардан соң қарт адамдардан бұрын – балаларға, достардан бұрын – отбасы мүшелеріне, бейтаныс адамдардан бұрын көршілерге көмек көрсету тәртібі эволюциялық психолог үшін әбден түсінікті (Burnstein et al., 1994; Form & Nosow, 1958). Біз өз тобымыздағы қайғыға ұшыраған немесе қорлық көрген адамға көбірек жанымыз ашып, бәсекелестеріміз немесе басқа топтардың мүшелері осындай жағдайға тап болса, тіпті табалауымыз (бөтен адамның қасіретіне іштей қуануымыз) мүмкін (Batson et al., 2009; Cikara et al., 2011; Tarrant et al., 2009). Көмек үйдің маңында қалады.

Кейбір эволюциялық психологтер – отбасылық және рулық іріктеу этностық топішілік біреуді біреуден артық көрудің – шексіз тарихи және заманауи дау-жанжалдардың түп тамырын туындататынын айтады (Rushton, 1991). Е.О. Уилсонның (1978) пікірінше, отбасылық/рулық іріктеу – «өркениеттің жауы». Егер адамдар өз туыстары мен тайпасының пайдасын ғана көздейтін болса,... онда ғаламдық үйлесім шектеулі ғана болуы мүмкін» (167-бет).

ӨЗАРА АЛМАСУ

Генетикалық мүдде өзара алмасуға да жағдай жасайды. «Бір организм екіншісіне көмек көрсетеді, – деп сендірді биолог Роберт Триверс, – себебі ол қарсы көмек күтеді» (Binham, 1980). Беруші кейіннен алушы боламын деп күтеді. Өзара алмасуға қабілетсіздік жазаланады. Адамдар алдануды, сатқындықты және қашқындарды жек көреді.

Өзара алмасу шағын оқшауланған топтарда барынша қолайлы қызмет етеді, бұл топтарда адамдар өздері жәрдем беретін адамдарды жиі көре алады. Көпшіл аналық бабуиндер өзіне жұп тауып, онымен тығыз қатынаста болатындары – репродуктивті артықшылыққа ие болады: олардың төлінің бір жасқа толуға мүмкіндігі молырақ (Silk et al., 2003). Егер жарқанат бір немесе екі күн қореқсіз қалса, оның ұялас тоқ серігі жеген азығын құсып, онымен бөліседі (Wilkinson, 1990). Бөлісуші жарқанат түбінде өзі де аш қалуы мүмкін екеніне қарамастан, азығын оңай бөліп береді. Алайда мұндай жәрдем түрлері тек ұялас, бірін-бірі танитын жарқанаттар арасында ғана болады. Үнемі алуды ғана біліп, өздері ешқашан бөліспейтін және бөлісуші жарқанатқа еш қатысы жоқ жарқанаттар аш қалады. Дос табудың ақысы – осындай.

Осыған ұқсас себептерге орай, ауылдық жерлердегі адамдар арасындағы өзара алмасу ірі қалаларға қарағанда көбірек. Шағын мектептер, қалалар, шіркеулер, жұмыс топтары және жатақханалар – осының бәрі адамдардың бір-біріне қамқорлық көрсетуге жағдай жасайтын қоғамдық рухтың қалыптасуына жол ашады. Шағын қалалардағы және ауылдық жерлердегі тұрғындармен салыстырғанда, ірі қалалардағы адамдар телефон хабарламаларын жіберуге, қателесіп барған хаттарды қайта жолдауға, сауалнама жасаушылардың сұрақтарына жауап беруге, жоғалған баланы іздеуге көмектесуге және қолынан келетін қызмет көрсетуге құлықсыздық танытады (Hedge & Yousif, 1992; Steblay, 1987).

ТОПТЫҚ ІРІКТЕУ

Егер генетикалық бәсекелестікте дербес мүдделер артық болса, онда біз неге бейтаныс адамдарға көмек көрсетеміз? Біз неліктен жақсылығымызды қайтаруға қорының шектеулілігіне байланысты шамасы келмейтін адамдарға жәрдем береміз? Ал жауынгерді өз денесімен гранатаны жауып қалуға не итермелейді? Жауаптардың бірін о баста Дарвин қолдаған болатын (кейін бұл жауапты эгоистік ген теоретиктері теріске шығарды, бірақ бүгінгі таңда ол қайтадан өзекті болып отыр): бұл – топтық іріктеу, яғни топтардың өзара бәсекелесуі жағдайында, бірін-бірі толықтырып отыратын альтруистердің альтруист еместерден ұзақ өмір сүруі (Krebs, 1998; McAndrew, 2002; Wilson, 2015). Мұның ең айқын көрінісі – ағзадағы жасушалар сияқты әрекет ететін әлеуметтік жәндіктердің болмысы. Аралар мен құмырсқалар өз тобының аман қалуы үшін аянбай еңбек етеді.

Адамдар кей кездері «оларға» қарсы «бізді» қолдап, өз адалдығын анағұрлым аз көрсетеді. Біз корпоративті жарыста бірімізден-біріміз озу үшін өзара бәсекелесетін қызметтестерге ұқсаймыз, тек ортақ бәсекелестерімізден артық болу үшін өзара ынтымақтасамыз (Nowak, 2012). «Осы себепті табиғи іріктеу көпдеңгейлі болады», – дейді кейбір зерттеушілер (Мирский, 2009). Ол жеке-дара, топтық деңгейлерде іске асып тұрады.

Дональд Кэмпбелл (1975a,b) өзара ортақ емес альтруизмге тағы бір негіз тапты: адами қоғамдар өзімшілдікке қатысты биологиялық теріс түсінікке тежеу болатын этикалық және діни ережелерді дамытты. «Жақыныңды өзіңдей сүй» секілді өсиеттер біздің өз басымызға қамқорлық жасауға қатысты ұмтылысымызды топқа қамқорлық жасаумен теңдестіруге тырысады, өз кезегінде, бұл топтың аман қалуына сеп болады. Ричард Докинз (1976) осыған ұқсас тұжырым жасап: «Жомарттық пен альтруизмге үйретуді бастап көрейік, себебі біз өзімшіл болып туамыз. Эгоистік гендеріміз не жасайтынын түсінуге тырысайық, себебі сонда ғана біз өзімізден басқа ешбір түр жасап көрмеген нәрсені жасап, гендеріміздің жоспарларын өзгертуге мүмкіндік аламыз» (p. 3).

Табиғат вакуумды және шынайы альтруизмді жаратпайды дейді. Ал қоғам, өз кезегінде, оны қатты жақсы көреді.
Evolutionary Psychologist David Barash, "The Conflicting Pressures of Selfishness and Altruism," 2003

КӨМЕК КӨРСЕТУ ТЕОРИЯЛАРЫН САЛЫСТЫРУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ

Сіз осы уақытқа дейін әлеуметтік алмасу, әлеуметтік норма және альтруизмге қатысты эволюциялық көзқарастардың арасындағы ұқсастықты байқаған боларсыз. 1-кестеде көрсетілгендей, олардың әрқайсысы әлеуметке жағымды мінез-құлықтың екі түрін ұсынады: «сен – маған, мен – саған» дерлік өзара алмасу және көмектесуге деген еш шартсыз даярлық. Олар мұны түсіндірудің үш қосымша деңгейінде іске асырады. Егер эволюциялық көзқарас дұрыс болса, онда біздің генетикалық бейімділігіміз психология және әлеуметтану құбылыстарында көрініс табуы тиіс.

Әр теория логикаға арқа сүйейді. Дегенмен олардың әрқайсысы тәжірибе жүзінде қолданысқа ие болғаннан кейін де, алыс-берістік айыптауға шыдай бермейді. Күнделікті өмірдегі алыс-берістен бастап, оны әлеуметтік-айырбас үрдісі, «өзара алмасу нормасы» немесе эволюциялық түп-тегі тұрғысынан түсіндірсек, біз оларды жай атауларынан-ақ ұғына алар едік. Мінез-құлық аман қалу қызметіне байланысты қалыптасады деген дәлелді терістеу қиын. Артқа көз тастасақ, бұл пікірді растау оңай. Егер біз кез келген ықтимал мінез-құлықты оның әлеуметтік алмасу, норма немесе табиғи іріктеу нәтижесі ретінде жүзеге асып отырғанын кейін түсіндіре алсақ, демек, біз бұл теорияларды жоққа шығара алмаймыз. Сол себепті әр теорияның міндеті – бізге оны тексеруге мүмкіндік беретін болжамдар құру.

Сонымен қатар тиімді теория түрлі бақылауларды жинақтаудың жүйелі, келісілген үлгісін қамтамасыз етеді. Бұл өлшем бойынша біздің альтруизмге қатысты үш теориямыз біршама жоғары бағаға ие болады. Әрқайсысы ұзақ мерзімді міндеттемелер мен кенет жәрдемдесуге жол ашатын жемісті келешек ұсынады.

1-КЕСТЕ. Альтруизм теорияларын салыстыру

Альтруизм қалай түсіндіріледі?

Теория	Түсіндіру деңгейі	Сырттай марапатталатын көмек	Іштей көмек
Әлеуметтік алмасу	Психологиялық	Көмегі үшін сырттай марапаттау	Бақытсыздық → көмегі үшін іштей өтем алу
Әлеуметтік нормалар	Әлеуметтанушылық	Өзара алмасу нормасы	Әлеуметтік жауапкершілік нормалары
Эволюциялық	Биологиялық	Өзара алмасу	Отбасылық/рулық іріктеу

ШЫНАЙЫ АЛЬТРУИЗМ

Адамдар менен «жағдайың қалай?» деп сұрағанда, мен «менің ең жабырқаулы баламның көңіл күйіндей жақсы» деймін.

Michelle Obama, October 24, 2008

Мичиган штатындағы Холланд қаласында бірнеше мың адам еңбек ететін корпорация бар. Өткен ғасырдың орта шенінен бері бұл корпорация салықтарды шегеріп тастамай тұрғандағы табысының 10%-ын жыл сайын бір ғана шартпен қайырымдылық көрсетуге беріп отырды: сыйлықты берушінің аты-жөні әрдайым құпия болуы тиіс. Көршілес жатқан Каламазу қаласында есімдерін құпия сақтаған меценаттар қаланың жалпы білім беретін мектептерінің барлық түлектері үшін – тұру ұзақтығына қарай 65-тен 100 пайызға дейінгі – Мичиган мемлекеттік университетінде немесе қоғамдық колледжде оқу шығындарын өтеуге уәде берді. Осындай жасырын қайырымдылық жасаушыларды – басқалардың өміріне араша түсуші қаһармандар, қатардағы қан тапсырушы донорлар және Бейбітшілік корпусының еріктілері секілді – басқаларға қамқорлық көрсету ғана ынталандыруы мүмкін бе? Әлде олардың түпкі мақсаты – мысалы, марапатқа ие болу, күнәдан немесе жазадан арылу, әлде азаптан құтылу секілді өз-өзіне көмектесудің бір түрі ме?

Авраам Линкольн осы философиялық сұрақты өзімен сапарлас болған бір кісімен пошталық күймеде жол жүріп бара жатқандағы әңгіме барысында түсіндіріп өтті. Эгоизмнің барлық игі әрекеттерді жасауға итермелейтініне дәлелдер келтіріп болған кезде, ол күйме жанынан өтіп бара жатқан бір шошқаның жантүршігерлік дыбысына көңіл аударды. Оның торайлары тоғанға түсіп кетіп, батып жатыр екен. Линкольн ат айдаушыға күймені тоқтатуды бұйырды да, өзі секіріп түсіп, тоғаннан торайларды шығарып алды. Ол қайтадан өз орнына жайғасқан соң, оның сұхбаттасы: «Ал, Эйб, айтшы, қазір ғана болған жағдайдың эгоизмге не қатысы бар?» – деді. «Ол не дегенің, Эд?! Тікелей қатысы болғанда қандай! Егер мен торайлары үшін жан ұшыра шыңғырған шошқаның қасынан тұк болмағандай өте шықсам, күні бойы жаным тыныштық таппас еді. Мен мұны өзімнің тыныштығым үшін жасадым. Сен мұны қалайша түсінбейсің?» – деп жауап қайырды Линкольн (Sharp, cited by Batson et al., 1986). Осыдан біршама уақыт бұрын психологтер Линкольннің сөзін құптар еді.

Көмек көрсетуге әзірлік жәрдемдесушіге өзін жақсы сезінуге ықпал ететіні сонша, Дэниел Бэтсон (2011) ондай ынта-ықыласта шынайы альтруизмнің үлесі қандай екенін ажыратуға еңбек жолының басым бөлігін арнады. Бэтсонның ұйғаруынша, біздің біреуге жәрдемдесуге дайын тұруымыздың арғы жағында пайдакүнемдік пен риясыз түрткілер жатыр (4-сурет). Біреудің қиналып жатқанына алаңдау бізді қынжылысымызды жеңілдету үшін жайсыз жағдайдан алыс кетіп қалуға (мысалы, аңыздағы дін қызметшісі және Леуілік сияқты) немесе көмек көрсетуге (самариялық сияқты) итермелейді. Бэтсон мен Марио Микулинкер бастаған зерттеушілер тобының (2005) мәлімдеуінше, біз эмпатияны, әсіресе өзіміз тығыз байланысқан адамдарға қатысты сезінеміз. Мейірімді ата-аналар балалары қиналса, қоса қиналады, қуанышына қосыла қуанады – жәбірлеуге құмар балалар мен мейірімсіз мінез-құлықтың басқа да иелеріне жетіспейтін эмпатия осы (Miller & Eisenberg, 1988).

Біреу жанашырлық танытқанда, біз өзіміздің жан қиналысымыздан бұрын, азап шегуші адамның қиналуына көбірек бет бұрамыз. Шынайы жанашырлық пен аяушылық басқаларға олардың өз игілігі үшін көмектесуіне түрткі болады. Біз басқа адамның игілігін бағаласақ, оны бізге мұқтаж ретінде қабылдап, сол адамның көзқарасын ескерсек, оған жанашырлық танытамыз (Batson et al., 2007). Жанашырлық басқа адамның сезімдерінің аздаған мөлшерін бастан өткізуге көмектеседі. Адамдар азаптаудың белгілі бір тәсілінің аздаған мөлшерде

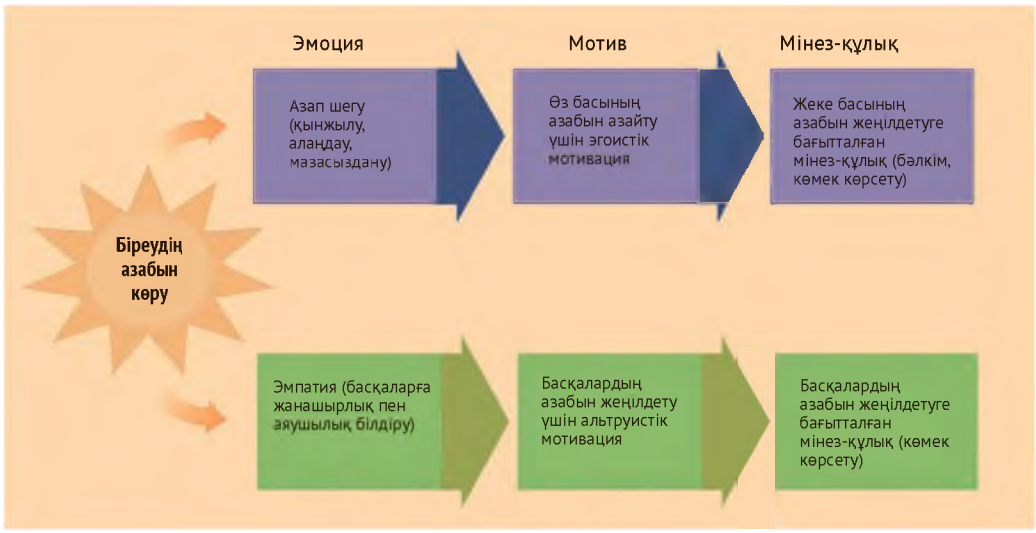
Жанашырлық (эмпатия) – біреудің сезімдерін өз басынан өткендей сезіну; өзінді оның орнына қою.

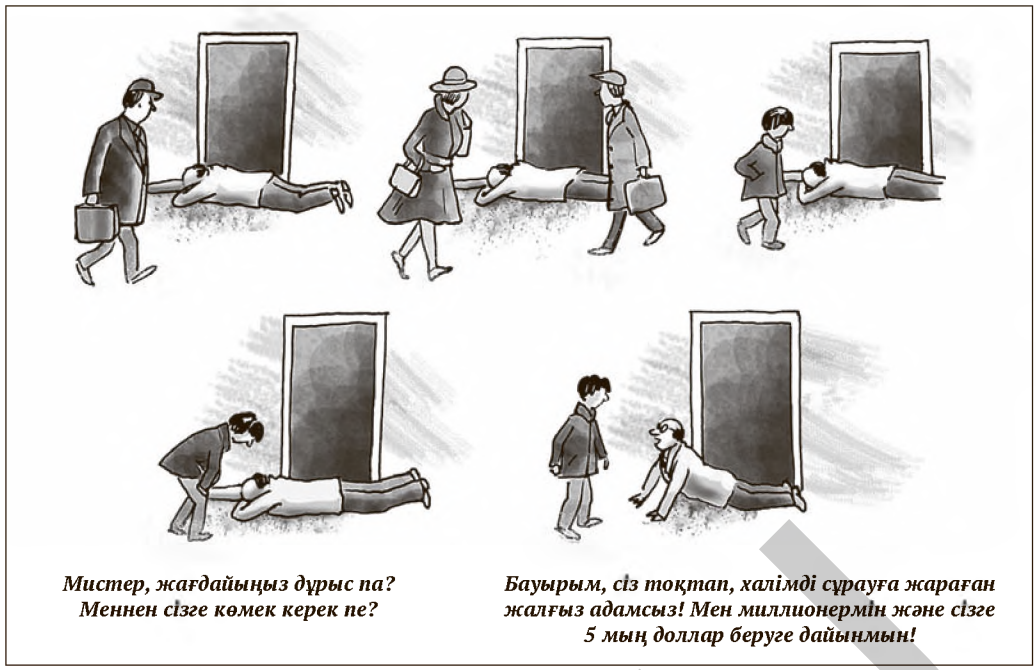
4-СУРЕТ

Көмек көрсетудің эгоистік және альтруистік жолдары

Біреудің азабын бақылау жеке бастың азабы мен басқаларға деген жанашырлықтың қосындысын тудыруы мүмкін. Зерттеушілер алаңдаушылық эгоистік мотивтерді оятады деген пікірмен келіседі. Бірақ аяушылық шынайы альтруистік мотивті тудыруы мүмкін бе деген сұрақ бойынша пікір таластырады

Дереккөз: Adapted from Batson, Fultz, & Schoenrade (1987).





Біреуге көмек көрсетудің өтемі қандай боларын біз ешқашан білмейміз

ғана өздері сезген болса, оның қолданысқа жарамдылығы азайып кетер еді. Мысалы, кей кездері ғана ұйқысыздыққа душар болатын адамдар, осы ұйқысыздық үнемі бола берсе, оның нағыз азап екенін түсінеді (Nordgren et al., 2011).

Эмпатия адам бойында табиғи жолмен іске асады. Тіпті дүниеге келгеніне бір-ақ күн болған нәрестелердің өзі басқа бір сәбидің айғайын естісе, қаттырақ жылайды (Hoffman, 1981). Балалар ауруханаларында бір баланың жылауы бірнеше баланың жылай бастауына себеп болуы мүмкін. Бейтаныс адамға біраз уақыт қарап отырған 18 айлық сәбилердің көбі, ол кісі абайсызда қолынан маркерін немесе қыстырғышын түсіріп алып, көтере алмай жатса, оған көмектесуге талпынады (Tomasello, 2009). Екі жасар балалар біреудің көмекке мұқтаж екенін байқаса мазасызданып кетеді (Hepach et al., 2012). Алты жастан тоғыз жасқа дейінгі балалар да жанашырлық танытқан сайын, өз пайдасын көбірек тигізуге тырысады (Li et al., 2013). Кейбіреулер үшін осының бәрі – адамдардың жанашырлық танытуға бейім екенінің дәлелі.

Жанашырлықты приматтар, пілдер, иттер, егеуқұйрықтар, тіпті тышқандар да байқатады, яғни бұл альтруизмнің кей белгілері тек адамзатқа ғана тән еместігінің көрінісі (De Waal, 2014a,b; Langford et al., 2006). Шимпанзелер өзіне және басқа шимпанзелерге берілетін маркерді таңдайды, алайда маркер үшін берілетін тәттіні тек өз қалауымен ғана таңдайды (Horner et al., 2011).

Шынайы альтруизм халықаралық санаттағы медициналық-санитарлық педагогті Угандадағы балалармен сабақ жүргізуге ынталандыра ала ма? Дэниел Бэтсон мұның мүмкін екеніне сенеді



Қиналуды эгоистік тұрғыдан төмендетуге тырысу мен эмпатияға негізделген альтруизмді ажыратып алу үшін Бэтсонның зерттеу тобы жанашырлықты арттыратын зерделеу жұмыстарын жүргізді. Одан соң зерттеушілер алаңдаулы күйге түскен адамдар бұл жағдайдан құтыла отырып, өздерінің қиналысын төмендете ме, әлде көмекті қажет ететін адамға бар күшін салып жәрдемдесуге тырыса ма деген сауалға жауап іздеді. Нәтиже дәйекті болып шықты: жанашырлығы артқан адамдар көбінесе көмек көрсетті.

Осы эксперименттердің бірінде Бэтсон мен оның әріптестері (1981) Канзас университетінің студент қыздарын электр тогының соққысынан қиналып жатқан жас әйелді көруге мәжбүр етті. Эксперимент барысындағы біраз кідірістен кейін әбден титықтаған құрбан эксперимент жүргізушіге балалық шағында электрлі шарбаққа құлап, содан бері электр тогының соққысына тым сезімтал екенін айтады. Оны аяған эксперимент жүргізушісі бақылап тұрған

Ешкім ешқашан біздің істегенімізді білмейтіндей жағдайда жасайтын әрекетіміз біздің мінезіміздің өлшемі саналады.
Paraphrased from Thomas Macaulay

студент қыздардың біріне (эксперименттің шынайы объектілеріне) сыналушы әйелдің орнын басып, қалған ток соққыларын өзіне алуды ұсынды. Осыған дейін экспериментке қатысушы студент қыздардың жартысына қиналып жатқан әйелдің оларға құндылықтары мен қызығушылықтары жағынан ұқсас жан екені айтылған болатын (бұл олардың аяушылығын ояту үшін жасалды). Қалғандарды осы эксперименттегі қатысуы аяқталды деп сендірді, сол себепті қалай болғанда да, олардың бұл әйелдің азабын көрмейтіні айтылды. Алайда олардың эмпатиясы арта түсті. Шын мәнінде, осы бақылаушы-студент қыздардың бәрі құрбанның орнына өздері отыруға дайын болды.

Мұны альтруизм деп санауға бола ма? Марк Шаллер мен Роберт Чальдини (1988) бұған күмән келтіреді. Олардың ойынша, жанашырлық сезімі жай ғана көңіл күйді уақытша көтереді.

Менің байқауымша, адам табиғатының екі ұлы күші бар: эгоизм және басқаларды қамқорлыққа алу.
Bill Gates, «A New Approach to Capitalism in the Twenty-First Century,» 2008

Олар өз эксперименттерінің бірінде адамдар, мысалы, комедиялық таспаны тыңдаса, көңіл күйі өзгеріп, жабырқаулы жағдайы дұрысталатынын айтып сендірді. Бұл жағдайда эмпатияны сезінген адамдар көмек көрсетуге аса құштар бола қойған жоқ. Шаллер мен Чальдини мынадай қорытындыға келді: «Егер біз эмпатияны сезініп, бірақ көңілімізді көтеретін бірдеңе барын білсек, онда көмек көрсетуге асықпаймыз».

Көмек көрсетуге байланысты әрекеттердің кейбірі анық эгоистік (басқаларға ұнау немесе жазалаудан құтылу үшін) немесе эгоистікке жуық (ішкі дистресті жеңілдетуге ұмтылу) болып есептелетінімен көп адам келіседі. Ал көмек көрсетудің үшінші типі – жай ғана біреудің игілігін арттыруға бағытталған (бұл жерде өз-өзіне игілік жасау тек жанама нәтиже ретінде ғана көрініс табады) альтруизм бар ма? Эмпатиядан туындаған көмек көрсету осындай альтруизмнің көзі санала ма? Чальдини (1991) және оның әріптестері – Марк Шаллер мен Джим Фультц бұған күмәнмен қарайды. Олардың айтуынша, ешбір эксперимент көмек көрсетудің барлық ықтимал өзімшілдік мотивтерін алып тастай алмайды.

Алайда басқа тұжырымдар шынайы альтруизмнің бар екенін дәлелдеуге тырысады: одан туындаған жанашырлықпен адамдар өздерін көмектескенін ешкім білмейтініне сенімді болса да, көмегін аямайды. Олардың қамқорлығы біреуге көмек көрсетілгенше жалғасады (Fultz et al., 1986). Егер олардың көмектесуге жұмсаған күш-жігері нәтиже әкелмесе, кінәсі болмаса да, олар өздерін нашар сезінеді (Batson & Weeks, 1996). Сонымен қатар адамдар бұл әрекеті өздерін де қинайтынын біліп тұрса да, көмекке мұқтаж жанға қол ұшын созудан тайынбайды (Schroeder et al., 1988).

Эгоизм мен альтруистік жанашырлықты тексеру міндетін алға қойған осындай 25 эксперименттен соң Бэтсон (2001, 2006, 2011) мен әріптестері (Dovidio, 1991; Staub, 2015; Stocks et al., 2009) мынадай тұжырым жасады: кей кездері адамдар өз игілігінен басқа адамдардың игілігін жоғары қояды. Философия мен теология саласының түлегі Бэтсон өз зерттеуін бастауға себеп болған сезімді «адамдардың сәйкес реакциялары жай ғана эгоизмнің жасырын бір формалары емес, шынайы жанашырлық саналатынын анықтай алсақ, онда біз адам табиғаты туралы негізгі сұраққа жауап табуға көмектесер едік» деп сипаттады (1999a). Ол арада жиырма жыл өткенде бұл сауалға жауабым бар деп есептейді: «Шынайы, жанашырлықтан туындаған альтруизм – адам табиғатының бір бөлігі» (1999a). «Және бұл «таңба басылған» немесе қоғамнан оқшауланған адамдарға: ЖИТС-пен ауырған адамдарға, үйсіз-күйсіздерге, сотталғандарға және басқа да ашылық топтарға қатысты жанашырлықты ынталандыру оларға деген көзқарасты жақсарта алар еді деген (зерттеулермен дәлелденген) үмітті арттырады», – дейді Бэтсон (қараңыз: Назар аударыңыз. «Жанашырлықтан туындайтын альтруизмнің пайдасы мен ақысы»).

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Жанашырлықтан туындайтын альтруизмнің пайдасы мен ақысы

«Адамдар өз ісінің, соның ішінде басқалар үшін жасайтын әрекетінің, басым бөлігін жеке пайдасы үшін істемейді», – дейді альтруизмді зерттеуші Дэниел Бэтсон (2011). Бірақ эгоизм көмек көрсетудің жалғыз себебі емес, оның пікірінше, шынайы альтруизм де бар. Шынайы альтруизм эмпатияға, басқалардың амандық-саулығына қатысты жанашырлық пен аяушылыққа негізделеді. Біз мейлінше әлеуметтік жаратылыспыз. Қарастырып көрелік:

Жанашырлықтан туындайтын альтруизм

- Сезімдік көмек көрсетеді. Эмпатия бар жерде бұл қарапайым мәні бар ой емес, ол – басқа адамның күйзелісін жеңілдету.
- Агрессияны басады. Агрессияның болашақ объектілеріне қатысты жанашырлық танытатын біреуді Бэтсонге көрсет десеңіз, ол шабуылды мақұлдағысы келмейтін – қуана кешіріп, ашу-ызасына бой бермей, сабыр сақтайтын адамды көрсетеді. Жалпы, әйел заты, ерлерге қарағанда, эмпатия-

лық сезімдерге анағұрлым бейім келеді, олар соғыс пен агрессияның кез келген түрін қолдауға еш ынталы емес (Jones, 2003).

- Ынтымақтастықты кеңейте түседі. Зертханалық эксперименттерде Бэтсон мен Надя Ахмад адамдардың ықтимал дау-жанжалды жағдайда біршама сенгіш болатынын және басқаларға қатысты эмпатияны сезінгенде ынтымақтасуға бейім екенін анықтады. Сыртқы топтағы жұртпен танысу арқылы оны танып білу (персонализация) адамдарға олардың қиындықтарын түсінуге көмектеседі.
- «Таңба басылған» немесе қоғамнан оқшауланған топтарға деген көзқарасты жақсартады. Біреудің проблемасына үңіліп, оның сезімдерін өз басыңыздан өткендей ұғынып көрсеңіз, олар сияқты адамдарға (үйсіз-күйсіздерге, ЖИТС-пен ауырғандарға немесе сотталған қылмыскерлерге) әлдеқайда мейірімді боласыз.

Бэтсон мен оның әріптестері: «Жанашырлықтан туындаған альтруизм мойынға міндеттемелер алуды талап етеді», – дейді

- Бұл зарарлы болуы мүмкін. Басқалар үшін жанкештілікке баратын адамдар кейде олардан айырылып қалады. Жақсылық жасауға ұмтылатын адамдар кей кездері өздері байқамаса да, көмек көрсетілетін адамды кемсітіп немесе оның әрекет етуге деген ынтасын жоққа шығарып, зарарын тигізуі де мүмкін.
- Ол барлық мұқтаждықтарды қанағаттандыра алмайды. Мысалы, адам баласының болашағына қауіп төндіріп, қоршаған ортасы әбден бүлініп, жыл өткен сайын жылымық тартып бара жатқан Жер-Анаға қарағанда, мұқтаж болып тұрған адамға деген жанашырлықты сезіну оңай.
- Ол күйініп кетеді. Басқалардың азабын сезіну өте ауыр, ол біздің жанашырлығымызды тудыратын жағдайлардан өз бойымызды аулақ ұстауға немесе тым «күйініп кетуге», не болмаса «аяушылықтан шаршауға» жеткізуі мүмкін.
- Ол іш тартуды (фаворитизмді), әділетсіздікті және жалпы адамзаттың игілігіне деген немқұрайдықты тудыруы мүмкін (Decety & Cowell, 2014). Егер аяушылық айрықша біреуге ғана – жалғыз балаға, не отбасына, не үй жануарына бағытталса, ол біржақтылықты тудырады. Әмбебап бола тұра, моральдық қағидалар көзге көрінбейтін басқалар үшін де алаңдаушылыққа себеп болады. Жанашырлыққа негізделген мүліктік жоспарлау мұрагерлікке тек нақты сүйікті адамдарды ғана тағайындайды. Моральдық мүліктік жоспарлау біршама инклюзивті және мұрагерлерді жан-жақты кеңірек қамтиды. Біреуге деген жанашырлығы оянған кезде адамдар өздерінің әділеттілік, адалдық стандарттарын бұзып, бар игі ынтасын сол адамға ғана арнайды (Batson et al., 1997; Oceja, 2008). «Тағдырдың тәлкегіне орай, эмпатиядан туындаған альтруизм «мен ерекше ықылас қойып, қамқорлық көрсететін жан – қажетті досым – алаңдаушылығымның басты нысанына айналып, қанға батқан басқа жұртты елемеуге» жетелеп, жалпыға ортақ игілік үшін қуатты қауіп болуы мүмкін», – дейді Бэтсон мен оның әріптестері. Осы себепті «қайырымдылық көбіне адамның өз төңірегінде ғана қанат жаяды» дегенге таң қалудың қажеті жоқ.

ҚОРЫТЫНДЫ Біз не себепті көмек көрсетеміз?

- Көмек көрсету кезіндегі мінез-құлықты үш теория түсіндіреді. Әлеуметтік алмасу теориясына сай, мінез-құлықтың басқа да әлеуметтік модельдері секілді, көмек көрсету сыртқы және ішкі марапатты барынша көбейтуге талпынумен ынталандырылады. Басқаша айтқанда, құқықбұзушылықтардан кейін адамдар көмек ұсынуға көбірек бейім бола бастайды. Ары тыныштық бермей мазасы кеткен адамдар да пайдалы болуға әуес келеді. Сайып келгенде, «жақсылық жасаймын да, өзімді жақсы сезінемін» қағидасының тамаша әсері бар: бақытты адамдар көмектесуге құмар болады. Әлеуметтік нормалар да көмек көрсетуді қамтиды. Өзара әрекеттестік нормасы бізді өзімізге көмектескендерге жәрдем беруге ынталандырады. Әлеуметтік жауапкершілік нормасы бізге қарымта көмек көрсете алмайтын мұқтаж адамдарға, олар соған лайық болып тұрғанша, қол ұшын созуға шақырады. Ерлерге қарағанда, қиын жағдайға тап болған әйел қауымы көмекке әлдеқайда мұқтаж саналатындықтан, олар көмекті ер адамдардан көбірек алады.
- Эволюциялық психология көмектің екі түрін бөліп көрсетеді: туған-туысқа адалдық пен өзара әрекеттестік. Алайда эволюциялық психологтердің көбі жанкешті адамдардың геніне қарағанда, эгоист жандардың генінің аман қалу мүмкіндігі жоғары деп санайды. Сонымен эгоизм – біздің табиғи бейімсіздігіміз, сондықтан қоғамды көмек көрсетуге үйретіп отыруы қажет.
- Біз осы үш теорияны «қанға – қан, жанға – жан» қағидасына және шартсыз пайдалылыққа негізделген әлеуметке тиімді іс-әрекетті сипаттауына қарай бағалай аламыз. Олардың әрқайсысы «пайдасына» қарай немесе іс біткеннен кейінгі ой-пікірлерді қолданғаны үшін сынға алынуы мүмкін, бірақ олар әлеуметке тиімді іс-әрекетті бақылау жұмыстарын жалпылауға арналған келісілген схеманы қамтамасыз етеді.
- Сыртқы және ішкі көтермелеумен және қолдаумен және жазалаудан немесе зардап шегуден қашумен ынталандырылатын көмекпен қатар, эмпатияға негізделген шынайы альтруизм пайда болады. Эмпатия сезімінің артуымен адамдардың көбі басқалар қиын жағдайға тап болғанда, бақытсыздыққа ұшырағанда, көмегі жасырын күйде қалса да немесе өздерінің көңіл күйі істің нәтижесіне ықпал етпесе де, қол ұшын созғысы келіп, талаптанады.

БІЗ ҚАНДАЙ ЖАҒДАЙЛАРДА КӨМЕКТЕСЕМІЗ?

Адамдардың көмек көрсетуіне қандай жағдайлар түрткі болады? Куәгерлердің саны мен мінез-құлқы көмек көрсетуге қалай және не себепті ықпал етеді? Олардың көңіл күйлері, жеке тұлғаның сипаттары мен құндылықтары ше?

1964 жылдың 13 наурызында таңғы сағат үште жұмыстан Нью-Йорктің Квинз ауданында орналасқан көппәтерлі үйіне қайтып келе жатқан бардың қожайыны Китти Дженовезе пышақпен қаруланған бұзақының шабуылына тап болды. Оның: «Көмектесіңдер! Ол маған пышақ салды! Құдай үшін көмектесіңдер! Құтқарыңдар!» – деп шыңғырған, зәресі ұшқан айғайы көршілерін («New York Times-тың» бастапқы баяндамасына сай, 38 көршіні) оятып жіберді. Болжам бойынша, көршілердің кейбірі терезесіне жақындап келіп, қаскүнемнің кетіп қалып, шабуыл жасау үшін қайта оралғанын байқаған. Бірақ қылмыскер кетіп қалғанша, олардың ешқайсысының полиция шақыруға шамасы келмеді. Көп ұзамай Китти Дженовезе қайтыс болды.

Кейінгі өткізілген сынақтар адам өлтіруге 38 адам куә болып, бірақ ешбір әрекет жасамағаны туралы бастапқы есепке күмән келтіріп, қайта қарады (Cook, 2014; Pelonero, 2014). Осыған қарамастан, сол бастапқы есеп басқа да оқиғаларда көрініс тапқан куәгерлердің әрекетсіздігіне қатысты зерттеу жүргізуге жетеледі. Дүкенде зат алып жүрген Элеанора Брэдли абайсызда құлап қалып, аяғын сындырып алды. Ауырғаннан қиналып, жартылай ес-түссіз күйде жатқан ол қасындағылардан көмек сұрады. 40 минут бойы оның жанынан сатып алушылар әрі-бері өтіп жатты. Ақыр аяғында, оған бір такси жүргізушісі көмектесіп, дәрігерге жеткізіп тастады (Darley & Latane, 1968).

Немесе, ойланып көріңіз: мысалы, егер сіз пойыз келерден сәл бұрын метро платформасынан рельске біреудің құлап түскенін көрсеңіз, қайтер едіңіз? Сіз де 2012 жылы Нью-Йорк метросының адамға лық толы платформасындағы адамдар секілді рельске құлап, артынша пойыз қаққан адамға көмектеспей тұра берер ме едіңіз? Әлде 2007 жылы Нью-Йорктің метросында талма ауруы ұстап, рельске құлаған адамды көргенде, платформада тұрған көп адамның ішінен екі қызымен тұрған жалғыз Уэсли Отри сияқты әрекет етіп, қала қаһарманына айналар ма едіңіз? Отри рельске секіріп түсті де, құлаған кісіні рельстердің арасына жатқызып, оны өз денесімен жауып, үстеріне төніп келіп, тоқтап үлгерген пойыздан аман алып қалды (Nocera, 2012).

Әлеуметтік психологтер куәгерлердің әрекетсіздігіне таң қалып, қатты алаңдады. Сондықтан олар эксперимент жүргізіп, адамдардың қандай төтенше жағдайларда басқаларға қол ұшын созуға дайын болатынын білуге тырысты. Жақында зерттеушілер осы мәселенің аясын кеңейтіп, күнделікті жағдайда, мысалы: ақша беру, қан тапсыру немесе уақытын бөлу сияқты көмек көрсетуге бейім адамдарды анықтағысы келді. Осы эксперименттерді қарастырып көрелік. Алдымен көмек көрсетуге түрткі болатын жағдайларға назар аударып, содан соң көмек көрсететін адамдардың сипатына көңіл бөлейік.



Өтіп бара жатқан жүргіншілердің әрекетсіздігі. Біздің осы сияқты көріністерді түсіндіруімізге және «көмек көрсетейін бе, жоқ па?» деген шешім қабылдауымызға не ықпал етеді?

КУӘГЕРЛЕРДІҢ САНЫ

Төтенше жағдайлар кезіндегі куәгерлердің селқостығы қоғамдық саралаушылардың адамдардың «жат бола бастауы», «енжарлығы», «немқұрайдылығы» мен «бейсаналы садистік импульстері» туралы алаңдауына түрткі болды. Алайда селқостықты енжар адамдардың қасиетіне ғана балап, біз өзімізді қамқор жан ретінде көмек көрсетер едік деп сендіре аламыз. Бірақ шынайы жағдайлардың куәгерлері осыншама немқұрайды, адамгершіліктен жұрдай адамдар болғаны ма?

Әлеуметтік психологтер Бибб Латане мен Джон Дарли бұған сенімді болған жоқ. Сондықтан олар шындыққа ұқсас жағдайлар-

ды қолдан жасап, жалғыз ғана жағдаяттық фактор – басқа адамдардың болуы – көмектесуге кірісіп кету ықтималдығын айтарлықтай түсіріп жіберетінін анықтады. 1980 жылға қарай түрлі куәгерлер тарапынан көрсетілген көмекті салыстыру бойынша елуге жуық эксперимент жүргізілді, олардың бір бөлігі өздерін бұл жағдайда жалғызбын деп, екінші бір бөлігі жалғыз емеспін деп сезінген. Өтіп бара жатқан кездейсоқ адамдар арасындағы шектелмеген байланысты ескерсек, куәгерлер көпшілік кездегіден гөрі, төтенше жағдайға бір адам ғана куә болғанда, оның тарапынан көмек көрсету ықтималдығы арта түсті (Latané & Nida, 1981; Stalder, 2008). Интернет-қауымдастықта да солай, егер адамдар көмек көрсету өтініші бірнеше адамға бірдей емес, тек жалғыз өзіне келді деп есептесе (мысалы, кампустың кітапханасына жеткізетін сілтемені сұрап хабарласатын біреу болса), олардың қол ұшын созу ықтималдығы біршама жоғары болады (Blair et al., 2005).

Кейде, айналасында адам көп болған кезде, қауіп-қатерге тап болған құрбан, шынында да, біреудің көмегіне зар болып қалуы мүмкін. Латане, Джеймс Даббс (1975) және 145 қызметтес адамның 1497 рет лифтімен көтеріліп не түсіп жатқан кезде «абайсызда» тиынын немесе қаламын түсіріп алғанда, лифтіде тек бір адам ғана болған жағдайлардың 40%-ында оларға көмек көрсетілді, лифтіде алты адам болған жағдайлардың 20%-нан кемінде басқалар қол ұшын созуға дайын болды.

Басқа адамдардың болуы кейде көмек көрсетуге не себепті кедергі келтіреді? Латане мен Дарлидің пікірінше, куәгерлер саны артқан сайын әрбір куәгердің болып жатқан жағдайды байқау ықтималдығы төмендейді, ол бұл жағдайды қиындық немесе төтенше жағдай деп қабылдау мүмкіндігі азаяды және жауапкершілікті өз мойнына алып, көмек көрсетуге ынта таныта қоймайды (5-сурет).

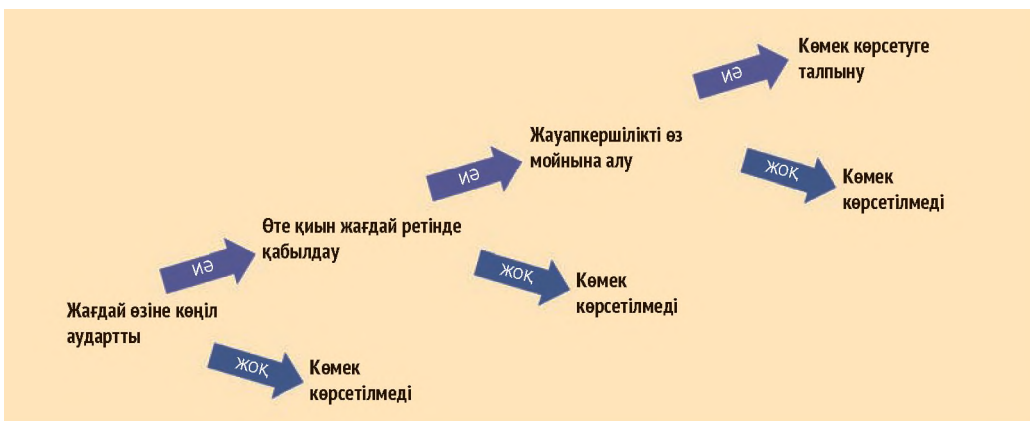
НАЗАР АУДАРЫП ҚАРАУ

Адамдар толып жүрген қаланың жаяу жүргіншілер жолында Элеанора Брэдли құлап, аяғын сындырған соң, 20 минуттан кейін сіз сол жерге келіп жетесіз. Сіз алдыңызда бара жатқан жаяу жүргіншілердің артынан (қасыңызда кетіп бара жатқан адамдарға мойын бұрып қарай беру әдепсіздікке жатады) бүгін сізді күтіп тұрған оқиғаларды ойлап келе жатасыз. Бәлкім, тротуарда мүлде кісі болмаса, сіз қиындыққа ұшыраған әйелді байқар ма едіңіз?

Бұл сұраққа жауап беру үшін Латане мен Дарли (1968) Колумбия университетінің студенттерін бір бөлмеде жалғыз өзі немесе екі бейтаныс адаммен бірге отырып, сауалнама толтыруды өтінді. Студенттер сауалдарға жауап беріп жатқанда (зерттеушілер оларды арғы жағы көрінбейтін айнадан бақылап отырды) ерекше бір жағдай болды: қабырғадағы желдеткіш қуыстан бөлмеге әдейі түтін жіберілді. Жалғыз отырып, тапсырма барысында жанжағына қарайлаған студенттер кіріп жатқан түтінді бірден дерлік – шамамен бес секунд ішінде байқап қойды. Ал көпшілікпен бірге тапсырма орындап жатқан адамдар, жұмысын жалғастырып, түтінді байқағанынша шамамен 20 секунд уақыт қажет болды.

ТҮСІНІКТЕМЕ БЕРУ

Біз әдеттен тыс бірдеңені байқасақ, осы жағдайды бірден өзімізге түсіндіруге тиіспіз. Өзіңізді түтінге толы бөлмедемін деп елестетіңіз. Зәреңіз ұшып тұрса да, өзіңізді ыңғайсыз жағдайға қалдырып, әбігерленгіңіз келмейді. Сіз басқаларға қарап қоясыз. Олар жайбарақат, сабырлы көрінеді. Бәрі дұрыс болар деп есептеп, сіз шаруаңызға ораласыз. Одан соң қасыңыздағылардың бірі түтінді байқап қалып, сіздің айқын сабырлы күйіңізді көріп, істегеніңізді қайталайды. Бұл – ақпараттық ықпал мысалдарының бірі (7-тарау). Әр адам



5-СУРЕТ

Латане мен Дарли құрастырған шешім қабылдау «ағашы»

Ағаштағы бір жол ғана көмек көрсетуге жетелейді. Шешім қабылдаудың әрбір кезеңінде басқалардың болуы адамды көмек көрсетуден бас тартуға жетелейтін «бұтақты» таңдауына түрткі болуы мүмкін

Дереккөз: Adapted from Darley & Latané (1968)

Куәгер эффектісі – қасында басқа куәгерлер болғанда адамның біреуге көмек көрсету ықтималдығы төмен болатыны туралы жаңалық.

басқалардың мінез-құлқына қарай шындықты түсіндіріп отырады. Осындай бұрыс түсінуге орай, кеңсе, мейрамхана және көппәтерлі ғимараттардағы шынымен болып жатқан өрт кезінде уақытылы әрекет жасау кешеуілдеуі мүмкін (Canter et al., 1980). Бұрыс түсіну Томас Гилович, Кеннет Савицкий мен Виктория Хустед Медвек (1998) ашықтықтың иллюзиясы деп атайтын, басқалардың біздің ойымызды «оқи білу» қабілетін тым жоғары бағалауға бейімділігінен туындайды. Эксперимент барысында төтенше жағдайға тап болған адамдар өздерінің алаңдаушылығы басқаларға, шындыққа қарағанда, әлдеқайда анық көрінеді деп ойлаған. Біздің алаңдаушылығымыз бен абыржуымыз басқалар үшін біз ойлағаннан біршама айқын бола бермейді. Өз эмоциямызға мойынсұна отырып, біз мұның бәрі қасымыздағыларға анық көрініп тұрады деп ойлаймыз. Кей кездері басқа адамдар біздің эмоциямызды байқайды, бірақ көпшілік арасында біз өз эмоциямызды өте жақсы жасыра аламыз. Нәтижесінде айналамыздағы адамдарда біздің сыртқы қоздырғыштарға қатысты іс-әрекеттерімізден бастау алатын «плюралистік білмеушілік» қалыптасады. Төтенше жағдайларда әрбір адам «мен қатты абыржып тұрмын» деп ойлауы мүмкін, бірақ басқалардың сабырлы күйін көре, ескере келіп, «бәлкім, бұл төтенше жағдай емес те шығар» деген ой пайда болады.

Бұл Латане мен Дарлидің экспериментінде де расталды. Жалғыз отырып жұмыс істегендер түтінді байқай салып, бірер сәт қана абдырап қалған, содан соң орнынан тұрып, желдеткіш саңылауына жақын келіп, иіскеп, түтінді қолымен желдетпек болған, қайтадан біраз абдырап тұрып, мұны басқаларға хабарлауға асыққан. Осындай әрекетке қарама-қайшы, топ болып отырған үш адам орнынан қозғалмаған. Сегіз топтағы 24 адамның ішінен тек бір адам ғана түтін пайда болғаннан кейін, төрт минуттан соң, оны байқағанын хабарлаған (6-сурет). Алты минуттық эксперименттің соңына қарай түтіннің қалың болғаны соншалық – ештеңе көрінбей қалған. Экспериментке қатысушылар көзін сүртіп, жөтелге тұншыққан. Алайда сегіз топтың ішінен тек үш топта ғана бір-бір адам осы жағдай турасында хабар берген.

Тағы бір қызық жайт – топтардың селқостық танытуы оның мүшелерінің болып жатқан жағдайды түсіндіруіне әсер етті. Түтіннің шығуына не себеп болды? «Ауаны желдету жүйесіндегі ақау», «Ғимараттағы химиялық зертханалар», «Жылу құбырлары», «Шыншылдық газы». Олар көптеген себептерді ұсынды, бірақ олардың ешбірі түтіннің шығу себебі «өрт» деген жоқ. Әрекет етпеудің үлгісі ретінде топ мүшелері бір-бірінің түсінігіне ықпал етті.

Осы эксперименттік дилемма біздің күнделікті тап болатын дилеммалармен парапар. Сырттан естілген айқай-шу. Бұл не? Жай ғана балалық есерсоқтық па, әлде шабуылға ұшыраған адамның жанайқайы ма? Ал үл балалардың арпалысып жатқаны ше? Бұл не? Достардың ойнап алысуы ма, әлде қатыгез төбелес пе? Ал үйдің киреберісінде жантайып жатқан адам ше? Ол есірткіге масайып ұйықтап қалды ма, әлде жағдайы шынында да ауыр ма, мысалы, диабеттік комаға түсуші ме? Нью-Йорктегі Квинсте бірнеше жерден пышақталып, қансырап, етпетінен түсіп жатқан Хьюго Альфредо Тале-Яксаның жанынан өтіп жатқан адамдар да осы сұрақты өздеріне қойған шығар. Бейнебақылау көрсеткендей, адамдар оның жанынан бір сағат бойы әрі-бері өтіп жүре беріп, ақыры жүргіншілердің бірі оны арқасынан қағып, одан соң жарақатын көрмек болып, бетін бері аударған (New York Times, 2010).

6-СУРЕТ

Түтінге тола бастаған бөлме

Жалғыз өзі жұмыс істейтін сыналушылар үш адамнан тұратын топтарға қарағанда тезірек байқап, хабарлаған.

Дереккөзі: Data from Darley & Latané (1968)



Дәйекті ДЕРЕК

Джон М. Дарли куәгерлердің әрекеттері жайлы

«Китти Дженовезенің өліміне қатты таңданған Бибб Латане екеуміз түскі аста бас қосып, куәгерлердің әрекетін талдауға кірістік. Әлеуметтік психологтер ретінде бізді «немқұрайды» индивидуумдардың жеке кемшіліктері емес, осыған ұқсас жағдайда әрқайсысымыз осы адамдар сияқты әрекет ететініміз қызықтырды. Біз түскі астың соңына қарай бірнеше факторды тұжырымдап, таңданыс тудырарлық қорытындыға келдік: ешкім де көмек көрсетпейді. Одан соң біз әрбір факторды зерделеуге және оның төтенше жағдайда көрініс табуына қатысты эксперименттер жүргіздік».



Джон М. Дарли,
Принстон университеті.
Ұсынған Джон М. Дарли

Түтінге толған бөлмеден айырмашылығы – мұндай күнделікті жағдайлардың әрбірі басқа адам үшін қауіп-қатерге толы болуы мүмкін. Куәгер эффектісі қалайша көрініс табатынын білу үшін Латане мен Джудит Родин (1969) басты нысаны ауыруды сезінген әйел болған экспериментті іске асырып көрді. Зерттеуші-әйел Колумбия университетінің студенттерінен сауалнама толтыруды өтініп, өзі кіреберісі шымылдықпен жабылған көрші бөлмеге шықты. Төрт минуттан соң көрші бөлмеден зерттеушінің орындықтан тұрып, сөреден бір қағаздарды алмақ болғаны естілді (шындығында, бұл дыбыстар жазылған таспа қосылған болатын). Одан соң оның айғайы, құлаған орындықтың дыбысы және оның жерге құлағаны естілді. «Құдайым-ау, аяғым... Мен... мен... оны қимылдата алмаймын, – деп жылаған дауысы шықты. – О... тобығым... Мен... мына затты... үстімнен қозғалта алмаймын». Ол көрші бөлмедегілердің назарын өзіне тек екі минуттық ыңқылдауынан кейін ғана аудара алды.



Түсіндірменің мәні жоғары. Бұл адам автокөлігін байқамай құлыптап алды ма, әлде көлікті бұзып жатқан ұры ма? Біздің түсініктемеміз жауабымызға әсер етеді

Тапсырманы жалғыз отырып орындаған студенттердің 70%-ы «жазатайым оқиға» шуын есті сала, эксперимент жүргізушінің кабинетіне бас сұқты немесе өз көмегін ұсынды. Осы жағдайға тап болған, бірін-бірі танымайтын, тапсырманы жұп болып орындап отырған адамдардың тек 40%-ы ғана жәрдем бермек болды. Ал мұны жасамағандар мән берерлік ештеңе болған жоқ деп шешті. «Жеңіл-желпі сіңірі созылды» деп санады олар. «Мен оны ыңғайсыз жағдайға қалдырғым келген жоқ», – деді басқалары. Мұнда да куәгерлер эффектісі көрініс табады: болған жағдайды неғұрлым көп адам білген сайын, соғұрлым аз адам көмек көрсетуге даярлық танытады. Сол себепті зардап шеккен адам үшін куәгерлердің саны құтқарудың кепілі бола алмайды.

Адамдардың қандай да бір оқиғаларды өз-өзіне қалайша түсіндіретіні олардың көшедегі қылмысқа қатысты әрекетіне ықпал етеді. Ер мен әйел арасында жасанды төбелес ұйымдастырған Ланс Шотланд пен Маргарет Строу (1976) әлгі әйел: «Тиіспе маған, мен сені танымаймын!» – деп айғайлағанда, кездейсоқ куәгерлердің 65%-ы оқиғаға араласқанын анықтады. Ал енді ол: «Тиіспе маған! Саған неге тұрмысқа шыққанымды түсінбеймін!» – деп айғайлағанда, кездейсоқ куәгерлердің тек 19%-ы ғана көмектескен. Бөтен адамға қарағанда, өз күйеуінің әйел адамға қол көтеруі басқалардың алаңдаушылығын біршама аз тудыратын көрінеді.

Қылмыскерлердің қатысы бар және дене күшінің араласуын талап ететін қауіпті жағдайларда куәгерлер тарапынан көмек көрсетудің ықтималдығы азая түседі (Fischer et al., 2011). Шынында да, кей кезде куәгерлер қауіпті жағдайларға араласқанда күш-қуат әрекетімен қолдау көрсетеді. 11 қыркүйектегі қайғылы оқиға кезінде United Flight-93 ұшағын айдап әкетуші Әл-Каиданың төрт адамы ұшақты АҚШ Капитолийіндегі болжамды мақсатына бағыттағанда, Тодд Бимер бастаған жолаушылар («Let's roll!») оларға қарсы жабылып кетті.

ЖАУАПКЕРШІЛІКТІ ӨЗ МОЙНЫНА АЛУ

Бұрыс түсіндірме куәгер әсерінен туындайтын селқостық танытудың жалғыз себебі емес. Кейде төтенше жағдай анық көрінеді. Алғашқы мәлімдемелерге қарағанда, Китти Дженовезенің көмектесуді жалынып өтінгенін көрген және естігендер болып жатқан жағдайды дұрыс түсінген, бірақ көрші терезелердегі жарық пен адам бейнелері басқалардың



Жауапкершілік диффузиясы. Диана ханшайым автокөлік апатына ұшыраған кезде тоғыз фотограф-папараццидің бәрінің қолында ұялы телефондары болды. Алайда олардың арасында тек бір ғана адам көмек шақыруға әрекет жасады. Олардың бәрінің осы жағдайға берген түсініктемесі ұқсас болды: олар «басқа біреу» жедел жәрдемді шақырып қойды деп ойлады (Sancton, 1997)

да бұл жағдайды көріп тұрғанын байқатты. Бұл олардың қандай да бір әрекет жасауға деген ынтасын басып тастады.

Біздің кейбіріміз қастандықпен адам өлтірудің қалай болатынын көргенбіз. Бірақ қасымызда басқа адамдар болса, көмек көрсетуге асықпай, немқұрайдық таныттық. Қиын жағдайға тап болған көлік жүргізушінің жанынан өтіп бара жатқанымызда, тасжолдағы кісіге қарағанда, ауыл көшесінде тұрған адамға көмек көрсету ықтималдығы жоғарырақ. Анық көрінетін қиын жағдайда куәгерлер әрекетсіздігінің себебін түсіну үшін Дарли мен Латане (1968) Дженовезенің ауыр жағдайына ұқсас халді қолдан ұйымдастырып көрді. Олар адамдарды көмекке шақырған әйелдің шыңғырған дауысын естітіндей етіп, жеке бөлмелерге орналастырды. Жағдайды қолдан ұйымдастыра отырып, Дарли мен Латане Нью-Йорк университетінің студенттерінен зертханаңың ішкі байланыс құралдары арқылы университет өміріндегі өз проблемаларын ортаға салуды өтінді. Зерттеушілер студенттердің есімдерін құпия сақтау үшін, оларды ешкім көрмейтінін және эксперимент жүргізушілердің оларды жасырын түрде тыңдамайтынына уәде берді. Талқылау кезінде студенттер кезектесіп сөз сөйледі, кенет эксперимент жүргізуші өз микрофонын қосып, әңгімеге араласа кетті. Ол әр сөзін қинала айтып, ұстама ауруына байланысты халі бірден нашарлап кеткендіктен, өзіне көмек көрсетуді өтінді.

Бұл өтінішті өзінен басқа ешкім естімеді деп ойлағандардың 85%-ы отырған бөлмелерінен атып шығып, көмек көрсететін адамдарды шақыруға жүгіріп кеткен. Ал қиналып жатқан адамның айғайын өзінен басқа тағы төрт адам естіді деп ойлағандардың тек 31%-ы ғана көмек көрсетуге әрекет жасады. Осы оқиға барысында селқос болып, ешбір әрекет жасамағандар не себепті осындай мінез-құлық танытты? Олар енжар немесе немқұрайды көңіл күйде болды ма? Эксперимент жүргізушісі сынақтың аяқталғанын хабарлап келгенде, олардың көбі бірден әбігерге түсті. Көпшілігінің қолы дірілдеп, алақаны терлеп кетті. Олар төтенше бір жағдай туындағанына сенімді болды, бірақ қандай қадам жасау керектігін білмеді.

Түтінге толы бөлме, қиын жағдайға ұшыраған әйел және ұстамалы ауруға қатысты эксперименттерден соң Латане мен Дарли қатысушылардан мына сұраққа жауап беруді өтінді: «Қасында басқа адамдардың болуы олардың әрекетіне әсер етті ме?» Біз басқалардың болуы адамдардың әрекетіне едәуір ықпал ететінін білеміз. Алайда экспериментке қатысушылардың бәрі дерлік бұл ықпалды жоққа шығарды. Олардың әдеттегі жауабы қандай болды? «Мен басқалардың болғанын білдім, бірақ олар болмаса да, мен дәл осылай жасар едім». Бұл жауап белгілі бір ережені растайды: көбінесе біз өз әрекетімізді не себепті жасайтынымызды білмейміз. Сол себепті де жоғарыда сипатталғандай эксперименттер осыншама дәлелді болып отыр. Төтенше оқиғалар барысында шынымен әрекетсіз қалатын куәгерлердің мінез-құлқын зерттеу куәгер әсерін жеткілікті деңгейде ашып көрсетпеді.

«Сәйкестік және бағыну» тарауында біз адамдардың өз әрекеттерін болжауға қабілетсіз болуының басқа да мысалдарын ашып көрсеткен болатынбыз. Университет студенттері сексистік пікірлерге, нәсілдік кемсітуге немесе телефон ұрлығына тап болса, шынайы өмірде осындай жағдайларға ұшырағанда оған моральдық батылдықпен жауап беретініне сенімді болғанымен, бұл қадамға олардың қатар құрбы-құрдастарының кейбірі ғана бара алды. Сонымен, адамдардың мінез-құлқын түсіну үшін зерттеулер қажет.

Қала тұрғындарының қоғамдық орындарда жалғыз қалуы сирек жағдай, соған байланысты олар ауылдық жерлердің тұрғындарымен салыстырғанда қайырымсыздау болады. Көмекке мұқтаж осыншама адам санымен күнделікті кездесу барысында «аяушылық танытудан шаршау» және «сенсорлық асыра жүктеме» үлкен қалалардың тұрғындарын көмек көрсетуден бас тартуға одан әрі итермелейді (Levine et al., 1994; Yousif & Korte, 1995). Ірі қалалардағы куәгерлер де көбіне бөтен адамдар болып шығады, бұл, өз кезегінде, көмек көрсету ықтималдығын азайта түседі. Куәгерлер – достар немесе топтық ерекшеліктері ортақ адамдар болса, олардың санының артуы көмек көрсету ықтималдығын да арттыруы мүмкін (Levine & Crowther, 2008).

Ұлттар да жиі түрлі қасіреттердің, тіпті геноцидтің куәгерлері болып жатады. Руандада 800 000 адам ажал құшқанда, қалған әлем әрекетсіз шетте қала берді. «Әлеуетті қатысушылар саны көп болған сайын, әр адам өзінің жеке жауапкершілігін аса сезіне бермейді», – деп атап өтті Эрвин Стауб (1997b).

«Бұл біздің жауапкершілігіміз емес», – дейді қиындық өз халқына қатысы жоқ болған жағдайда ел көшбасшылары. Холокосттан аман қалған Стауб секілді, психолог Питер Суедфельдтің (2000) айтуынша, жауапкершіліктің таралуы «еуропалық азаматтардың басым бөлігінің өз еврей отандастары қудалауға, жер аударуға және қырғынға ұшырап жатқанда еш әрекетсіз қалғанының себептерін» түсінуге жәрдемдеседі.

ҚАЙТА ҚАРАЛҒАН ЗЕРТТЕУ ЭТИКАСЫ

Бұл эксперименттер этикалық мәселені көтереді. Ішкі байланыс құралы арқылы студенттердің әңгімесін бұзып, эксперимент жүргізушінің ұстама ауруын жасанды түрде ұйымдастыру арқылы адамдарды әңгімесін тоқтатып, осы жағдайға орай әрекет етуге мәжбүрлеген зерттеушілер этикалық тұрғыда орынды іс жасады ма? Сіз осындай экспериментке қатысуға келісер ме едіңіз? Назар аударыңыз, сіздің «жазбаша келісіміңізді» алу мүмкін емес, себебі ол жағдайда эксперименттің нәтижесі объективті болмас еді.

Эксперимент жүргізушілердің іс-әрекетін ақтай отырып, сынақтан соң олар қатысушылардан жауап алғанда, аса ептілік танытқанын айту қажет. Бәлкім, тәжірибелер арасындағы ең жағымсыз болған сәті – ұстама ауруына шалдығу сынағының мәнін түсіндірген соң, эксперимент жүргізуші қатысушылардан сауалдарға жауап беруді өтінгені болса керек. Қатысушылардың барлығы дерлік бұл жасанды тәжірибенің ақтауға тұрарлық екенін айтып, болашақта да осыған ұқсас эксперименттерге қатысуға даярлығын білдірді. Ешбір қатысушы эксперимент жүргізушісіне реніш не ашу-ыза танытқан жоқ. Басқа зерттеушілердің мәлімдеуінше, осыған ұқсас экспериментке қатысушылардың басым көпшілігі өздерінің осындай тәжірибелерге қатысуын тек пайдалы ғана емес, этикалық тұрғыдан да әбден орынды деп санаған (Schwartz & Gottlieb, 1981). Шынайы ортада жүргізілген эксперименттерде «зардап шеккен адамға» көмек көрсетілмесе, мұны оның «сыбайласы» жасап отырды, бұл әрекетсіз қалған куәгерлерге осындай жағдаятқа тап болған кезде көмек көрсетуге болатынына сендіруге әсер етті.

Есіңізде болсын, әлеуметтік психологтің екі түрлі міндеті болады: бір жағынан, ол экспериментке қатысушыларды қорғап отыруы қажет, ал екінші жағынан – адамдардың мінез-құлқына ықпал ететін нәрселерді анықтау арқылы адамзат игілігін арттыруы тиіс. Мұндай зерттеулер жағымсыз ықпалдарға сақтықпен қарап, жағымды ықпалдарды еппен пайдалануды үйрете алады. Демек, этикалық қағида мынадай: эксперимент қатысушыларының амандығын қорғай отырып, әлеуметтік психологтер қоғам алдындағы өз міндеттерін орындап, біздің мінез-құлқымызды түсінуге жол ашады.

БАСҚАЛАР КӨМЕК КӨРСЕТКЕНДЕ ЖӘРДЕМДЕСУ

Агрессиялық үлгілер агрессияны күшейтіп, жауапкершіліксіз үлгі – жауапсыздықты арттырса, мүмкін, көмек көрсету үлгілері өзгелердің көмек көрсетуіне себеп болатын шығар? Бір гүрсілдеген дыбыс естіліп, одан соң ыңырсу мен зарлы дауыс шықты делік. Егер осы жайтқа куә болып отырған адамдардың бірі: «Ой-ой! Бірдеңе болып қалды! Әрекет қажет!» – десе, қалай ойлайсыз, бұл басқаларды жәрдем жасауға итермелей ме?

Жауап айқын: әлеуметке жағымды үлгілер, шынында да, альтруизмнің жүзеге асуына жәрдемдеседі. Бірнеше зерттеуде:

- Лос-Анджелестің көлік жүргізушілері жол бойында әйел адамға біреулердің шина ауыстыруға жәрдемдесіп жатқанын ширек миль арақашықтықта көрсе, олардың әйел-жүргізушіге көмек көрсету ықтималдығы біршама жоғары болады (Bryan & Test, 1967). Брайан мен Тесттің байқауынша, Нью-Джерсиде Рождествоға түрлі заттар алып жатқан адамдар басқалардың Құтқару армиясы пайдасына қайырымдылық жәшігіне ақша салып жатқанын көрсе, өздері де ақшасымен бөлісуге даяр болған.
- Ересек британдықтар эксперимент жүргізушінің өз қанын тегін тапсыруға келісім бергенін көргенде, өздері де тегін қан тапсыруға ықылас білдірген (Rushton & Campbell, 1977).
- Осы тараудың басында біз суреттеген батырлық альтруизмнің үлгілеріндегідей таңғаларлық адами мейірім мен қайырымның ұшқыны Джонатан Хайдт (2003) «кеудедегі жылулық пен кеңшілдіктің ерекше сезімі» деп атаған көңіл сергектігіне жиі бастау болады, ол кісіні елжіретеді, көзге жас алдырады, алқымға өксік кептеледі. Осындай көңіл сергектігі адамдарды жан-тәнімен әрекет етуге жігерлендіреді (Schnall et al., 2010).

Кейде үлгілер іс жүзінде өздеріне қарама-қайшы көрініс тауып жатады. Мысалы, ата-аналар балаларына: «Менің істегенімді қайталама, айтқанымды ғана істе», – деуі мүмкін. Эксперимент нәтижелері балалардың өнегелі тәрбиесіне олардың естігені де, көргені де әсер ететінін көрсетіп отыр (Rice & Grusec, 1975; Rushton, 1975). Мәселен, екіжүзді адамдардың ықпалында болса, балалар оларға еліктеп өседі: «үлгі тұтатын» адамдарының істегені мен айтқанын қайталайды.

Шындығына келгенде, біз бейнеміздің басым бөлігін еліктеудің арқасында қалыптастырамыз. Ең бастысы – дұрыс үлгіні таңдап, оны мұқият зерделеу.

Lord Chesterfield, Letters, January 18, 1750

УАҚЫТ ҚЫСЫМЫ

Дарли мен Бэтсон (1973) көмек көрсетудің тағы бір анықтауышын бөліп көрсетті, ол «Мейірімді самариялық» жайлы өсиетте де аталады. Дін қызметшісі де, Леуілік те өте жұмысбасты адамдар болып, сондықтан да олар өз міндеттерін атқаруға асығып тұруы мүмкін. Ал жайбасар самариялық уақыт қысымын дәл олар сияқты сезінбеген болуы ықтимал. Асығыс адамдар дін қызметшісі мен Леуілік секілді әрекет жасайтынын, әлде жасамайтынын анықтау мақсатында Дарли мен Бэтсон өсиетте сипатталған жағдайды аса шеберлікпен қолдан ұйымдастырды.

Дайындықсыз айтылатын қысқаша уағыз алдында ойын жинақтаған Принстон теологиялық семинариясының студенттері көрші ғимараттағы дыбыс жазу студиясына баруы тиіс болатын (қатысушылардың жартысының уағызы «Мейірімді самариялық» туралы өсиетке негізделді). Жол-жөнекей олар жерде басы салбырап, жөтеліп және ыңырсып отырған ер адамның қасынан өтті. Ұйымдастырушылар кей студенттерге студияға кетіп бара жатқанда: «Олар сізді жазуға бірнеше минуттан кейін дайын болады, бірақ қазір бара бергеніңіз жөн», – деп айтып қалған болатын. Осы студенттердің үштен екісі әлгі адамның жанына тоқтап, өз көмегін ұсынды. Басқа студенттерге олар: «О, сіз кешігіп жатырсыз! Сіз студияда бірнеше минут бұрын болуға тиіс едіңіз... сондықтан асыққаныңыз дұрыс», – деді. Қиын жағдайдағы кісіге бұл студенттердің тек 10%-ы ғана көмек қолын созды.

Осы эксперименттің нәтижелерін саралай келе, Дарли мен Бэтсон былай дейді: «Ешқайда асықпаған адам тоқтап, басқа адамға көмегін ұсынуы мүмкін. Ал асығыс адамның өз жөнімен кете беру ықтималдығы жоғарырақ. Бұл күлкілі жағдай болғанымен, ол тіпті «Мейірімді самариялық» туралы өсиетті уағыздамақ ниетпен, мейірімділіктің жөн екенін дәлелдеуге асығып бара жатса да, тоқтамай кетуі әбден мүмкін. (Расында да, «Мейірімді самариялық» туралы өсиетті уағыздауға асығып бара жатқан студент-теолог, шындап келгенде, көмекке мұқтаж адамның жанынан өте шығып, айтқалы отырған өсиетіне қарама-қайшы іс жасады)».

Бәлкім, біз, сайып келгенде, эксперимент жүргізушіге көмек көрсетуге асығып бара жатқан студенттерге қатысты әділетсіз пікірде шығармыз? Мүмкін, олар өз әлеуметтік жауапкершілігінің нормаларын жете сезінгеннен осылай еткен шығар, себебі әлеуметтік жауапкершілік оларды екі жаққа – эксперимент жүргізушіге және көмекке зәру адамға бағыттады ғой. «Мейірімді самариялық» үлгісіне сай басқа бір жағдайды қолдан жасағанда, Бэтсон мен оның әріптестері (1978) Канзас университетінің 40 студентін эксперимент жүргізу үшін көрші ғимаратқа жіберді. Студенттердің жартысына – олардың кешігіп жатқаны, ал екінші жартысына уақыттың әлі көп екені айтылды. Студенттердің жартысына олардың қатысуы эксперимент жүргізушісі үшін аса маңызды екені мәлімделіп, ал екінші жартысына «онша маңызды емес» деп сендірілді. Нәтижесінде экспериментке өзінің қатысуы аса маңызды емес деп санаған студенттер көбіне тоқтап, көмек қолын созды. Ал «Ғажайыптар еліндегі Алиса» ертегісіндегі Ақ қоян секілді, аса маңызды кездесуге кешігіп жатқандар көмектесу үшін сирек кідірді.

Осыдан біз «асыққан студенттер – мейірімсіз адамдар» деген тұжырым жасай аламыз ба? Семинария студенттері құрбанның дистресс жағдайда екенін байқағанымен, оны саналы түрде елемеді деу дұрыс па? Жоқ. Асығыстықпен олар бұл жағдайды толық ұғына қоймады. Өз ойына шомып, мазасызданған, белгіленген уақытта үлгеру үшін асығып бара жатқан студенттердің көмекке зәру болып отырған адам жайлы ойлануға мүршасы да келмеген. Әлеуметтік психологтердің байқауынша, олардың мінез-құлқына ішкі адами наным-сенімдерінен бұрын сыртқы жағдайлар көбірек ықпал етті.

ҰҚСАСТЫҚ

Ұқсастық ұнатушылық сезімінің туындауына, ал ол, өз кезегінде, көмектесуге деген ынтаның пайда болуына себеп болатындықтан, біз өзімізге ұқсайтын адамдарды жақын тұтамыз (Miller et al., 2001). Ұқсастық ықпалы киімімізге де, наным-сенімімізге де қатысты. Тим Эмзвиллер мен оның әріптестері (1971) мынадай эксперимент жүргізді: үйреншікті, консервативті, сондай-ақ әдеттен тыс сәнді сияқты түрлі киім киген эксперимент көмекшілері Пердью университетінің «кәдімгі» және «хиппи» студенттерінен телефон шалу үшін он цент сұрады. Сырт келбеті өзіне мүлде ұқсамайтын адамдардың бұл өтінішін студенттердің жартысынан аз ғана астамы қанағаттандырды. Студенттердің үштен екісі өздеріне ұқсайтын адамдарға қол ұшын берді (қараңыз: Зерттеу түйіні. «Топішілік ұқсастық және көмек көрсету»).

Ұқсастық секілді, таныстық та жанашырлықты тудырады. Түрлі апаттардың құрбандарын және олардың тұрғылықты жерлерін неғұрлым көп адам білетін болса, қайырымдылық соғұрлым көп жасалады (Zagefka et al., 2013). Ең таныс келбет – адамның өз беті. Лиза Дебруин (2002) Макмастер университетінің студенттеріне суреттердегі бейтаныс ойыншы-

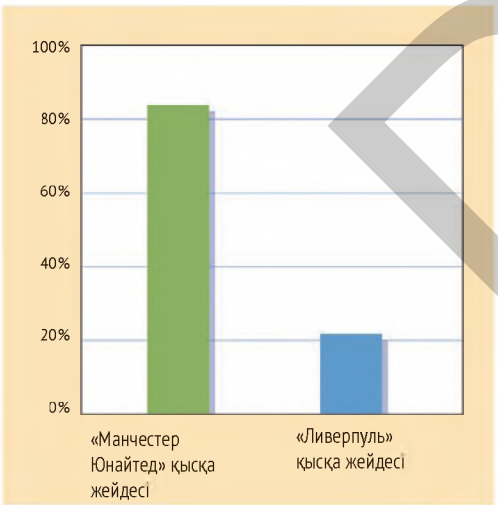
Зерттеу ТҮЙІНІ

Топішілік ұқсастық және көмек көрсету

Ұқсастық ұнатушылық тудырады, ал ұнату көмек көрсетуге септеседі. Сонымен адамдар өздеріне ұқсайтын адамдарға көмекті көбірек ұсына ма? Ұқсастық пен көмек көрсету арасындағы өзара байланысты зерттеу үшін Ланкастер университетіндегі Марк Левин, Эми Проссер және Дэвид Эванс (2005) Сент-Эндрю университетіндегі Стивен Рейчермен бірлесе отырып, «Манчестер Юнайтед» футбол командасы жанкүйерлерінің мінез-құлқын зерделеуге кірісті. Олар Джон Дарли мен Дэниэл Бэтсонның (1973) «Мейірімді самариялық» деген атаумен белгілі экспериментін негізге ала отырып, әрбір жаңадан келген студентті көрші ғимараттағы зертханаға жұмсады. Жол-жөнекей олар тура алдында «Манчестер Юнайтедтің» немесе оның бәсекелесі – «Ливерпуль» командасының қысқа жейдесін киген жүгірушінің шөпке тайып жығылып, тобығын ұстап, ауырсына ыңырсып отырған эксперимент көмекшісін кездестіріп отырды. 7-суретте көрініп тұрғандай, «Манчестер» жанкүйерлері өз командасына тілеулес адамға жәрдемдесу үшін үнемі тоқтап отырды да, «Ливерпуль» жақтасының кейпіндегі көмекшіге көбіне жәрдем ұсынған жоқ.

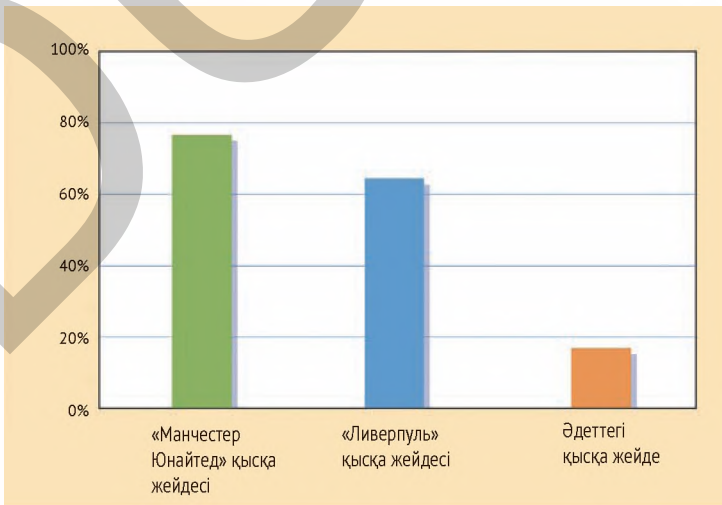
Алайда зерттеушілер сол жанкүйерлерге «Манчестер» мен «Ливерпуль» жақтастарының ортақ қасиетін – олардың бәрі қатыгез бұзақы фанаттар емес, өздері сияқты футболды бар ынтасымен жақсы көретін адамдар екенін еске салса, не болатынын білгісі келді. Осылайша, олар экспериментті бір ғана айырмашылықпен қайта жүргізді: қатысушылар жүгірушінің құлағанын көрмей тұрып, эксперимент жүргізуші оларға зерттеудің футболға жанкүйерліктің жағымды жақтарына қатысты болатынын түсіндірді. Жанкүйерлердің аз ғана бөлігі тыныштықты бұзушы болатынын түсіндіре келе, ұйымдастырушылар бұл зерттеудің мақсаты – футболсүйер қауымның «әдемі ойынға» деген сүйіспеншілігінен қандай жағымды қасиеттер туындайтынын анықтау екенін алға тартты. Ендігі жерде, «Манчестер» клубының немесе «Ливерпульдің» болсын қысқа жейдесін киген жүгіруші «біздің жанкүйердің» бірі болып шыға келді. 8-суретте көрсетілгендей, ауырғаннан қиналып жатқан жүгірушіге – оның қай командаға жақтасатынына қарамастан, тіпті ол қарапайым қысқа жейде киіп алса да – қатысушылар қол ұшын созып отырды.

Зерттеушілердің айтуынша, бұл екі жағдайдағы қағида ортақ. Адамдар топ бойынша әріптестеріне көмек көрсетуге бейім болады және бұл топтың шағын («манчестерлік жанкүйерлердің бірі» секілді) немесе кеңейтілген («футболсүйер қауымның бірі» ретінде) түріне қарамайды. Егер ортақ сезімдерін негізге ала отырып, бір-біріне бәсекелес жанкүйерлерді өзара көмектесуге көндіру мүмкін болса, онда басқа да антагонистерді де келістіруге болатын шығар. Адамдардың басқаларға қол ұшын созуға деген даярлығын арттырудың бір тәсілі – оларды түрлі топтарға бөліп-жаратын айырмашылықтарын емес, ортақ топтарға біріктіретін әлеуметтік ұқсастықтарын көтермелеу болып есептеледі.



7-СУРЕТ

«Манчестер» немесе «Ливерпуль» футбол командаларының қысқа жейдесін киген жәрдемге мұқтаж адамға көмек көрсеткен «Манчестер Юнайтед» жанкүйерлерінің пайызы



8-СУРЕТ

Жанкүйерлермен ортақ ұқсастық жағдайында: «Манчестер» немесе «Ливерпуль» футбол командаларының қысқа жейдесін киген жәрдемге мұқтаж адамға көмек көрсеткен «Манчестер Юнайтед» жанкүйерлерінің пайызы

мен интерактивті ойын ойнауды ұсынғанда, олар суреттегі басқа адамның жүзінде өз бетінің кей ерекшеліктері кездескенде, біршама сенгіш және жомарт болғаны осыған дәлел бола алады (9-сурет). Мен өзіме сенемін. Тіпті жай ғана туған күндері, есімдері немесе саусақ іздерінің кескіні өздеріне ұқсас болса, адамдар басқалардан гөрі соларға көмек беруді жөн көреді (Burger et al., 2004).

Лиза Дебрун ұсынған ұқсастық қағидасы нәсілдерге де қатысты ма? 1970 жылдары зерттеушілер осы сұрақты зерделей келе, айтарлықтай қарама-қайшы нәтижелерге қол жеткізді.

- Бір деректерге сай, нәсілдік тұрғыдағы ұқсастықтың мәні бар (Benson et al., 1976; Clark, 1974; Franklin, 1974; Gaertner, 1973; Gaertner & Bickman, 1971; Sissons, 1981).
- Басқаларына сай – ешқандай мәні жоқ (Gaertner, 1975; Lerner & Frank, 1974; Wilson & Donnerstein, 1979; Wispe & Freshley, 1971).
- Солай бола тұрса да, бірқатар зерттеушілер, әсіресе «бетпе-бет» секілді жағдайларды зерделейтін ғалымдар нәсілге байланысты көмек көрсету тәуелділігі бар екенін анықтады (Dutton, 1971, 1973; Dutton & Lake, 1973; Katz et al., 1975).

Осы қарама-қайшы нәтижелерді біріктіретін ортақ ереже бар ма?

Көп адам ескішіл жалған нанымдары бар кісі болып көрінгісі келмейді. Сол себепті кейбіреулер өз нәсілінің адамдарына жәрдемдескенді жөн санайтын болғанымен, көпшіліктің алдында өз абыройын сақтау үшін бұл жайтты жасырады деген ықтималдық бар. Бұл рас болса, осы нәсілдік бейімдік басқа нәсіл өкіліне көмектесуге деген ынтаның жоқтығын басқа себеппен түсіндіруге болмайтын кезде ғана байқалады. Бұл Самюэл Гартнер мен Джон Довидио жүргізген эксперименттерде (1977, 1986) көрініс тапты. Мысалы, Делавэр университетінің ақ нәсілді студент қыздарының «дистресс халіндегі» қара нәсілді әйелге қарағанда, ақ нәсілді әйелге көмек көрсетуге деген ынтасы басым болды («менің қара нәсілді әйелге көмектеспеген себебім – жәрдемдесе алатын басқа адамдар да болды»). Басқа куәгерлер болмаған жағдайда экспериментке қатысушылар ақ нәсілдіге де, қара нәсілдіге де бірдей көмек көрсетті. Сонымен, ортақ ереже мынадай болмақ: егер қабылданған мінез-құлық нормалары нақты белгіленсе, ақ нәсілділер дискриминацияға бейім емес; ал нормалар екі мағыналы немесе қарама-қайшы мәнді болса, нәсілдік ұқсастық ережесі іске асады (Saucier et al., 2005).

Бірде мен [DM] шынайы өмірде өзгеше бір эксперименттік жағдайға тап болдым. Колумбия округіндегі Вашингтон мейрамханасындағы достық кездесуден шығып, қонақүйге бет алған болатынмын. Жүргіншілер жолында ешкім жоқ еді, бір кезде менің жаныма жақсы киінген, бірақ көңіл күйі мүлде жоқ, өзім құралпы ер адам келіп, бір доллар сұрады. Ол Лондоннан жақында ғана келгенін, одан соң Холокост музейіне барып, сол жерде әмиянын жоғалтып алғанын түсіндірді. Бір тиынсыз қалған оған қала маңында тұратын досының үйіне жетіп алу үшін 24 доллар қажет еді.

– Сіз бір доллармен ол жерге жете алмайсыз ғой, – дедім мен.

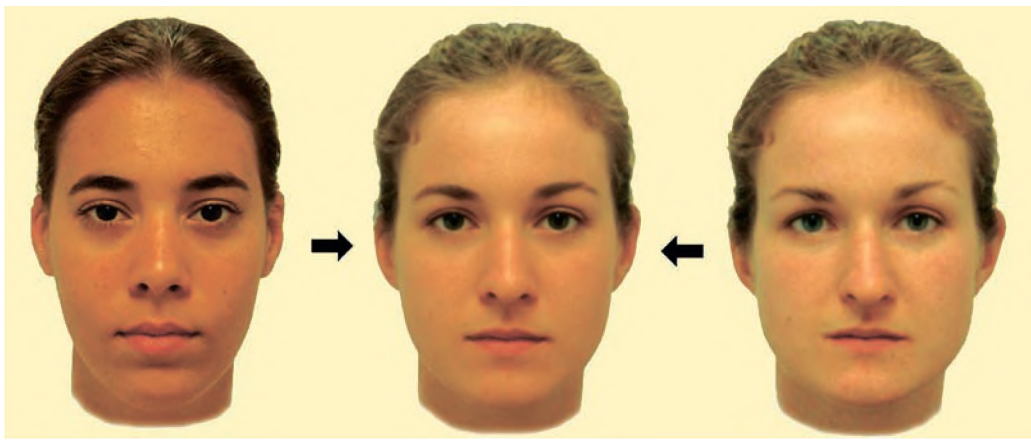
– Мен адамдардан көбірек сұрап көрдім, бірақ ешкім көмектеспеді, – деді ол, жылап жібере жаздап. – Сондықтан мен аз ақша сұрасам, таксиге жетерлік соманы жинап алармын деп ойладым.

– Неге метромен бармайсыз? – деп сұрадым мен.

– Метро стансасы мен жетуге тиіс Гринбрайерден бес миль қашықтықта орналасқан, – деп ақталды ол. – Құдайым-ау, қалай жетіп алсам екен?! Егер көмектессеңіз, мен сізге ақшаңызды дүйсенбі күні поштамен салып жіберер едім.

Осылайша, мен көшеде жүргізілетін альтруистік экспериментке ұқсас жағдайға тап болдым. Қалада туып-өсіп, Нью-Йорк пен Чикагода жиі болатындықтан, мен қайыр сұрап жүретін адамдарға үйреніп қалғанмын және еш уақытта садақа бермейтінмін. Сонымен бірге мен өзімді қайырымды, қамқор адам санайтынмын. Оған қоса, бұл адам бұрын-соңды мен жолықтырған ешбір қайыршыға мүлдем ұқсап тұрған жоқ. Оның киген киімі тамаша еді. Ақылды-ақ адам тәрізді. Айтқан оқиғасы да көкейге қонарлық. Оның үстіне – өзі маған қатты ұқсап кетті! «Егер алдап тұрған болса, демек, ол – оңбаған, – дедім мен іштей, – яғни оған ақша беру ақымақтық, аңғалдық болады. Ал егер сөзі рас болса, ал мен одан теріс айналсам, демек, мен – оңбағанмын».

Ол менен бір доллар сұрады. Мен оған отыз доллар ұсынып, есімім мен мекен-жайымды қағазға жазып бердім, ол алғысын жаудырып, баратын жеріне кетті.



9-СУРЕТ

Ұқсастық ынтымақтастықты тудырады

Лиза ДеБруне (2002) экспериментке қатысушылар біршама жомарт болған ортадағы «құрама» келбетті жасау үшін қатысушылардың бет-жүзін (сол жақта) бейтаныс адамдардың бет-жүзімен (оң жақта) сәйкестендіріп өзгертті

Courtesy of Lisa DeBruine

Жолымды жалғастырып бара жатып, мен ұғына бастадым – мен нағыз ақымақ болған екенмін – кейіннен бұл расталды да. Бір кездері мен Британияда тұрып едім ғой, не себепті оның Англияны білетініне күмән келтірмедім екен? Не себепті онымен бірге барып, досына қоңырау шалмадым? Жоқ дегенде, ақшаны сол адамның қолына ұстата салмай, оны сұраған жеріне жеткізу үшін такси тоқтатып, ақшаны жүргізушіге берсем болар еді ғой? Еш уақытта алаяқтардың «қармағына ілініп» көрмеген мен неліктен осылай алданып қалдым екен?

ҚОРЫТЫНДЫ Біз қандай жағдайларда көмектесеміз?

- Альтруизмге кедергі жасайтын немесе альтруизмге жетелейтін бірнеше жағдаяттық ықпалдар бар. Төтенше жағдайларда куәгерлер саны артатын болғандықтан, кез келген куәгер бұл жағдайды байқамауы мүмкін: 1) бұл оқиғаны төтенше жағдай деп санамауы мүмкін; 2) өз мойнына жауапкершілікті алмауы мүмкін; 3) мінез-құлықтағы көмек көрсетуге байланысты эксперименттер этикалық дилемманы тудырады, алайда мінез-құлыққа ықпал ететін маңызды дүниелерді анықтау арқылы адам өмірін жақсартуға байланысты зерттеушінің міндетін орындайды.
- Адамдар қандай жағдайда көмек көрсетуге бейім? Егер олар жақын арада басқа бір адамның көмек көрсеткенін бақыласа, бұл – жәрдемдесуге себептесуші ықпалдардың бірі.
- Көмек көрсетуге итермелейтін тағы бір жайт – ең болмағанда, аз ғана бос уақыттың болуы; асығыс адамдардың көмек көрсетуі – сирек жағдай.
- Біз өзімізге ұқсайды деп санайтын адамдарға көмектесуге бейімбіз.

КІМДЕР КӨМЕК КӨРСЕТЕДІ?

Көмек көрсетуге ықпал ететін кейбір қасиеттер мен құндылықтарды анықтаңыз

Этностық стереотиптердің ықпалына бағынбаймын деп ойлап үйренген мен біраз ыңғайсыз жағдайда қалып, сол адамның белгілі бір әлеуметтік тап өкілінің рөлін шебер ойнағаны ғана емес, жай ғана маған ол кісінің ұқсас болғаны әсер еткенін мойындауыма тура келді. Біз көмек көрсетуге байланысты шешімге әсер ететін ішкі түрткілер (мысалы, өзін-өзі кінәлау сезімі және көңіл күй) мен сыртқы түрткілерді (әлеуметтік нормалар, бақылаушылар саны, уақыттың қысымы және ұқсастық) қарастырдық. Сонымен бірге көмекшілердің жеке тұлғалық қасиеттері, жынысы және діни құндылықтарын қамтитын сипаттарын қарастыруға тиіспіз.

ЖЕКЕ ТҰЛҒАЛЫҚ ҚАСИЕТТЕР

Тереза ана тәрізді адамдарға айрықша бір қасиеттер тән болуы тиіс шығар. Бірдей жағдайға тап болғанда бір адамдар қайырыммен әрекет етсе, басқалары оны елемеуі де мүмкін. Кімдердің көмектесуі ықтимал?

Көп жыл бойы әлеуметтік психологтер альтруистік мінез-құлықты білдіретін және кінәлілік сезімінің немесе белгілі бір көңіл күйдің пайда болуына ықпал ететін жеке тұлғалық жалғыз бір қасиетті таба алмай, әлек болып келеді. Көмек көрсетуге деген ынталылық пен әлеуметтік мадақтауға мұқтаждық секілді, кейбір жеке тұлғалық мінездемелердің арасында мардымсыз бір байланыс анықталған болатын. Дегенмен, жалпылай алғанда, жеке тұлғалық тестілер көмек көрсетуге бейім адамдарды анықтай алмайды. Фашистік Еуропадағы еврейлерді аман алып қалған адамдарды зерттеу де осындай нәтиже берді: әлбетте, әлеуметтік ахуал көмек көрсетуге жағдай жасағанымен, альтруистік жеке тұлғалық қасиеттердің нақты бір тізімі құралмады (Darley, 1995).

Төтенше жағдайлар кезіндегі адамдардың әрекетін анықтауда, детерминациялауда жеке тұлғалық қасиеттердің ешқандай дерлік рөл ойнамауының белгілі бір себептері бар. Сондықтан да қабылданатын шешімдерге әсер ететін ситуациялық ықпалдар осыншама маңызды рөл ойнайды.

Bibb Latané and John Darley (1970, б. 115)

Конформизмді зерттеген ғалымдардың тұжырымы да төмендегідей болды: конформдыққа өлшеуге келетін жеке тұлғалық қасиеттерден бұрын, болған жағдай көбірек ықпал ететін көрінеді. Дегенмен біздің іс-әрекетіміз қазіргі болмысымызды анықтайтын тәрізді. Ұстанымдар мен жеке тұлғалық қасиеттер эксперименттердегі альтруизмнің өлшемі болатын (Тереза ананың өмір бойғы альтруизмінен өзгеше) қандай да бір іс-әрекетті сирек болжай алады. Дегенмен олар көп жағдайдағы адамдардың орташа мінез-құлқын жақсы болжай біледі.

Жеке тұлғаны зерттеушілер бұл мәселені зерделей келе, альтруизм жеке тұлғаға үш бағытта ықпал етеді деген тұжырым жасады:

- Олар көмек көрсетуде әркімнің жеке-дара айырмашылықтарының болатынын анықтап, бұл айырмашылықтар уақыт өте келе сақталатынын және ұқсас адамдарда байқалатынын ашып көрсетті (Hampson, 1984; Rushton & others, 1981). Бір зерттеуде өздерінің тәттілерімен оңай бөлісетін бес жасар балалар 23 және 32 жасында өздерінің саяси көзқарастары тұрғысынан саяси прогресшіл болатыны дәлелденді (Dunkel, 2014). Кей адамдар сенімді түрде басқаларға көмектескіш болады.
- Зерттеушілер көмек көрсетуге бейім адамдарды анықтауға мүмкіндік беретін жеке тұлғалық қасиеттердің тізімдемесін құру үшін деректер жинақтауда. Алдын ала жинақталған мәліметтер позитивті эмоциясы, эмпатиясы және жеке тиімділігі жоғары адамдар жанашырлыққа және көмек көрсетуге бейім болатынын дәлелдеп отыр (Eisenberg et al., 1991; Krueger et al., 2001; Walker & Frimer, 2007). Тіпті ұялшақ адамдар, әлеуметке бет бұрған болса, статистикалық тұрғыда орташа адамдармен салыстырғанда әлеуметке айтарлықтай пайдалы (проәлеуметтік) және жомарт болады (Feinberg et al., 2012).
- Жеке тұлғалық мінездемелер адамдардың нақты жағдайларда қалай әрекет ететініне ықпалын тигізеді (Carlo & others, 1991; Romer & others, 1986; Wilson & Petruska, 1984). Өзін-өзі бақылау деңгейі жоғары адамдар басқалардың өзінен не күтетініне сай болғысы келгендіктен, бұл әлеуметтік марапатқа жеткізеді деп пайымдайтындықтан, көмек көрсетуге ерекше бейімдік танытады (White & Cerstein, 1987). Ішкі өзін-өзі бақылау деңгейі төмен адамдар үшін басқалардың ой-пікірі маңызды болмайды.

ГЕНДЕР

Адам мен болып жатқан жағдайдың өзара әрекеттестігі 50 000-ға жуық ер және әйел адамның көмек көрсетуге бейімдігін салыстырған 172 зерттеуде жан-жақты қарастырылды. Осы нәтижелерді талдай келе, Элис Игли мен Морин Кроули (1986) бейтаныс адамдар көмекке мұқтаж болатын қауіпті жағдаяттарға ұшырағанда (мысалы, көлік дөңгелегі жарылғанда немесе метрода құлағанда) ерлердің жиірек көмектесетінін мәлімдеді. Иглидің (2009) айтуынша, адам өмірін құтқарғаны үшін Карнеги медалімен марапатталғандардың 91%-ы – ер адамдар.

Адамдар әлеуметтік нормалар туралы ойлануға уақыты болатын жағдайларда (инстинкті, интенсивті әрекеттермен салыстырғанда) – «алдымен әйелдер мен балалар» сияқты гендерлік нормалар іске аса ма? Әрине, бұл мәселені шешу үшін қатыгез эксперимент жүргізуші жылдам және жай батып жатқан су кемелері жолаушыларының мінез-құлқын бақылау мүмкіндігіне ие болуы тиіс. Шындап келгенде, Цюрих зерттеушісі Бруно Фрей мен оның әріптестерінің айтуынша (2010), адамзат тарихында ондай эксперимент жүргізілген болатын. 1915 жылы немістің «Лузитания» сүңгуір қайығы жолаушылар кемесін суға батырды, аласапыран 18 минутта кемедегі әйелдердің ерлерге қарағанда аман қалу мүмкіндігі 1%-дан аз болды. 1912 жылы жолаушылар саны жоғарыдағы кememен шамалас «Титаник» кемесі мұзтауға соқтығысып, 3 сағатқа жуық уақыт батып жатты – және осы жағдайда әйел адамдардың ерлерге қарағанда аман қалу мүмкіндігі 53 пайызға көп болды. Өмірдің осы бір өз экспериментінде уақыт әлеуметке пайдалы мінез-құлық пен гендерлік нормалардың іске асуына әсер етті.



Төрт капелланның жанқиярлығы Фордж алабындағы Пенсильванияда төрт капелланның шіркеуінде ілулі тұрған картинаны салуға шабыттандырды

Эксперимент барысында көмек көрсету немесе даму мүмкіндіктері шектеулі балалармен уақыт өткізу сияқты біршама қауіпсіз жағдайларда әйел адамдар көбірек жәрдемдеседі. 2014 жылы американдық колледждерге оқуға түскелі жатқан 153 015 студент қатысқан ұлттық зерттеу барысында жігіттердің 66%-ы мен қыздардың 77%-ы «қиын жағдайда басқаларға көмек көрсетуді» «өте маңызды» немесе «елеулі» шаруа деп таныды (Eagan et al., 2014). Ер-азаматтармен қатар, әйел адамдар да (кейде тіпті жиірек), өз өміріне қауіп төніп тұрса да, Холокост кезінде басқаларды қорғауға, бүйрек доноры болуға және «бейбітшілік корпусы» мен «әлем дәрігері» ретінде ерікті болуға даярлығын дәлелдеді (Becker & Eagly, 2004). Сонымен гендерлік айырмашылық жағдайға тәуелді болып шықты. Досы қиындыққа тап болғанда, әйелдер көбірек жанашырлық танытады екен. (George et al., 1998).

Жалпы, әйел қауымы анағұрлым жомарт келеді. Олар байлықты үлестіретін мемлекеттік бағдарламаларды көбірек қолдайды және өз дәулетін де ықыласпен үлестіреді. Индиана университетіндегі әйелдер филантропиясы институтының мәлімдеуінше: 1) жалғызбасты әйелдер жалғызбасты ерлерге қарағанда қайырымдылықты көбірек жасайды; 2) үйленген ер адамдар қайырымдылықты көбірек жасайды; 3) табыс деңгейлері әртүрлі болса да, әйелдер басқаратын үй қожалықтары ер адамдар басқаратын үй қожалықтарына қарағанда, қайырымдылықты көбірек жасайды (Mesch & Pactor, 2015). Адам Гранттың айтуынша (2013), жиырма жыл бұрын филантроп Билл Гейтс үйленіп, екі қызы дүниеге келгенше және «басқаларға көбірек қызмет етуге мәжбүр етуді ешқашан тоқтатпаған» анасын еске түсіре бастағанша – қайырымдылық қорын құруға қатысты шешім қабылдамағаны әбден түсінікті.

ДІНИ СЕНІМ

Неміс сүңгуір қайықтары кемелерді, одақтастардың біріккен күштері ауыстырып үлгермей жатып, суға бірінен кейін бірін батырып жатқанда, бортында 902 сарбазы бар «Дорчестер» жүк кемесі Нью-Йорктегі айлақтан шығып, Гренландия жаққа бет алды (Elliot, 1989; Parachin, 1992). Аландаулы отбасыларын жағада қалдырғандар арасында төрт капеллан: методистік пастор Джордж Фокс, раввин Александр Гуд, ксендз (католик діні қызметшісі) Джон Вашингтон мен реформаторлық шіркеудің қызметшісі Кларк Полинг те болды. Белгіленген жерге жетуге шамамен 150 миль қалғанда, айсыз түні, U-456 сүңгуір қайығы «Дорчестерді» байқап қалды. Торпедоның соққысынан кеме бір жағына қисайып, есеңгіреп қалған адамдар жатқан жайларынан жерге құлап түсті. Электр қуаты істен шыққаннан кейін кеменің радиосынан қайран болмады: жан-жақтың бәрі қараңғы болғандықтан, еріп жүруші кемелер болып жатқан апатты байқамай, ілгері жылжи берді. Ал бата бастаған кеменің палубасында аласапыран болып жатты. Жан ұшыра аман қалуға ұмтылған адамдар құтқару жилеттерін ұмытып, астан-кестен жағдайда палубаға атып шықты да, лық толы шлюпкаларға міну үшін жанталасты.

Төрт дін қызметшісі бір жағына жантайған тайғақ палубаға көтерілген соң, басшылықты қолға алып, қойманы ашты да, құтқару жилеттерін таратып, адамдарды борттың сыртына секіруге көндіре бастады. Кіші офицер Джон Махоуни қолғабын қайтарайын деп кері бұрылғанда, раввин Гуд: «Алаң болмаңыз, менде тағы бір қолғап бар», – деді. Махоуни раввинде артық қолғап болуы мүмкін еместігін, өз қолғабын бере салғанын кейін ғана түсінді.

Май араласқан мұздай суда қатардағы сарбаз Уильям Беднар дін қызметшілерінің батыл болуға шақырғанын естіп, бойын жинап, құтқару кемесіне дейін жетіп алуға бар күшін салды. Борттан кетер сәтте Гради Кларк дін қызметшілерінің біреуге соңғы құтқару жилетін ұсынып, одан соң еш ойланбастан, өз жилетін бере салғанын көзімен көрді. Кларк суға секірген соң, қайта қарағанда ұмытылмас бір көрініске куә болды: төрт діни қызметші бір-бірінің қолынан ұстап алып, латын, еврей, ағылшын тілдерінде дұға жасап тұрды. Басқа адамдар да сабырға келіп, «Дорчестер» біртіндеп суға батып жатқанда, солардың айналасына жиналды. «Бұл жұмақтың бергі жағында көргенімнің немесе көргім келгеннің ең үздік көрінісі», – деді аман қалған 230 адамның бірі Джон Ладд.

Дін қызметшілері жанқиярлығының осы бір мысалы діни сенімнің қалай болғанда да ерлік пен қамқорлықтың көрініс табуына ықпал ететінін растайды емес пе? Әлемдегі ең ірі төрт дін – христиандық, ислам, индуизм және буддизм – бәрі де жанашырлық пен аяушылыққа шақырады (Steffen & Masters, 2005). Алайда оларды ұстанушылар да өмірде осы қағидаттарға сүйене ме? «Діни сенім – араласып кеткен дорба», – дейді Ариэль Малка мен оның әріптестері (2011). Діни сенімді әдетте үкіметтік бастамаларға қатысты консервативті қарсы қозғалыспен, соның ішінде кедейлерге қолдау көрсетумен біріктіре қарайды, сондай-ақ ол әлеуметке пайдалы құндылықтарды насихаттауға ықпал етеді.

Дін – филантропияның анасы.

Frank Emerson Andrews, Attitudes Toward Giving, 1953

Адамдар материалистік не рухани құндылықтарға қатысты осалдық танытқанда, не болатыны жайлы ойланып көріңіз. Ақша жайлы ойланғанда – мысалы, жалақы секілді сөздерді қамтитын мәтінді талдағанда немесе валюта бейнеленген плакатқа қарағанда – адамдардың көмекке зәру кісілерге жәрдемі азырақ тиген, мұқтаж студенттерге қайырымдылық жасағанда да аса жомарттық танытпаған (Vohs et al., 2006, 2008). Ал Құдай жайлы ойланғанда – «рух», «құдайшыл», «Құдай» және «киелі» секілді сөздерді талдағанда – адамдар қайырымдылық жасауда анағұрлым жомарт келеді (Pichon et al., 2007; Schumann et al., 2014; Shariff et al., 2015). Кейінгі зерттеулер діни ұстанымның моральдық нанымдарға сай алға қойылған міндет пен шаруаларға байланысты табандылық секілді «игі» амалдарды арттыра түсетінін көрсетті (Carpenter & Marshall, 2009; Toburen & Meier, 2010). Алайда «дін» мен «Құдай» ұғымдарының белсендіру әсері әртүрлі болады. «Дін» топ мүшелеріне қатысты, ал «Құдай» топ сыртындағыларға қатысты жәрдемдесуді белсенді етеді (Preston & Ritter, 2013).

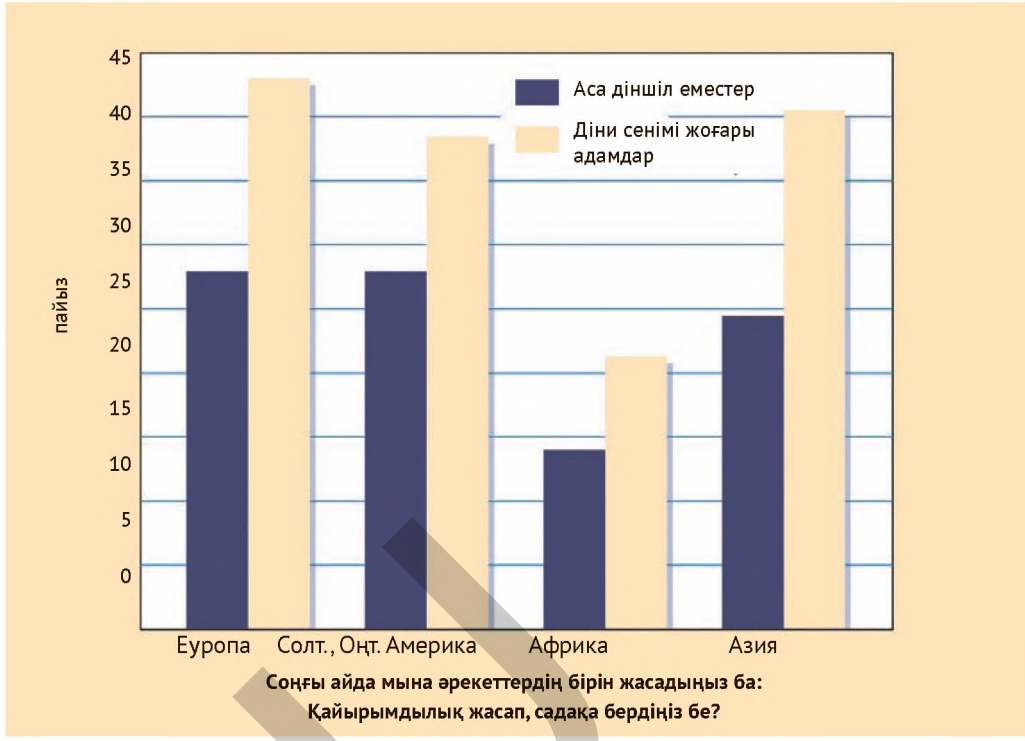
Күтпеген жерден жәрдем етуге байланысты көптеген зерттеулерді қарастыралық. Аса қауіпті емес төтенше жағдайға тап болғанда, шынайы діни адамдар басқаларға қарағанда сәл

Бір қызығы, табысы төмен үй қожалықтары пропорциялы түрде біршама жомарт келеді. АҚШ-та табысы 50 000$-дан төмен отбасылар осы кірісінің, орташа есеппен 4,2%-ын қайырымдылыққа бөледі. Ал табысы 100 000$-дан жоғары отбасылар, орташа алғанда, кірісінің 2,2%-ымен ғана бөлісуге дайын болады екен (Center on Philanthropy, 2008; see also Piff et al., 2010)

10-СУРЕТ

Көмек және діни ниеттестік

Gallup зерттеушілері Бретт Пелхэм мен Стив Крэбтридің (2008) мәлімдеуінше, діни сенімі жоғары адамдар, орташа табысы төмен болатынына қарамастан, өткен айда қайырымдылыққа садақа бөлгенін, сондай-ақ бейтаныс адамдарға көмек көрсетуге ниет білдіріп, жәрдем бергенін көбірек айтады екен. Діни сенімі жоғары адамдар және өткен аптада діни жораларға қатысқандар олардың күнделікті өмірінде діннің алатын орны өте маңызды екенін мойындайды. Қалғандардың бәрі – аса діншіл еместер



Соңғы айда мына әрекеттердің бірін жасадыңыз ба: Қайырымдылық жасап, садақа бердіңіз бе?

ғана қайырымдырақ болады (Trimble, 1993). Қазіргі таңда зерттеушілер жоспарлы көмекті де зерттей бастады: ЖИТС-ке шалдыққандарға еріктілердің ұзақ мерзімді көмегі, «Үлкен аға» мен «Үлкен әпке» бағдарламалары аясындағы жәрдем беру және кампустарға қызмет көрсететін ұйымдар еріктілерінің іс-әрекеті. Нақ осы ұзақ мерзімді көмек көрсетуге қатысты болғанда діндарлық альтруизмді дұрысырақ болжай алады (естеріңізде болса, «Титаниктің» біртіндеп батуы әлеуметтік нормалар мен әрекет ету ниетінің іске асуына уақыт берген еді).

Колледж студенттері мен қалың көпшілік арасында жүргізілген зерттеулер діни ұстанымы жоқ адамдарға қарағанда, діни сенімі берік адамдар артта қалған студенттерге тәлімгер ретінде көмектесуге, жедел жәрдемде қызмет істеуге және әлеуметтік әділдікті насихаттаушы ретінде еңбек етуге біршама көбірек уақыт бөлетінін анықтады (Benson et al., 1980; Hansen et al., 1995; Penner, 2002).

Gallup институтының сауалнамасы діни қауымдастықтарға «мүше» деп сипаттаған американдықтар арасындағы орташа статистикалық адам аптасына 2 сағат ерікті ретінде қызмет ететінін мәлімдеген; ал діни ұстанымы жоқ орташа статистикалық адам ерікті болуға уақыт жұмсамайтынын хабарлаған (Winseman, 2005). Бүкіләлемдік зерттеулер діни ұстанымның болуы мен ерікті болу арасындағы өзара байланысты растап отыр. 53 елдегі әлемдік құндылықтар зерттеуіне қатысқан 117 007 адамның жауаптарына жүргізілген талдау діни сенімнен бас тартқандармен салыстырғанда, діндар адамдардың аптасына екі рет «ерікті болуға» бес еседен артық бейім екенін көрсетті (Ruiter & De Graaf, 2006).

Оның үстіне, Сэм Левенсонның «беруге кезек келгенде, кей адамдар ештеңемен ғана тоқталады» деген әзілі діни тұрғыда белсенді адамдарға сирек жағдайда тән болады. Gallup институтының бүкіләлемдік сауалнамасы 140 елдің әрқайсынан 2000 немесе одан да көп адамды қамтыды. Табысының аз екеніне қарамастан, өте діндар адамдар (діннің күнделікті өмірінде өте маңызды екенін және өткен аптада діни жораға қатысқанын айтқандар) алдыңғы айда, орташа көрсеткіштен жоғары, біршама көп қайырымдылық жасағанын, ерікті ретінде қызмет еткенін және бейтаныс адамға жәрдем көрсеткенін мәлімдеді (10-сурет).

Діни қатынастар басқа қауымдық ұйымдар сияқты жоспарлы көмекпен байланысты ма? Роберт Путнам (2000) қызығушылық бойынша клубтар, кәсіби қауымдастықтар, өз-өзіне көмектесу топтары мен сервистік клубтарды қамтитын түрлі 22 ұйымның ұлттық сауалнама деректерін талдады. «Діни топтарға мүше болу, – деп мәлімдеді ол, – азаматтық ниеттестіктің дауыс беру, алқабилік қызмет, қоғамдық жобалар, көршілермен жылы қарым-қатынас құру және қайырымдылық жасау секілді формаларына тығыз байланысты» (p. 67).

70 елде жүргізілген кейінгі бір талдау «діндар тұлғалардың қайырымдылық ұйымдарына мүше болу ықтималдығы жоғары» және пайдакүнемдік мақсатта өтірік айту немесе алаяқтыққа бару мүмкіндігі төмен екенін дәлелдеді. Алайда діншілдіктің қоғамға пайдалы

көрінетін осы әсері діни мінез-құлық қатаң әлеуметтік нормаларға тәуелділіктен туындағанда емес, әр адамның жеке ерікті таңдауы саналатын елдерде барынша қуатты болды (Stavrova & Siegers, 2014).

ҚОРЫТЫНДЫ Кімдер көмек көрсетеді?

- Альтруизмнің әсерлі ситуациялық және көңіл күйлік детерминанттарына қарама-қарсы, жеке тұлғалық тестілеу көмек көрсетуге бейім болудың белгілерін жан-жақты ашып көрсете алмады. Дегенмен кейінгі деректер кей адамдардың, басқаларға қарағанда, жүйелі түрде біршама пайдалы болатынын дәлелдеді.
- Жеке тұлғаның немесе гендердің әсері жағдайға тәуелді болады. Мысалы, бақылау барысында ер адамдар қол ұшын қауіпті жағдайларда көбірек созатыны, ал әйелдер ерікті ретінде көмек көрсетуде біршама қайырымды екені байқалды.
- Діни сенім ұзақ мерзімді альтруизмге жол ашады, бұл ерікті ретінде қызмет етуде, қайырымдылық шараларында және садақа беруде айқын көрінеді.

ҚАЛАЙ КӨБІРЕК КӨМЕК БЕРУГЕ БОЛАДЫ?

Көмектесуге кедергі жасайтын факторларға ықпал ету, көмек көрсету нормаларына үйрету және адамдарға жәрдемдесуге қабілетті екендерін ұғындыру үшін әлеуметтендіру арқылы көмек көрсетуді қалай арттыруға болатынын саралаңыз

Әлеуметтік ғалымдар ретіндегі біздің мақсатымыз – адами мінез-құлықты түсініп, оны жетілдірудің амалдарын ұсыну. Альтруизмді күшейту тәсілдерінің бірі – оған кедергі жасайтын факторларға ықпал ету. Асығып, өз ойына шомған адамдар көмек көрсетуге бейім болмайтынын білген соң, біз олардың асығыс қозғалысын баяулатып, айналасына көз салуға ынталандыру жолдарын қарастырсақ болмай ма? Қасында басқа кісілердің болуы әр адамның жауапкершілік сезімін бәсеңдетсе, біз оны қалай арттыра аламыз?

ТҰРЛАУСЫЗДЫҚТЫ ТӨМЕНДЕТУ, ЖАУАПКЕРШІЛІКТІ АРТТЫРУ

Өздерінің «шешім ағашында» (5-сурет) Латане мен Дарли куәгерлер тап болатын дилеммаларды сипаттады, демек, адамдарға болып жатқан жағдайды дұрыс түсінуге көмектессе, бұл олардың осы жағдайға қатысты ниеттестігінің қалыптасуына ықпал етеді. Леонард Бикман мен оның әріптестері (Bickman, 1975, 1979; Bickman & Green, 1977) осы болжамды қылмыс жайлы хабарлаған адамдарға қатысты жағдайларды зерделеу бойынша бірнеше экспериментте зерттеп көрді. Супермаркетте немесе кітап дүкенінде болған эксперименттерде сатып алушылар ұрлық жасаудың куәсі болды. Олардың кейбірі ұрлықтың болып жатқанының белгісі іспетті жайттарды көріп, осы туралы қалай хабарлау жағын ойластыруға тиіс еді. Алайда бұл белгілердің ықпалы мардымды болған жоқ. Басқа бір жағдайларда куәгерлер басқа бір куәгердің: «Жоқ, мынаны қара! Ол ұрлық жасап жатыр ғой! Қараңыз, ол сөмкесіне салды!» – дегенін естіді (бұдан кейін осыны айтқан «куәгер» жоғалтып алған баласын іздеуге кетіп қалады). Алайда ол кетіп бара жатып: «Біз мұны көрдік қой. Болған жайтты хабарлауға тиіспіз. Бұл біздің міндетіміз!» – деп қалады (мұны басқалар да естиді). Осы айтылған екі түсініктеме қылмыс жайында хабарлауды айтарлықтай арттырып отырған.

Жеке ықпалдың мәні енді күмән тудырмайды. Алғаш рет қан тапсыратын адамдар (бірнеше қайтара қан тапсырғандарға қарағанда) көбіне қан тапсыру орталығына біреудің жеке үгіттеуімен барған (Foss, 1978). Леонард Джейсон мен оның қызметтестері (1984) плакаттар мен бұқаралық ақпарат құралдары арқылы жүргізілетін насихат жұмыстарына қарағанда, жақын достар тарапынан айтылатын жеке үгіттеулердің анағұрлым тиімді болатынын растады.

ЖЕКЕ ӨТІНІШТЕР

Жеке бір адам тарапынан жасалған ауызша емес өтініштер де біршама тиімді болуы мүмкін. Марк Снайдер мен оның әріптестері (1974; Omoto & Snyder, 2002) жүргізушінің көзіне тіке қарап айтылған өтініштің арқасында кездейсоқ жолаушыны көлікпен ала кету ықтималдығы жоғары болатынын, ЖИТС бойынша еріктілердің көбісі бұл жұмысқа біреудің жеке үгіттеуінің арқасында тартылатынын анықтады. Жеке біреудің өтініші адамға айқын әсер етеді және біршама жауапкершілік жүктейді, мұны мені [DM] алдаған алаяқ та жақсы түсінген.

Беймәлімдікті азайту үшін зерттеушілер куәгерлерден бір-біріне есімін, жасын және басқа да жеке мәліметін айтуды өтінді, осыдан соң өзін таныстырғандардың, мүлде бейтаныс адамдарға қарағанда, науқас адамға жәрдем ету ықтималдығы жоғарылаған (Solomon & Solomon, 1978; Solomon et al., 1981). Дәл осы сияқты, эксперимент жүргізуші сатып алушылардың бірінің көзіне тіке қарап, оған күлімсіреген соң, эскалаторға мінбес бұрын: «Қап! Мен көзілдірігімді ұмытыппын. Қолшатырлар қай қабатта сатылатынын айтасыздар ма?» – дегенде, бағанағы жылы қабақ танытқан сатып алушының басқаларға қарағанда көмек көрсетуге бейімірек болғаны анықталды. Біреумен арада болған ең қарапайым әңгіменің өзі («Кешіріңіз, сіз Сьюзи Спирдің әпкесі емессіз бе?» – «Жоқ, әпкесі емеспін») адамның көмек көрсетуіне ықпал етуі мүмкін.

Адам зардап шеккен және төтенше оқиғаға куә болған адамдармен қайта кездесетініне сенімді болған жағдайда да көмек көрсету ықтималдығы артады. Джоди Готтлиб пен Чарльз Карвер (1980) Майами университетінің студенттерінен зертхананың ішкі байланысының дауыс зорайтқышы арқылы басқа студенттермен колледж өміріне қатысты мәселелерді ортаға салуды ұсынды (шындығында басқа қатысушылардың ой-пікірлері таспаға жазылған болатын). Талқылау қатысушыларының бірі шашалып қалып, көмекке шақырғанда, онымен жақын арада бетпе-бет кездесетініне сенімді қатысушылар оған көмектесуге ұмтылды. Қысқаша айтқанда, бейтаныс адамды жеке тұлға ретінде танытатын дүниелер – жеке өтініш, көзбе-көз қарау, біреудің есімін атау, болашақта қайта байланысатынын сезу – осының бәрі көмек көрсетуге деген ынтаның артуына ақпал етеді. Эксперимент арқылы мейрамхана қонақтары өз есімін айтып таныстырған, чекке достық лебізді хабарлама жазған, қонақтардың қолына немесе иығына қолын тигізген, іскерлік кездесу барысында дастарқан басында отырған қызметшілерге көбірек шайпұл беретіні анықталды (Leodoro & Lynn, 2007; Schirmer et al., 2011). Басқа бір экспериментте балаларға арналған қайырымдылық қорына 1 евродан садақа жинап, үй аралаушы еріктілер пәтер иесінің қолын алып амандасқанда, өздері сұрағаннан екі есеге жуық артық сома алатын болған (Guéguen, 2013).

Жеке тұлғалық қатынас адамдарға өзіндік сана-сезімін жақсырақ ұғынуға мүмкіндік береді. Өзіндік сана-сезімі жетілген адамдар өз альтруистік мұраттарына сай әрекет етуге бейім болады. Айнаның немесе ТВ-камераның алдында өзіндік сана-сезімін толық ұғынған адамдар көзқарасы мен әрекеті арасындағы үйлесімнің жоғары екенін байқататынына назар аударыңыз. Керісінше, жеке дербестігі айқындалмаған адамдардың жауапкершілігі төмен болады. Осылайша, өзіндік сана-сезімін ұғынуға себептесетін жағдайлар – бейнеждер, сырттай бақылау және бағалау, сабырлылық – бәрі көмек көрсетуге деген ниеттің күшеюіне ықпал етеді.

Шелли Дюваль, Вирджиния Дюваль мен Роберт Нили (1979) де осыны растап отыр. Олар Оңтүстік Калифорния университетінің студент қыздарына телеэкрандағы өз бейнелерін көрсетіп, жеке өмірбаянына қатысты сұрақтарға жауап беруін өтінді де, содан соң оларға басқаларға көмек көрсету үшін уақыт және ақша жаратуға болатын жағдай жасады. Өзіндік сана-сезімі ұштала түскен студенттер біршама жомарт болып шықты. Сол сияқты жаңа ғана суретке тартылған жаяу жүргіншілер пошталық конвертті қолынан түсіріп алған адамға көмек көрсетуге анағұрлым бейім болатыны анықталды (Hoover et al., 1983). Өздерін жаңа ғана айнадан көрген италиялық жаяу жүргіншілердің де 70 пайызы бейтаныс адамға пошта ашық хатын жөнелтуге көмектесті, ал айнадан өздерін көрмегендердің тек 13 пайызы ғана жәрдемін аямады (Abbate et al., 2006). Өзіндік сана-сезімі оянған адамдар өз мұраттарын іс жүзінде көбірек ұстанады.

ӨЗІН КІНӘЛІ СЕЗІНУ ЖӘНЕ ӨЗ БЕДЕЛІН САҚТАУ

Жоғарыда біз өзін кінәлі сезінетін адамдардың осы сезімді азайтуға ұмтылып, адамгершілік бейнесін қалпына келтіруге талпынатынын айтқан болатынбыз. Өзінің жасаған ағат әрекеттерін ұғынуды арттыру көмек көрсетуге деген ынтаның өсуіне ықпал етуі мүмкін бе?

Ричард Катцев бастаған Рид колледжінің зерттеу тобы (1978) кінәлі болудан туындайтын көмек көрсетуді зерделеді. Портленд Өнер музейінің қонақтары «Тиюге болмайды!» деген жазуға бағынбағанда, эксперимент жүргізушілер оларға: «Өтініш, экспонаттарға тимеңіз-

дер! Ұстай берсеңіздер, олар тозып кетеді!» – деп реніш білдірді. Сол сияқты, Портленд зообағының келушілері рұқсат етілмеген жерлерде аюларға тамақ бергенде, эксперимент жүргізушілері оларды: «Әй, аңдарға рұқсат етілмеген тамақты бермеңіз! Бұл оларға зиян болуы мүмкін екенін түсінбейсіз бе?!» – деп сөкті. Екі жағдайда да өздерін кінәлі сезінгендердің 58%-ы қолынан бірдеңені түсіріп алған эксперимент жүргізушіге көмек көрсетуге асықты. Ал ешбір ескерту жасалмаған адамдардың тек үштен бірі ғана жәрдемдесуге ниет білдірді. Өздерін кінәлі сезінген адамдар көмектесуге бейім болады.

Жақында ғана өз басымнан өткен бір оқиғада [DM] мен пойызға кешікпес үшін асығып бара жатып, адамға лық толы қалалық тротуарда орнынан тұра алмай жатқан адамның жанынан өте шықтым. Оның масаң көздері колледжде оқып жүріп, жедел жәрдем қызметінің көмекшісі ретінде жұмыс жасағанда талай көрген мас адамдардың көздеріне ұқсап кетті. Әлде... Өтіп кеткен соң ойланып қалдым... бәлкім, ол шынымен ауыр жағдайда шығар? Өзімді кінәлі сезінгендіктен, мен тротуардағы қоқысты арнайы жәшікке тастап, пойыздағы өз жайымды бірге отыратын орын іздеп жүрген қарт ерлі-зайыптыға ұсындым да, келесі жолы бейтаныс қалада осындай бір төтенше жағдайға тап болғанымда 911 құтқару қызметіне міндетті түрде қоңырау шаламын деп өз-өзіме уәде бердім.

Чальдини мен Дэвид Шродер (1976) адам бойында өз беделіне байланысты алаңдаушылық тудырудың тағы бір тәжірибелік тәсілін ұсынды. Адамнан, басқалардың көзінше сараң болып көрінбеу үшін «жоқ» деп жауап бере алмайтындай, аздаған бір қайырымды іс жасауды өтініңіз. Чальдини (1995) мұны мынадай бір жағдайдан соң түсінді: оның үйіне «Біріккен жол» қозғалысының өкілі келіп, қайырымдылыққа қаржы бөлуін жалына сұранды. Чальдини енді ғана бас тартпақ болып тұрғанда, өтініш жасаушы қыз оған «Ақшам жоқ» деп жауап беруге ешбір мүмкіндік қалдырмайтын сықырлы сөздерді айтты: «Бір пеннидің өзі де – бізге көмек». «Мен беруге мәжбүр болдым, – деп есіне алады Чальдини. – Екеуміздің әңгімеміздің тағы бір қызық тұсы: (енді ғана айтпақ болған «жоқ» деген сөзім тамағыма тығылып) жөтеліп болған соң мен оған бір пенни ғана емес, әдетте, ресми қайырымдылық қорларының еріктілеріне бөлетін соманы ұстата салдым. Ақшаны алған соң, қыз алғысын білдіріп, күлімсіреді де, өз жөнімен кете берді».

Чальдинидің осы әрекеті әдеттен тыс па? Осы сұраққа жауап іздемек болып, ол Шродер екеуі қайырымдылыққа қаржы жинаушы еріктілердің бірінен қала маңындағы тұрғындарды айналып шығуды өтінді. Ерікті: «Мен Обыр дертімен күресу жөніндегі американдық қоғамның қорына қаржы жинап жүрмін», – дегенде, өтініш жасалғандардың 29%-ы орта есеппен әрқайсысы 1,44 доллардан ақша берді. Ал енді ерікті: «Бір пеннидің өзі жеткілікті», – дегенде, қайырымдылық жасаушылардың саны 50%-ға дейін артып, орташа садақа сомасы адам басына 1,54 долларды құрады. Осы экспериментті қайталаған кезде Джеймс Вейант (1984) «Бір пеннидің өзі жеткілікті» деген сөзбен қайырымдылық жасаушылардың санын 39%-дан 57%-ға дейін арттырды. Сонымен бірге 6000 адамға Обыр дертімен күресу жөніндегі американдық Қоғамның Қорына қайырымдылық жасауды жазбаша өтінгенде болмашы ғана сома сұралған адамдар, барынша көбірек сома сұралған адамдармен салыстырғанда, садақаны көбірек беріп, орташа мөлшерден кем түспейтін қаржы бөліп отырды (Weyant & Smith, 1987). Садақа берушілерге қайта сұраным жасалғанда, ірі сомадағы өтініштер (ақылға сыйымды шекте, әрине) қайырымдылық сомасының артуына алып келді (Doob & McLaughlin, 1989). Бетпе-бет өтінім жасау әдісін қолданғанда, адамнан аз ғана ақшаны садақа ету сұралса, көбірек сома алу мүмкіндігі арта түседі: бұл жағдайда бас тарту қиындау және соманың артуы адамға өзінің альтруистік бейнесін көтермелеуге жол ашады.

Адамдарды кең пейілді деп атай отырып, олардың көмекке бейім Мен-бейнесін көтермелеуге болады. Коннектикут штатының бірнеше әйел тұрғыны қайырымдылық жасаған соң, Роберт Краут (1973) олардың әрқайсысына: «Сіз неткен кеңпейіл едіңіз!» – деді. Екі аптадан соң дәл сол әйелдер, осындай мақтау айтылмағандармен салыстырғанда, басқа бір қайырымдылық қоғамына одан да көп соманы садақаға беруге даярлығын білдірді.

АЛЬТРУИЗМДІ ӘЛЕУМЕТТЕНДІРУ

Альтруизмді қалай әлеуметтендірсек болады? Оның бес жолы бар (11-сурет).

МОРАЛЬДЫҚ ИНКЛЮЗИЯҒА ҮЙРЕТУ

Моральдық эксклюзия – белгілі бір тұлғаларды немесе топтарды мораль мен адамгершіліктің заңдары таралатын ортадан тыс деп қабылдау

Фашистік Еуропадағы еврейлерді құтқарушылардың, американдық құлиеленушілікке қарсы қозғалыс жетекшілері мен миссионер-дәрігерлердің кем дегенде бір ортақ қасиеті бар: олар моральдық тұрғыда инклюзивті болған. Олардың моральдық қамқорлығы түрлі адамдарға қатысты көрініс тапты. Құтқарушы әйелдердің бірі – тығылып жүрген аяғы ауыр,



11-СУРЕТ
Көмек көрсетуді арттырудың тәжірибелік тәсілдері

еврей әйелдің сәбиін жұрт өз балаларының бірі ретінде қабылдауы үшін өзі жүкті сияқты болып, бірнеше ай бойы рөл ойнап жүрген (Fogelman, 1994).

Моральдық эксклюзия, яғни адамдарды белгілі бір моральдық ережелердің қызмет ету ортасынан шығарып тастау – қарама-қарсы әсерге ие. Ол дискриминациядан бастап геноцидке дейінгі барлық зұлымдық түрлеріне жол береді (Opotow, 1990; Staub, 2005a; Tyler & Lind, 1990). Қанау немесе қатыгездік біз елеуге тұрмайтын немесе адам емес деп есептейтін адамдарға қатысты жарамды, тіпті қолайлы саналады. Нацистер еврейлерді өздерінің моральдық ортасынан тыс санады, сол сияқты құлдыққа салушылар, азаптаушылар немесе жаппай қырып-жоюға қатысушылар да өз әрекетін солай қабылдайды. Моральдық эксклюзияның біршама аз деңгейі біздің әрқайсымызға тән болуы да мүмкін, мысалы, біз бар қамқорлығымызды, қайырымдылығымызды және қаржылай мұрамызды тек «өз адамдарымызға» (мәселен, «біздің» балаларға) ғана арнап, басқалардың бәрін «біздің шаруамыз емес» деп ысырып тастап жатамыз.

Эксклюзияның одан басым көрінісі соғыстың адами «құнына» қатысты қоғамның жан-ашырлығына байланысты шектеулерді сипаттайды. Әскери іс-әрекеттер кезіндегі адам өлімі туралы хабарламаларда әдетте тек «біздің жақтағы өлгендер» ғана ескеріледі. Мысалы, американдықтардың көбі Вьетнамдағы соғыста 58 000-нан астам американдықтың мерт болғанын біледі (олардың 58 248 есімі Вьетнамның әскери мемориалына жазылған). Алайда американдықтардың көбі осы соғыста шамамен 2 миллион вьетнамдықтың қаза тапқанын біле бермейді. Ирактағы соғыс кезінде американдықтарды 4500-ге жуық отандасының өлімі, жетекші медициналық журналдарда жария болған тіпті ең қарапайым санақ бойынша 150 000 адамды құраған Ирак тарапы адамдарының өлімімен салыстырғанда, анағұрлым көп алаңдатты (Alkhuzai et al., 2008).

Өз тобымыздан тыс өлімдердің үлкен мөлшерін біз иесіздендіріп, оңай қабылдаймыз (Dunn & Aston-James, 2008; Slovic, 2007). Жұртшылықтың пайымдауынша, олар 50 адамнан гөрі 5000 адамның өмірін жалмаған дауылға қаттырақ қапаланады. Алайда «Катрина» дауылы 50, 500, 1000 немесе 5000 адамды ажал құштырғанын естісе де, олардың қайғысы қаза тапқандардың санына тәуелді болмайды. Бұл – басқа қасіреттердің ауқымына, соның ішінде Испаниядағы орман өртіне немесе Ирактағы соғысқа да қатысты жайт. «Егер мен зардап шеккен көп адамды көрсем, мүмкін, көмектеспес те едім, – деді Тереза ана. – Ал егер көмекке мұқтаж бір ғана адамды көрсем, мен міндетті түрде қол ұшын беремін». Миллиондаған адамдарды құтқару үшін қызмет ететін ұйымға қарағанда, бір ғана белгілі ашаршылық құрбаны болған 7 жасар Рокия есімді қызға қайырымдылық көмек көрсету үшін адамдар көбірек қаржы бөлді (Slovic & Västfjäll, 2010).

Сондықтан альтруизмді әлеуметтендіру жолындағы алғашқы қадам аман-саулығы бізге де қатысты болатын адамдар тобын кеңейту және дербестендіру арқылы туыстары мен тайпасына ғана игілік жасайтын табиғи топтан басқасына көмек көрсетпеуге қарсы әрекет жасау. Дэниел Бэтсонның (1983) айтуынша, діни ілімдер осыған үгіттейді. Олар туыстық альтруизмнің шектерін ығыстыра отырып, барлық адамзат «отбасындағы» Құдайдың барлық «балаларына» қатысты «ағалық» және «апалық» махаббатты сезінуге шақырады. Жаңадан «Жалпыадамзат межесімен сәйкестендіруге» байланысты зерттеулер көрсеткендей, әрбір адам біздің ортақ отбасымыздың мүшесі болса, онда әрбір адамның бізге қатысты моральдық талабы да болуы тиіс (McFarland et al., 2013). «Біз» бен «олар» арасындағы шектеулер жойылып келеді. Мұқтаж жандардың орнына өздерін қойып көруге, олардың не сезінетінін елестетуге шақыру да көмегін тигізеді (Batson et al., 2003). «Сізге қандай қатынас жасағанын қаласаңыз, өзгелерге де солай қатынас жасау» үшін айналаға көз салу қажет.

Біз адамзатты өз отбасымыз деп санаймыз.
Parliament of the World Religions, Towards a Global Ethic, 1993

АЛЬТРУИЗМДІ МОДЕЛЬДЕУ

Осыған дейін біз басқа куәгерлер болып жатқан оқиғаға мән бермесе, біз де көмек көрсетуге асықпайтынымызды білген едік. Тәрбиелеп өсірген ата-аналары қылмыскер, құқықбұзушы, қылмыскер-рецидивист және жаппай кісі өлтіруші нацист болған адамдар, құтқарушы-альтруистерге қарағанда, эмпатиялы және саналы түрде қамқорлық жасауға онша бейім болмайды.

ШЫНАЙЫ ӨМІРДІ МОДЕЛЬДЕУ. Егер біз біреудің көмек көрсетіп жатқанын көрсек, өзіміз де жәрдемімізді ұсынамыз. Біраз уақыт бұрын біреудің кітаптарды қолынан түсіріп алған әйелге көмектескеніне куә болсақ, шынайы өмірдегі экспериментте әйел сатып алушылар ақшасын түсіріп алғандарға жиірек көмектеседі (Burger et al., 2014). Роберт Чальдини мен оның әріптестерінің айтуынша (2003), заңбұзушылық, қоқыс тастау және жасөспірімдердің ішімдік ішкені үшін айыппұлдар мен салықтардың өсімін жария етудің орнына, көпшілік арасында адалдықты, тазалықты және адамдардың сабырлылығын кеңінен насихаттау арқылы норманы белгілеп, ерекше көңіл бөлген жөн. Адамдарға басқалардың қоқысты қайта өңдейтінін, дауыс беретінін, салықты уақытылы төлейтінін, қонақүйдегі сүртінетін орамалдарды қолдануда үнемшілдік танытатынын немесе қоқыс тастамайтынын айтсаңыз, көп адам осыны қайталайтын болады. Көп эксперименттің бірінде зерттеушілер Ұлттық саябақтың тасқа айналған орманына келушілерге соқпақтар бойындағы тасқа айналған ағаштарға тимеуін өтінді. Келушілердің басқа бір бөлігіне «оларға дейін келген адамдардың тасқа айналған ормандағы ағаштарды сындырып кеткені» айтылды. Оларға дейінгі келушілер – тасқа айналған саябақты сақтап қалу үшін оған тимей кетіп қалғаны туралы айтылған адамдар соқпақтар бойында жатқан тасқа айналған ағаш үлгілерін ала кеткенді жөн санамады.

Модельдеудің осыған ұқсас әсері – еврейлерді аман алып қалу үшін өз өмірін қатерге тіккен еуропалық христиан отбасыларында және Американдық азаматтық құқық үшін қозғалыс кезінде белсенді азаматтарға пана болғандар арасында көрініс тапты. Екі жағдайда да осындай елден ерек альтруистер гуманистік мақсаттарға берілген немесе адами өнегесі айрықша ата-анасына өте жақын жандар болған (London, 1970; Oliner и Oliner, 1988; Rosenhan, 1970). Бұлардың отбасылары, кейде достары мен шіркеуі, оларды өзгелерге көмектесу және қамқор болу нормаларына тәрбиеледі. «Осындай «қоғамға пайдалы құндылыққа бағдар ұстау» олардың адами қызығушылықтарының шеңберіне басқа топ адамдарын қосып, солардың аман-саулығы үшін өздерін жауапты сезінуіне алып келді», – дейді Эрвин Штауб (1989, 1991, 2015).

Штауб (1999) мұны өз басынан өткізген: «Будапештегі кішкентай еврей бала бола тұра, мен Холокосттан, фашистік Германия мен оның одақтастарының еуропалық еврейлерді қырып-жоюынан аман қалдым. Менің өмірімді маған және отбасыма көмектесу үшін өз басын қатерге бірнеше қайтара тіккен христиан әйел мен Будапештке келіп, газ камерасынан он мыңдаған еврейді аса ерлікпен және жанқиярлықпен қорғап қалған швед Рауль Валленберг аман сақтады. Осы екі ержүрек адам жай ғана немқұрайды куәгер болып қана қалған жоқ, менің жұмысым да – немқұрайды болып қалмаудың және басқаларды осыған шақырудың амалы» (қараңыз: Назар аударыңыз. «Еврейлерді құтқарушылардың мінез-құлқы мен ұстанымдары»).

МЕДИА-МОДЕЛЬДЕУ. Агрессиялық суреттердің агрессияға итермелейтіні сияқты телевизияның позитивті үлгілері көмек көрсетуге себептесе ме? ТВ-нің әлеуметке пайдалы модельдері, шын мәнінде, әлеуметке қарсы үлгілерге қарағанда біршама әсерлі болды. Сьюзен Хиролд (1986) әлеуметке пайдалы бағдарламаларды бейтарап бағдарламалармен немесе бағдарламалардың болмауымен 108 зерттеу жұмысында салыстырып, статистикалық түрде біріктіріп көрді. Ол, орташа есеппен, «бейтарап бағдарламаларға қарағанда, әлеуметке пайдалы бағдарламаларды көбірек көрсе, көрерменнің альтруизмге деген ұмтылысы [уақытша болса да] 50 пайыздан 74 пайызға дейін жоғары болатынын» анықтады.

Осындай зерттеулердің бірінде ғалымдар Линетт Фридрих пен Алета Штейн (1973; Stein & Friedrich, 1972) мектеп жасына дейінгі балаларға 4 апта бойы күнде балабақша бағдарламасы аясында кішкентай бүлдіршіндерді әлеуметтік және эмоциялық дамытуға бағытталған «Роджерс мырзаның көрші болуы» телехабарын көрсетті. Көрсетілім барысында, білімі төмендеу отбасылардан шыққан балалар біршама ұйымшылдықпен ынталана қарап, сезімдерін ашық білдіріп отырды. Келесі бір зерттеуде Роджерс мырзаның 4 бағдарламасын көрген балабақша тәрбиеленушілері шоудың әлеуметке бағдарланған мазмұнын тестілеуде де, қуыршақ сахналық қойылымында да көрсете алды (Friedrich & Stein, 1975; Coates et al., 1976).

Басқа да бұқаралық ақпарат құралдары, бір жағынан, эмпатияны арттырудың есебінен әлеуметке бағдарланған мінез-құлықты тиімді түрде үлгі етеді. Таяуда бүкіл әлемде

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Еврейлерді құтқарушылардың мінез-құлқы мен ұстанымдары

Жақсылық та, жамандық сияқты, көбіне біртіндеп көрініс табады. Еврейлерге пана болған өзге ұлт өкілдері ең азынан бастаған болатын: олар біреуді бір немесе екі күн бойы жасырды. Бірақ осы қадамға барған соң олар өз-өздеріне басқаша – көмек көрсету қолынан келетін адамдар ретінде қарай бастады. Нәтижесінде олар бұл шаруаға белсене кіріскіп кетті. Еврейден тәркіленген фабриканың иесі болған соң Оскар Шиндлер өз еңбегінің арқасында оған жақсы табыс әкелген еврей жұмысшыларға майда-шүйде шаруада еркіндік беріп отырды. Біртіндеп ол өзіне төнетін қауіп-қатердің өскеніне қарамастан, оларды қорғаудан тайынбады. Ол фабриканың дәл жанынан жұмысшыларға арналған үй салуға рұқсат алды. Өз жақындарынан айырылып қалғандардың босатылуы үшін әрекет етіп, олардың отбасымен қайта қауышуына күш салды. Ақыр соңында, орыстардың шабуыл жасаған тұсында ол өзінің туған қаласында жалған фабрика салып, оның қызметкерлер құрамы ретінде «білікті жұмысшылардың» үлкен тобын құрып, шамамен 1200 еврейді аман сақтап қалды.

Рауль Валленберг секілді, басқалар да жеке бір адамның өтінішін орындаудан бастап, кейіннен үнемі өз өмірін тәуекелге тігетін болды. Венгриядағы швед елшісі болған Рауль Валленберг Аушвицте жаппай қырылуға тиіс болған ондаған мың венгриялық еврейдің өміріне араша түсті. Ол жалған құжат жасатып бергендердің арасында алты жасар Эрвин Штауб та (1993) болды. Қазіргі кезде Штауб Массачусетс штаты университетінің әлеуметтік психологі, оның өмірлік тәжірибесі оған бір адамдардың не себепті зұлымдыққа баратынын, ал басқалары оған үндемей қарап отыратынын, ал үшінші біреулері өз өмірін тәуекелге тіге отырып, батыл көмек көрсететінін түсінуге мүмкіндік берді.



Мюнхен, 1948: Оскар Шиндлер Екінші дүниежүзілік соғыс кезінде фашистерден өмірін арашалап қалған еврейлердің кейбірімен бірге

Дереккөз: Раппопорт және Кренъ (Rappoport & Kren) (1993) Leopold Page Photographic Collection, courtesy of USHMM Photo Archives

жүргізілген зерттеулер әлеуметке бағдарланған видеоойындарды қосу мен осы бағдардағы музыкалық мәтіндерді тыңдау секілді проәлеуметтік бұқаралық ақпарат құралдары тарапынан көзқарас пен мінез-құлыққа қатысты жағымды ықпалды байқатады (Gentile et al., 2009; Greitemeyer et al., 2010; Prot et al., 2014). Мысалы, мақсаты басқаларға көмектесу болып есептелетін Леммингтер ойынын ойнау кейін, шынайы өмірдегі басқаның қиын жағдайға түскен кезінде жанашырлық танытып, көмек көрсету ықтималдығын арттырады (Greitemeyer & Osswald 2010; Greitemeyer et al., 2010). Майкл Джексонның «Әлемді сауықтыр» әні секілді әлеуметке бағдарланған әндерді тыңдау басқа біреуге қолынан түсіріп алған қарындашын алып беруге себептесіп, жұмысқа үміткер болып келген адам туралы қатаң нәрселер айтпауға немесе біреуге чили ащы тұздығын салып бермеуге ықпал етеді (Greitemeyer, 2009a,b, 2011).

ЖАСАУ АРҚЫЛЫ ҮЙРЕНУ

Эрвин Штауб (2005в, 2015) аморальдық мінез-құлық аморальдық қатынастарды туыратынын, ал көмек көрсету келешекте көмек көрсетуге себеп болатынын дәлелдеп берді. Балалар мен ересектер жасаған ісінен сабақ алады. Штауб пен оның шәкірттері 12 жас шамасындағы балалар қатысқан зерттеулер топтамасында қатысушыларға ауруханадағы науқас балаларға немесе өнер сабағының мұғаліміне арнап ойыншық жасауды тапсырған соң олардың көмек көрсетуге әлдеқайда бейім болғанын анықтады. Сол сияқты бұл әсер өздерінен кіші бүлдіршіндерге пазлдарды жинау немесе алғашқы жәрдем жасауды үйрету тапсырылған балалардан да байқалды.

Балалар біршама жанашыр, ақ пейілді және ұстамды болуды үйрену үшін мінез-құлықтың осындай үлгілерін көрсететін телебағдарламаларды көруі тиіс.

National Institute of Mental Health, Television and Behavior, 1982

«Біреуге жәрдем жасағанда балалардың бойында көмек көрсетуге байланысты құндылықтар, нанымдар мен дағдылар дами түседі», – дейді Штауб. Көмек көрсету, сонымен бірге адамдардың позитивті Мен-концептіндегі өз қажеттіліктерін қанағаттандыруға себептеседі. Кеңірек ауқымда қарасақ, мектептің оқу бағдарламасына енгізілген «қызмет көрсетуді үйрену» және волонтерлік бағдарламалар азаматтардың кейінгі әлеуметтік жауапкершілі-

гін, ынтымақтасуға қабілеті мен жетекшілікке бейімдігін арттыру үшін тиімді (Andersen, 1998; Putnam, 2000). Көзқарастар мінез-құлыққа байланысты жалғасын табады. Сондықтан пайдалы іс-әрекеттер адамға өзін қамқор және пайдалы тұлға ретінде сезінуге жол ашады. Осындай рақымды позитивті Мен-концепт алдағы уақытта көмек беруге ынталандырып тұрады.

КӨМЕК КӨРСЕТУДІ АЛЬТРУИСТІК ТҮРТКІЛЕРМЕН БАЙЛАНЫСТЫРУ

Асыра ақтау әсері – адамдардың онсыз да сүйіп атқаратын істері үшін ақы берудің нәтижесі; сол себепті олар өз іс-әрекетін іштен қалаулы емес, сырттан қадағаланатын әрекет ретінде қабылдайды.

Асыра ақтау әсерін зерттеу альтруизмді әлеуметтендіру мәселесінің тағы бір түсіндірмесін ұсынады: қандай да бір іс-әрекет жеткілікті ақтау табатын болса, адам оны ішкі түрткілерге емес, сыртқы себептермен байланыстырады. Сол себепті адамды қалай болғанда да жасайтын әрекеті үшін марапаттау оның ішкі ынтасын бұзады. Біз бұл қағиданы былайша түсіндірсек болады: жақсы әрекеттер жасау үшін ішкі түрткілерді себеп ету арқылы (оларды жемқорлық пен қоқан-лоқы көрсетуден арылта отырып) біз адамдардың сол әрекеттерді өз бастамасымен жасағанына қанағаттану сезімін арттыра аламыз.

Дэниел Бэтсон мен оның әріптестері (1978, 1979) асыра ақтау әсерін іс жүзінде қолданудың жолын тапты. Бірнеше экспериментті жүргізу барысында олар Канзас университетінің студенттері адамдарға ешбір ақысыз немесе әлеуметтік қысымсыз көмек көрсетуге келісімін берген соң өздерін анағұрлым альтруист сезінетінін анықтады. Ал оларға ақша ұсынылғанда немесе әлеуметтік қысым жасалғанда, көмек көрсетуден алатын қанағаттану сезімі біршама төмендейді екен.

Басқа бір экспериментте зерттеушілер студенттерден көрсеткен көмегінің себебін көнумен («Түсінгенім, менің басқа амалым болмады») немесе жанашырлықпен («Бұл жігітке, шынында да, көмек қажет еді») түсіндіруді өтінді. Біраз уақыт өткен соң осы студенттерден жергілікті қызмет көрсету агенттігіне ерікті түрде көмек көрсетуді өтінгенде, жасаған көмегін «көнумен» түсіндіргендердің 25%-ы, ал жасаған жәрдемін жанашырлықпен түсіндіргендердің 60%-ы келісімін берді. Бұдан шығатын қорытынды не? Ол оп-оңай. Адамдар өз-өзінен: «Мен не себепті көмек көрсетемін?» – деп сұрағанда, мүмкіндік болса, мынадай жауап ең дұрысы болар еді: «Себебі көмек қажет болды, ал мен – рақымшыл, жанашыр, аянбайтын, көмек көрсетуге бейім адаммын».

Адамдардың басым бөлігі бас тартатын жағдайларда көбірек адамды көмек көрсетуге тарту үшін олардың бойында өздерінің пайдалылығы туралы позитивті ұстанымды тудыруға ықпал етсе болады. Делия Чиоффи мен Рэнди Гарднер (1998) бір апта бұрын электронды поштамен келген қан донорлығы туралы хабарламаға студенттердің тек 5 пайызға жуығы ғана жауап бергенін байқады. Зерттеушілер студенттердің қалған тобынан егер олар қан тапсырамын деп ойланған болса, «иә» деп жауап беруге шақырды. Хабарламаны алған студенттердің 29 пайызы хатқа «иә» деп жауап берді де, іс жүзінде қан тапсыруға тек 8 пайызы ғана келді. Студенттердің қалған үшінші тобына зерттеушілер, егер қан тапсыру жоспарында болмаса, «жоқ» деп жауап беруін өтінді. Бұл жолы студенттердің 71 пайызы қан тапсырып қалуым мүмкін деп ойлауы ықтимал (себебі олар хатқа жауап бермеді). Өзіңізді осы топтамын деп елестетіп көріңіз. Бәлкім, сіз «жоқ» деп жауап бермеймін деп шешкен шығарсыз, себебі, сайып келгенде, сіз рақымшыл жансыз және қан тапсырып қалуыңыз да ықтимал ғой? Мүмкін, бұл ой сізге келесі бірер аптаның ішінде кампустағы плакаттар мен үндеу-парақтар көзіңізге түскенде шешім қабылдауға ықпал ететін болар? Солай болған да сияқты, себебі осы студенттердің әдеттегіден екі еседен астамы – 12 пайызы қан тапсыру үшін келді.

Өзіңді пайдалы адам ретінде қабылдауға бейімдік Дариуш Долинскидің (2000) осыған ұқсас экспериментінде көрініс тапты: зерттеушілер Польшадағы Вроцлав қаласы көшелеріндегі жаяу жүргіншілерді тоқтатып, ойдан тапқан «Зубжицки» көшесіне қарай немесе қағазға анық жазылмаған мекенжай бойынша жол сілтеп жіберуді өтінді. Өтініш жасалған адамдардың барлығы көмектесуге тырысып бақты. Осыдан соң, сұралған адамдардың үштен екісі (көмектесуге мүмкіндігі болмағандардан екі есеге артық!) «өтініш жасаушы» 100 метрдей жаяу жүріп, көше аттарын қарап келгенше, оның сөмкесіне немесе велосипедіне 5 минут қарай тұруға келісті.

АЛЬТРУИЗМ ТУРАЛЫ БІЛУ

Ғалымдар осы тарауды қуанышты күйде аяқтауға мүмкіндік беретін альтруизмді арттырудың тағы бір тәсілін тапты. Кейбір әлеуметтік психологтерді мына бір мәселе де алаңдатады: адамдар әлеуметтік психология саласындағы жаңалықтардан хабардар болған сайын олардың мінез-құлқы да өзгеріп, сол себепті атқарылған зерттеулердің бәрі пайдасыз болып қалуы мүмкін (Gergen, 1982). Альтруизмді тежейтін факторларды анықтау олардың ықпалын төмендете ала ма? Адамдардың ержүректігі мен жанашырлығын нығайтуға ба-

ғытталған «батырлық жобасының» авторы Филип Зимбардоның айтуынша, батыр болуға апаратын алғашқы қадам – куәгер ретіндегі іс-әрекеттерді тежейтін әлеуметтік қысымды мойындау екен (Miller, 2011).

Артур Биман мен оның әріптестерінің (1978) Монтана университетінің студенттерімен жүргізген эксперименттері көрсеткендей, адамдар басқа куәгерлердің жанында болуы өздері көмек көрсетуден тежеп қалатынын ұғынған адамдар болашақта кез келген топтық жағдайда анағұрлым қайырымды болады. Зерттеушілер студенттердің бір тобына куәгерлердің әрекетсіздігі төтенше жағдайларды дұрыс түсінбеуге және жауапкершілік сезімінің басылуына жетелейтіні туралы дәріс оқыды. Студенттердің тағы бір тобына басқа тақырыптағы дәріс оқылды немесе мүлде ешқандай дәріс жайлы ақпарат берілмеді. Екі аптадан соң басқа бір экспериментте және басқа жерде студенттер (олардың жанында түк білмегенсіген эксперимент жүргізушінің көмекшісі жүрді) көшеде велосипедтен құлаған адамды жолықтырды. Көмек көрсету туралы дәрісті тыңдамаған студенттердің тек ширегі ғана жәрдемдесу үшін тоқтады; ал дәрісті тыңдағандар арасында қол ұшын созуға дайын болғандардың саны екі есе артық болып шықты.

Осы тарауды оқыған сіз де, бәлкім, өзгерген боларсыз. Бұдан әрі, адамдардың қайырымды болуына әсер ететін жайттарды түсінетін болған кезде, сіздің көзқарасыңыз бен мінез-құлқыңыз бұрынғы күйінде қала бере ме?

ҚОРЫТЫНДЫ Қалай көбірек көмек беруге болады?

Зерттеулер көрсеткендей, біз көмек көрсетуді үш тәсілмен арттыра аламыз.

- Біріншіден, біздің көмек көрсетуге кедергі жасайтын факторларға ықпал етуге мүмкіндігіміз бар. Төтенше жағдайдың бұрыс бағалануын кеміте және жауапкершілік сезімін арттыра аламыз.
- Екіншіден, альтруизмге үйренуімізге болады. Әлеуметке бағдарланған тұлғаларды теледидардан көрсетуді зерттеу бұқаралық ақпарат құралдарының позитивті мінез-құлыққа үйрете алатынын дәлелдеп отыр. Көз алдында көмек көрсетудің үлгісі болатын балалар да осындай мінез-құлық танытуға ұмтылады. Егер біз адамдардан альтруистік мінез-құлықты талап еткіміз келсе, біз асыра ақтау әсерін естен шығармауға тиіспіз: егер игі әрекеттер жасауға итермелеу үшін асыра марапаттау немесе бопсалау тәсілдері қолданылса, мұндай іс-әрекетке деген ішкі ынта көбінесе құлдырап кетеді. Ал егер жақсы іс жасағаны үшін адамдарға әділетті марапатын ғана берсек, олар өз әрекетін өзінің жеке альтруистік түрткілеріне жатқызады да, көмек көрсетуге деген құлшынысы арта түседі. Альтруизм туралы білу, өздеріңіз жаңа ғана көргендей, адамдарды басқалардың мұқтаждығын қабылдауға және соған сай әрекет етуге дайындайды.

ПОСТСКРИПТУМ: әлеуметтік психологияны өмірде қолдану

Арамыздағы әлеуметтік психологияны зерттеп-зерделейтіндер және ол жайында жазатындар бұл істің маңызы, шынында да зор деп сенеді. Ол адамгершілік тұрғысында аса мәнді құбылыстарды қозғайды. Сол себепті әлеуметтік психологияны зерттеу біздің ойлау қабілетімізді кеңейтіп, өмірді және жасайтын іс-әрекеттерімізді тереңінен ұғына отырып, жанашырлық танытуға дайындайды және біздің солай ойлағымыз да келеді.

Әлеуметтік психология курсының пайдасы қаншалықты зор екенін қазіргі және бұрынғы студенттеріміз әлеуметтік психологияны өз өмірімен қалай байланыстырғаны жайлы әңгімелегенде түсінеміз. Расында да, екі автордың да осындай тәжірибесі болып шықты. Мен [JT] әлеуметтік психология курсында осы зерттеу туралы дәріс оқыған соң, бір студентім маған сыныптан шыққан соң бір жас әйелдің естен танып қалғанын көргені туралы электрондық хат жолдады. Дәріс барысында айтылғандай, ол өзінен басқа ешкімнің көмектесе алмайтыны есіне түсіп, 911-ге хабарласты да, сол әйелдің жанында қалды. Соңғы абзацты жазып біткенімде, маған [DM] қазіргі кезде Колумбия округіндегі Вашингтонда тұратын бұрынғы студент қызым қонаққа келді. Ол жақында ғана жаяу жүргіншілердің қалың тобының арасында келе жатып, жол үстінде естен танып жатқан адамды көргенін айтты: «Менің есіме әлеуметтік психология курсындағы дәрістер мен осындай жағдайларда адамдардың не себепті көмектеспейтіні түсті. Одан соң «мен де жанынан өте шықсам, оған кім жәрдемдеседі?» деп ойладым. Сол себепті ол жедел жәрдем қызметіне қоңырау шалып, жәрдем көлігі келгенше зардап шеккен адамның жанында күтіпті, ал оған басқа да жаяу жүргіншілер қосылып, қол ұшын созуға ниет білдірген екен.

Конфликт және бітімгершілік



13
ТАРАУ

«Бейбітшілікті қаласаң, әділдік үшін күрес»

Pope Paul VI

Мемлекет басшыларының көпшілігінің тарапынан жиі айтылатын ортақ мазмұнды бір сөз тіркестері бар. Ол «Біз бейбіт елміз. Әйтсе де өзге елдерден төніп тұрған қауіпті сеземіз. Сондықтан қорғануға тиіспіз. Сонда ғана егемендігіміз бен бейбіт өміріміздің қорғай аламыз» дегенге саяды (Richardson, 1960). Қай ел де ниеті түзу болғанымен сырт елдерге деген сенімсіздік салдарынан қорғанысты күшейтуге мәжбүр. Нәтижесінде, миллиондаған адам аштық пен медицинаның қауқарсыздығынан көз жұмып жатқан бүгінгі әлемде әскер мен қару-жарақ күн сайын 5 миллиард доллар жұмсалады екен (SIPRI, 2014).

Мұндай конфликтілердің элементтері (іс-әрекеттер мен мақсаттардың үйлеспеуі) тұтас елден жеке тұлғаға дейін бағытталған қай деңгейде де бір-біріне ұқсас, яғни қырғиқабақ соғыс өрті тұтанып тұрған елдерден бастап, сербтер мен мұсылмандар арасындағы соғысқа да, қауымдасқан басқару мен еңбекақы мәселесін талқылайтын жұмыскерлерге де, ыдыс-аяғы сылдырлай бастаған ерлі-зайыптыларға да тән. Конфликтіге келушілер тараптардың бірінің жеңісін екінші жақтың жеңілісі деп қабылдайды:

- «Біз бейбітшілік пен қауіпсіздікті қалаймыз» – «Бірақ сіз қауіп төндіріп тұрсыз».

Конфликт неден туындайды?

Бейбітшілікке қалай қол жеткізе аламыз?

Постскриптум: жеке адам мен қоғамдық құқық арасындағы конфликт

Конфликт – мақсат пен іс-әрекеттің сай болмауы.

- «Еңбекақымызды өсіргеніңізді қалаймыз» – «Бірақ бұдан артық төлей алмаймыз».
- «Музыканы өшіріп тастаймын» – «Ал менің тыңдағым келеді».

Ұйымдағы немесе адамдар арасындағы қарым-қатынаста конфликтінің болмауы селқостық пен апатияның белгісі болуы да мүмкін. Конфликт белсенділік, мүдде мен жанашырлық бар жерде болады. Конфликтінің нәтижесінде оң шешім қабылданса, қарым-қатынастың жақсаруына ұйытқы бола алады. Адамдар арасындағы күрделі мәселелердің конфликтісіз шешілетін кезі сирек кездеседі.

Конфликтіні шешудің нағыз бейбіт жолы – конфликтіні сабырмен және байсалдылықпен жеңіп шығудан да әлдеқайда тереңіректе жатқанында.

Нағыз бейбіт жол – конфликтіні ұтымды шешудің жолы.

Нағыз бейбіт жол – тараптардың қарама-қарсы көзқарастарын бір шешімге тоғыстырып, «біздің де еңбекақымыз өсті. Сіз де пайдаға кенелесіз. Ендігі жерде мекеменің алға қойған мақсатына қол жеткізу үшін бір-бірімізден көмегімізді аямайық» деген өзара шынайы мәмілеге келтіру.



Азаматтық құқық қозғалысының көшбасшылары конфликтіні шешуге ұтымды әдіс қолданғанда ғана конструктивті нәтиже күтуге болады

Бейбітшілік – өшпенділіксіз, агрессиясыз, екі жаққа да тиімді қарым-қатынас.

КОНФЛИКТ НЕДЕН ТУЫНДАЙДЫ?

Конфликтінің туындау тетігін түсіндіру

Әлеуметтік-психологиялық зерттеулер конфликтілердің бірнеше ортақ себебі бар екенін дәлелдеп отыр. Бір қызығы, бұл себептер әлеуметтік конфликтінің топаралық (біз олармен келіспейміз) яки тұлғааралық (мен олармен келіспеймін) болсын, кез келген деңгейіне ортақ.

ӘЛЕУМЕТТІК ДИЛЕММАЛАР

Адамзаттың келешегіне қаупі зор мәселелердің көбі, мәселен, ядролық қаруды қолдану, климаттың өзгеруі, жер бетіндегі адам санының күрт өсуі, балық қоры мен табиғи ресурстардың азаюы мәселелері – белгілі бір топтардың бүкіл адамзатқа тигізетін ортақ зардабының көлеміне қарамастан, өз мүддесін ғана ойлаған өзімшілдігінің кесірінен туындап отыр. Кейбіреулер «Булану газдарының қалдығын азайтатын жабдық қымбат тұрады. Оның үстіне, менің өндірісімнен бөлінген газдың мөлшері айтарлықтай көп емес» деп ойлайтын шығар. Дәл осылай ойлайтындар көп болуының нәтижесінде климат өзгеріп, ауа ластанып, мұздықтар еріп, теңіз деңгейі көтеріліп жатыр. Кейбір қоғамда көп балалы болу тиімді: яғни балалар – үй тіршілігінде көмекші, ата-анасының қартайған шағындағы тірегі деп есептеледі. Алайда әр отбасында көп бала болуы жер бетіндегі халық санының күрт көбеюінен туындайтын табиғи, ресурстық, техникалық, климаттық, экологиялық т.б. көптеген қауіптерге әкеліп соғуы да мүмкін.

Сонымен, жекелеген адамдар шешімінің зардабын бүкіл адамзат тартып отыр. Демек, бұл жерде біз мынадай бір дилеммаға тап болып отырмыз: жеке адамның құқығы мен мүддесін бүкіл қоғамның құқық – мүддесімен қалай үйлестіруге болады?

Осы дилемманы түбегейлі зерттеу үшін әлеуметтік психологтер көптеген нақты әлеуметтік конфликтілердің табиғатын бейнелейтін лабораториялық ойындарды қолданған.

Конфликт мәселесін зерттеген ғалым Мортон Дойч: «Конфликтіні зерттейтін әлеуметтік психолог – құдды астроном сияқты. Себебі біздің ірі масштабтағы әлеуметтік құбылыстарға нақты тәжірибе жүргізуге мүмкіндігіміз жоқ. Тек астрономдардың ғаламшарларды Ньютонның алмасымен салыстырғаны сияқты, біз де ауқымды және шағын масштабтағы құбылыстардың ұқсас тұжырымын ғана жасай аламыз. Осындай жолмен зертханамыз-

да жүргізген тәжірибелеріміз арқылы соғыс, бейбітшілік пен әлеуметтік әділдік туралы түсінігімізді қалыптастырамыз», – деген (1999).

Осы тұста конфликт тараптарының бір-біріне кесірі көп тиетін іс-әрекеттерге барған әлеуметтік «тұзаққа» екі мысал келтіре кетейік: бірі – күдіктінің дилеммасы, екіншісі – ортақ игілік трагедиясы.

Әлеуметтік тұзақ – конфликт барысында әрқайсысы өз мүддесін қорғап отырған тараптар арасында туындаған екі жаққа да тиімсіз жағдай. Мысал ретінде күдікті дилеммасы мен ортақ игілік трагедиясы алынған.

КҮДІКТІ ДИЛЕММАСЫ

Бұл дилемма аймақ прокуроры екі күдіктіден жеке-жеке жауап алғаны жайлы хикаядан туған (Rapoport, 1960). Прокурор күдіктілердің екеуінің де қылмыс жасағанын біледі, бірақ әзірге тек жеңіл қылмыс жасағандарына ғана дәлелі бар. Сондықтан екеуін жеке-жеке тергеу барысында тиімді шарттар қоя отырып, мойындатуға тырысады:

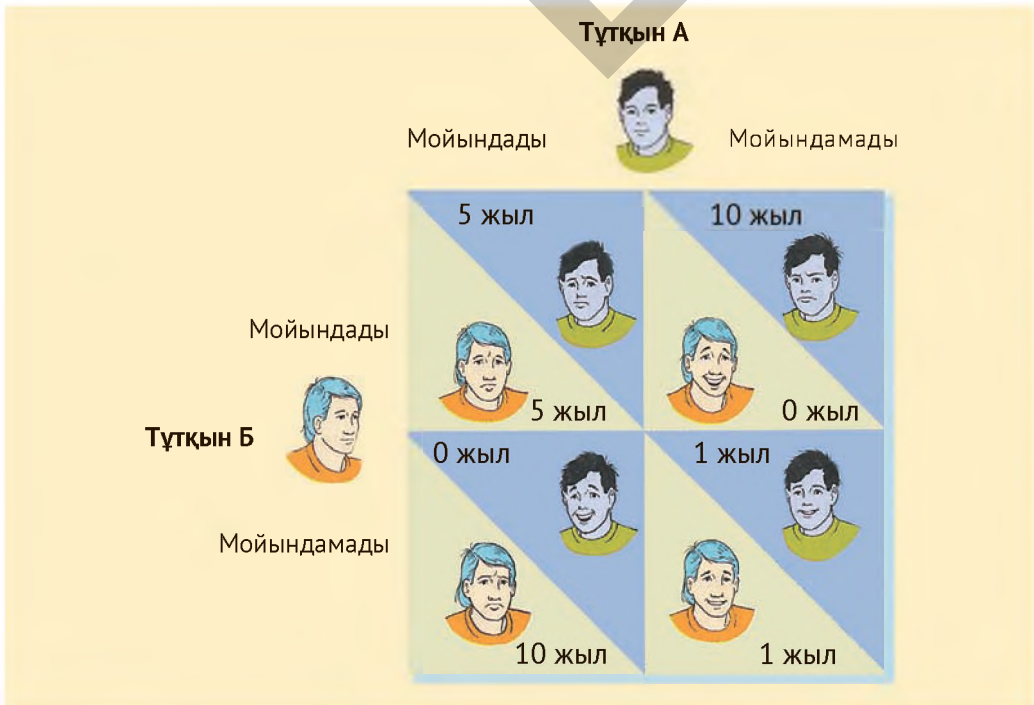
- Егер А кінәсін мойындап, Б мойындамаса, онда прокурор А-ның жазадан босатылатынына кепілдік беріп, А-ның берген айғақтарын Б-ның ауыр қылмысты мойындауы үшін пайдаланады (немесе, керісінше, Б мойындап, А мойындамаса).
- Егер екеуі де мойындаса, онда екеуі де орташа мерзімдегі жазаға кесіледі.
- Егер екеуі де мойындамаса, екеуі де жеңіл қылмыстары үшін сотталып, жеңіл жаза алады.

Бұл нұсқалар жалпылама түрде 1-суретте көрсетілген. Ал егер сіз осындай дилеммаға тап болсаңыз және басқа ешкіммен ақылдасуға мүмкіндігіңіз болмаса, мойындар ма едіңіз?

Адамдардың көбі екеуі де мойындамаған жағдайда жеңіл қылмыстары үшін сотталып, жеңіл жаза алатынын біле тұра, жазадан құтылу үшін мойындайды екен. Күдіктілердің әрқайсысы жасаған ауыр қылмыстары үшін жалғыз сотталғысы келмей, екінші күдікті қандай шешім қабылдайтынына қарамастан, мойындауға бейім болады. Ал егер екінші күдікті де мойындаса, жаза қатал емес, орташа болады. Ал егер екінші күдікті мойындамаса, ол жазадан мүлде құтылады. Мұны екі күдікті де түсініп отыр. Демек, екеуі де әлеуметтік тұзақтың алдында тұр.

Университет студенттері күдіктінің осы сынды әртүрлі дилеммалар бойынша таңдау жасағанда, қай-қайсысы болса да, мойындайтынын айтқан. 2-суреттен көріп отырғанымыздай, күдікті үшін мойындағаны тиімді екен (себебі бұл жағдайда екінші күдікті де мойындауы немесе мойындамауы мүмкін).

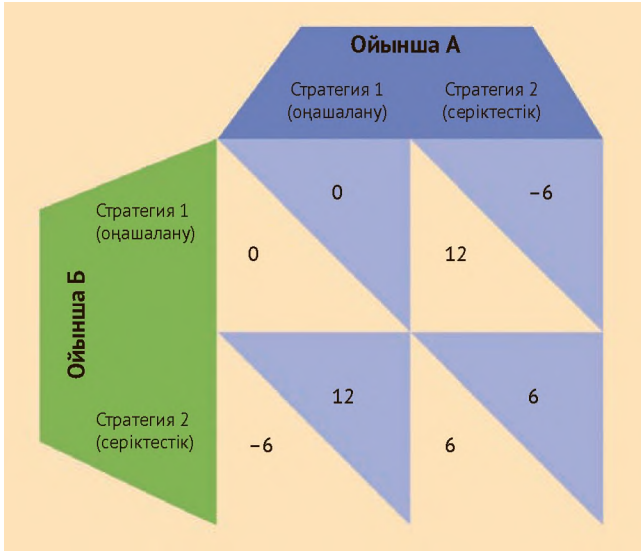
Дегенмен бұл жерде тағы бір кілтипан бар, бір-біріне сенім артпаса немесе бір мәмілеге келмесе, мойындамаған күдіктінің жағдайы күрт қиындар еді. Сондықтан бұл дилемма күдіктілердің өзара ақылдасып, бір-біріне ықпал ету мүмкіндігі болмағандықтан, оларды қиын жағдайда қалдырады.



1-СУРЕТ

Күдіктінің классикалық дилеммасы

Әр шаршыда А-ның кесілетін жаза мерзімі көрсетілген. Яғни екеуі де келіссе, әрқайсысы 5 жылға, ал екеуі де келіспесе, әрқайсысы 1 жылға, біреуі келіссе, кінәлісін анықтау барысына көмек бергені үшін жазадан босатылып, екіншісі 10 жылға жазаға кесіледі. Егер сол күдіктінің орнында болсаңыз және екінші, күдік туғызып отырған жолдасыңызбен сөйлесуіңізге мүмкіндігіңіз болмаса, келісер ме едіңіз?



2-СУРЕТ

Күдікті дилеммасының зертханалық нұсқасы

Кестедегі сандар ақшалай сыйақыны көрсетеді. Әр шаршыдағы қиғаш жол – А-ға кесілген жаза мерзімі. Күдіктінің классикалық дилеммасына қарағанда лабораториялық жағдайда қайта таңдауға болады

Университет шеңберінен тыс басқа да көптеген мысалдарды келтіруге болады: Израиль мен Палестина арасындағы шекара дауы, АҚШ Республикалық және Демократиялық партиялары арасындағы салық пен бюджет дефициті жөніндегі дау, кәсіби спортшылар мен команда иелерінің арасындағы еңбекақы дауы сияқты аса күрделі жағдайлар да мысал бола алады.

Бір күдіктінің сотталып, екіншісінің жазадан құтылғаны бір қарағанда оның ақылдылығы деп айтуға болады, бірақ зерттеулер мұндай жағдайдың теріс салдары болатынын дәлелдеп отыр (Dreber et al., 2008). Мұндай жағдай кері жауапты туындатады, яғни мұнда жазадан босатылған күдікті конфликтіні өршітіп, салдарын ушықтырып тұр. Себебі оның қорғаныс ретіндегі шарасын сотталған күдікті агрессия ретінде қабылдайды (Anderson et al., 2008). Сондықтан келесі жолы «қанға – қан» қағидасымен бұдан да ауыр соққы беруі әбден мүмкін. Лондонда өткен тәжірибелердің бірінде еріктілер алдымен басқа адамға өз саусағын басқызып, кейін сол адамның саусағын арнайы механикалық құрылғымен басқан. Өз саусағына түскен салмаққа тең жауап қайтаруға тырысқан еріктілер қарсыласының саусағына көбіне 40 пайыз ауырырақ салмақ түсіріпті. Осылайша әуелдегі жағдай өрши келе, саусақ басу оны қатты мыжуға дейін күрделеніп, «мен сенің саусағыңды жай басқан едім, сен менің саусағымды тіпті мыжып тастадың» деген айқайға дейін жеткен» (Shergill et al., 2003).

ОРТАҚ ИГІЛІК ТРАГЕДИЯСЫ

Әлеуметтік дилеммалардың, негізінен, екі немесе одан да көп қатысушылары болады. Климаттың өзгеруіне ормандардың жаппай шабылуы мен автокөліктерден, пештер мен жылу электр стансаларынан бөлінетін көмірқышқыл газының тигізіп отырған зияны аса жоғары. Мәселенің ушығуына әрбір автокөліктің де келтірген зардабын бүкіл адамзат тартып отыр. Осындай әлеуметтік пайымдардың себебін табу үшін ғалымдар зертханада бірнеше адам қатысқан зерттеу жүргізген.

Мұндай әлеуметтік дилеммалардың қатыгездігін эколог Гаррет Хардин (1968) «Ортақ игілік трагедиясы» деген метафорамен сипаттаған екен. Бұл атауды әдетте Англияның көне қалашықтарының орталық бөлігінде орналасқан жайылымдардың атауымен байланысты атапты.

Бүгінде «ортақ игілік» ұғымына ауаны, суды, балық қорын, тіпті құймақты да, жалпы, кез келген ортақ немесе шектелген қор түрлерін жатқызуға болады. Бұл қорларды ысырапсыз пайдаланса, өздігінен қалпына келіп, ортаймас еді. Яғни шөп өседі, балық уылдырық шашады, құймақ та таусылмайды. Әйтпесе ортақ игілік трагедиясына әкеп соғады. Мәселен, 100 сиырға ғана жететін жайылымда 100 фермердің малын баққанын елестетіп көріңіз. Әр фермерде бір сиырдан болса, жайылым бәріне жетеді. Ал фермерлердің біреуі «екінші сиырды әкеліп қоссам, кірісім еселенеді, ал шөптің аздығы небәрі бір пайызды ғана құрайды» деген ой түйіп, жайылымға тағы бір сиыр әкеліп қосты делік. Кейін фермерлердің бәрі дәл солай қайталасын. Нәтижесі не болмақ? Ортақ игілік трагедиясы деген – осы, жайылым тапталған, ал сиырлар аш қалды.

Қоршаған ортаның ластануы да осы сияқты. Қоршаған ортаға қоқысты тастау арқылы қоқыс тастамағанға қарағанда көбірек пайда тауып отырған сансыз ластаушылардың әрекеттерінің жиынтығы болып отыр. Біз өз бөлмемізді таза ұстауға тырысамыз, бірақ қоғамдық орындарды – жатақхананы, саябақты, зообақты ластауға бейімбіз. Жеке басымыздың пайдасын ойлап, мәселен, жылы суға ұзағырақ шомылу ләззатынан айырылғымыз келмей, табиғаттағы су қорының ысырап болуына жол беріп жүрміз. Кит аулаушылар сол китті бәрібір басқа адамдардың аулап, пайда табатынын біледі, оның үстіне, бір-екі киттің өлгені табиғатқа айтарлықтай зиян келтірмейтініне сенеді. Ақырында, бәріміз де (табиғатты сақтау қажет екенін) біле тұра, еш шара қолданбаймыз.

Ортақ игілік трагедиясы

«Ортақ игілік» – ауа, су, энергия көздері, астық сияқты ортақ қорлар. Жеке адамдар өзіне тиесілі мөлшерден тым артық пайдаланған жағдайда ортақ игілікке орны толмастай зиян келтіріп, соңы трагедияға айналады

Сонда бұл индивидуализм тек американдықтарға ғана тән бе? Каори Сато жапон студенттеріне ұжымдық мәдениеттің үлгісін дәлелімен көрсетуге тырысқан, яғни жеміс бағындағы ағаштардың жемісін ақша төлеп жинатқан (1987). Студенттер алғашында бақты өсіруге кеткен шығынды тепе-тең бөліп төлеген. Ал ақырғы нәтижесінің Батыс мәдениеті өкілдерінің қылығынан еш айырмашылығы болмапты. Яғни әлі талай жыл өнім беретін ағаштардың жартысы кесіліп тасталған.

Сатоның бағы [DM] біздің үйдегі тәтті құймақ салынған, аптасына бір рет толтырылатын құтыны есіме салады. Құтыдағы құймақтың күніне екі-үшеуін жесек, бір аптаға әбден жетер еді. Бірақ, бір жағынан, ертеңгі күнімізді ойламай, екінші жағынан, бәрібір басқа біреу жеп қоятынын білгесін, үнемдеуге мүлдем тырыспайтынбыз. Нәтижесінде құтыдағы құймақ бір-ақ күнде таусылып, құты аптаның соңына дейін бос тұратын.

Демек, адамның ресурсты пайдаланудағы үлес мөлшері белгіленбеген жағдайда ол қажет мөлшерден де артығырақ пайдаланады екен (Herlocker et al., 1997). Мәселен, үстелдегі 10 адамға тауықтың 10 аяғын тең бөліп берсе, үлес мөлшері анық болғандықтан, әрқайсысы өзіне тиген үлеске риза болар еді, ал картоп пюресін ортақ ыдысқа салып, тең бөліп алуды ұсынса, әрқайсысы өзіне азырақ тигендей сезімде болуы мүмкін.

Ал енді Күдікті дилеммасы мен Ортақ игілік трагедиясының ортақ сипаттарына назар аударайық.

ҚАТЫСУШЫНЫҢ НЕГІЗГІ ҚАТЕЛІГІ

Біріншіден, екі жағдайда да қатысушылар өз қылықтарына ситуативтік түсініктеме беруге тырысып (мен қарсыласымның әрекетінен қорғануға мәжбүр болдым), қарсы тараптың қылығына диспозициялық түсініктеме берген (ол өзі сараң еді, оның күмәні зор болды). Бірақ қатысушылардың көбі қарсыластарының да көзқарасы дәл осындай екенін байқай бермейді (Gifford & Hine,1997; Hine & Gifford,1996).

Американдықтар мұсылмандардың қолынан қаза тапқан адамдар туралы айтқанда Батыстың бұқаралық ақпарат құралдары (БАҚ) мұны қанішерлікке – зұлым, қарабайыр, надан террористердің ісіне балаған. Ал Америка сарбазы 16 ауғанды, оның ішінде 9 баланы өлтірген кезде қаржылық тапшылық пен отбасылық дағдарыстың әсері деп, ақырында, сол сарбаздың қызметін өсірген (Greenwald, 2012). Зорлық-зомбылық кім жасағанына және кімге қатысты жасалғанына байланысты әртүрлі түсіндіріліп жатады.

МОТИВТЕРДІҢ ДАМУЫ

Екіншіден, мотивтер әрдайым өзгеріп отырады. Адам жеңіл пайда табуға әуес болып келеді, қолда барын жоғалтпауға, абыройын сақтап қалуға және жеңілмеуге тырысады (Brockner et al.,1982; Teger,1980). Мұндай итермелеуші күштер 1960 жылдардағы Вьетнам соғысының өршуіне ықпал еткен итермелеуші күштерге қатты ұқсайды. Ол кезде бастапқыда президент Джонсон демократияны, бостандық пен әділдікті қорғау қажет екенін мәлімдеген болатын. Ал соғыс жағдайы өршіген сайын – АҚШ-тың абыройын қорғауға, соғыста жеңіліске ұшыраған жағдайларды ақтап алуға тырысып бақты.

НӘТИЖЕЛЕР ЖИЫНТЫҒЫНЫҢ НӨЛГЕ ТЕҢ БОЛМАУЫ

Үшіншіден, Күдікті дилеммасы мен Ортақ игілік трагедиясы сияқты өмірдегі шын конфликтілер жиынтығы – нөлге тең келмейтін оқиғалар. Екі жақтың да ұтысы мен ұтылысы нөлге тең болуы шарт емес. Екеуі де ұтуы немесе ұтылуы мүмкін. Екі жағдайда да жеке адамның бас пайдасы топтық пайдадан жоғары тұр. Екі жағдай да, тіпті қатысушылары ақылға қонымды әрекет етсе де, кесірлі нәтижеге әкеліп соғатын әлеуметтік тұзақ. Ең қаскөй деген адамның өзі де жер атмосферасы көмірқышқыл газына тұншыққанын қаламайтын шығар.

Нәтижелер жиынтығының нөлге тең болмауы – іс-әрекеттің нәтижесі нөлге тең болмайтын жағдай; ынтымақтастықтан екі тарап та ұтады; бәсекеде екі тарап та ұтылады (кейде аралас мотивті жағдай деп те аталады).

Жеке басының пайдасын ойлайтындардың бәрі адамзатқа кесірін тигізіп отыр деуден аулақпыз. XVIII ғасырдың капиталист экономисі Адам Смит (1776, p.18) жеке адам өз кәсібінен түсетін пайданы өсіру жолында қоғамның да қажеттілігін өтейтінін – «біздің ас тауып ішуіміз қасапшының, наубайшының немесе сыра қайнатушының қайырымдылығына емес, олардың өз пайдасын ойлауына байланысты», – деген.

ӘЛЕУМЕТТІК ДИЛЕММАЛАРДЫҢ ШЕШІМІ

Өмірдегі шынайы жағдайларда адамдардың көбі әлеуметтік дилеммаларға оңтайлы шешім іздеп, басқалардың да келісе отырып шешім шығаруын күтіп, дилемманы шешуге ұжымдық сипат беріп жатады (Krueger et al., 2012; Ostrom, 2014). Дилеммаларды зерттеу барысы мұндай ұжымдық тәсілдердің бірнеше жолын көрсетіп отыр (Gifford & Hine, 1997).

РЕТТЕУ. Салық ерікті төлем түрі болса, халық салықты төлер ме еді? Сол жиналған салықтың арқасында бүгінгі қоғамымызда мектеп пен демалыс бағының ақылары төленіп, ішкі және сыртқы қауіпсіздік қамтамасыз етіліп отыр. Ортақ құндылықтарымызды қорғауға бағытталған заңдарымызды әлі де жетілдіре түсетініміз анық. Балықаулау мен аңшылық кәсіптері жергілікті деңгейде жыл маусымына байланысты шектеулермен реттелген; ал

Ертедегі буйвол аулаушылар мен балықшылар өздерінің жылдық мөлшерін біле тұра, қордың таусылатынын білсе де, мейлінше көбірек аулап қалуға тырысқан.

John Tierney, «Where the Tuna Roam», 2006

жаһандық деңгейде Халықаралық кит аулау комиссиясының киттердің санының қалпына келуін көздейтін ережелерімен реттелген. Сондай-ақ Аляска сутілі сияқты балықтарды аулауға жыл сайын рұқсат беріп, балықшы бір жылдық «аулау үлесін» орындаған жағдайда алдын ала белгіленген үлесін алатынына кепіл берілген, осының арқасында Аляска сутілін шектен тыс аулау азайған (Costello et al., 2008).

Алайда күнделікті өмірде мұндай ережелердің орындалуы үшін – ережелердің сақталуы, орындалу барысының бақылануы, сондай-ақ қатысушылардың жеке басының бостандықтарын шектеу үшін ақы талап етіледі. Осы орайда бір саяси сұрақ туады: реттеудің құны қай кезде пайда көзі болуы мүмкін?

НЕҒҰРЛЫМ АЗЫРАҚ БОЛСА, СОҒҰРЛЫМ ЖАҚСЫРАҚ. Әлеуметтік дилемманы шешудің тағы бір жолы бар – бұл топтағы адам санын азайту. Себебі шағын топтың әр мүшесі жауапкершілікті көбірек сезінеді (Kerr, 1989). Топтың көлемі өскен сайын әр мүшесі өзара ынтымақтастықтан бойын аулақ ұстауға бейім болып, «бәрібір қолымнан басқа ештеңе келмес еді» деген сыңайлы ойлауға бейім болады екен (Kerr &Kaufman-Gilliand,1997).

Шағын топтың мүшесі тобының жетістігіне үлес қосып отырғанын көбірек сезінеді. Мұндай сезім өзара сенім мен топтық мінез-құлықты күшейтеді (Oishi et al., 2007). АҚШтың солтүстік-батыс Тынық мұхиты жағалауындағы мен [DM] туып-өскен аралда ауызсу құдығы көршілерге ортақ еді. Жаздың ыстық бір күнінде судың деңгейі аса төмен болып, 15 отбасына ауызсусыз қалу қаупі туды. Сол кезде әрқайсысымыз жауапкершілікті сезініп, ауызсудың жету-жетпеуі әрқайсысымыздың іс-әрекетімізге байланысты екенін түсініп, суды үнемдей бастадық. Нәтижесінде су да таусылмады. Ал үлкенірек топтарда, мысалы, үлкен қалаларда, суды ерікті түрде үнемдеудің нәтижесі әлдеқайда төменірек болады екен.

Ортақ мүліктің күтімі нашар болады.

Aristotle

Жаңашыл психолог Робин Данбар (1992, 2010) көрсеткендей, рулық-тайпалық елді мекендерде тұрғындар бір-біріне қолғабыс етіп, өзара қолдау көрсетіп отыруы үшін адам саны 150-ден аспағаны және бір адамның бақылауында болғаны жөн екен. Бизнес ұйымдарының, діни топтар мен әскери бөлімдердің саны дәл осындай шағын болса, басқаруға оңтайлы болады екен.

КОММУНИКАЦИЯ. Адамдардың әлеуметтік дилемманы шешуде коммуникацияның маңызы зор. Зерттеу барысында, шынайы өмірдегі сияқты, топтық коммуникация өзара дау мен жанжалға әкеліп соғып жатады (Deutsch & Krauss,1960). Коммуникация ынтымақтастық орнатуға себеп болады (Bornstein et al.,1988; 1989). Дилемманы талқылау топтың әр мүшесінің көзқарасын ескеретін үйлесімділік орнатады. Топ нормасы мен ережесін қалыптастырып, топ мүшелерін тәртіпке шақырады. Тіпті топтық талқылауды елестетудің өзі де топ ынтымағының артуына себеп болуы мүмкін (Meleady et al., 2013). Әсіресе бетпе-бет кездесуде талқылап отырған адамдар ынтымақтастыққа бейім болады (Boua & Komorita,



Шағын топ ынтымақты болады. Лоренц Мак-Эван – Шотландияның Мак атты аралында тұратын 33 тұрғынның учаскелік инспекторы. Ол мұнда 40 жыл еңбек еткен кезде аралда бірде-бір қылмыс тіркелмеген (Scottish Life, 2001). 2010 жылы үйлену тойы кезінде ішімдік ішкен екі достың арасында туған жанжал алғашқы қылмыс болып тіркеліп, бірақ ертеңіне олар қайта татуласқан (Cameron, 2010). 2015 жылы осы аралға жақын Канна аралында дүкеннен қолөнер бұйымдары, азық-түлік пен ақша ұрланған жағдай «ғасыр қылмысы» деп (мұндағы алғашқы құқықбұзушылық 1960 жылы тіркелген) аталған. Мұндағы дүкендерге оған дейін ешқашан құлып салынбайтын, жағалауда демалушы балықшылар қажет заттарын түн ортасында да барып алып, ақшасын «адалдық жәшігіне» салып кететін болған

1996; Drolet & Morris, 2000; Kerr et al.,1994; 1997; Pruitt,1998). Бұл ретте адамзат дамыған қарым-қатынас тілінің арқасында ұжымдық ынтымаққа дағдыланған (Nowak, 2012).

Робин Дауэстің тиімді тәжірибесі (1980,1994) коммуникацияның маңызын көрсетті. Мәселен, тәжірибе жүргізуші сізге және тағы алты қатысушыға төмендегідей таңдау мүмкіндігін беріп тұр: сізге 6$ береді де оны сіз қасыңыздағы қатысушыға сыйлай аласыз. Егер сіз 6$-ды сыйға тартсаңыз, жүргізуші сіздің ақшаңызды екі есеге көбейтеді. Сіздің 6$-ды өзіңізге алып қалғаныңыз немесе сыйға тартқаныңыз жайлы ешкім білмейді. Демек, егер жетеуіңіз де сыйға тартсаңыз, әрқайсыңыздың ақшаңыз көбейіп, 12$-дан болады. Ал егер сіз ақшаңызды ешкімге бермей, басқалардың бәрі берсе, сіздің қалтаңызда 18$ болады. Ал егер сіз беріп, басқалар бермесе, сізде ақша қалмайды. Бұл тәжірибеде ынтымақтастық өзара тиімді болғанымен, тәуекелі зор. Дауэстің тәжірибесінде мән-жай алдын ала түсіндірілмеген кезде қатысушылардың 30 пайызы ақшасын сыйға тартыпты. Ал алдын ала түсіндірілген кезде қатысушылардың 80 пайызы өз үлесін сыйға тартқан екен.

Тараптар арасындағы ашық, шынайы, тікелей коммуникация өзара сенімсіздікті жояды. Ал коммуникация жоқ жерде қарсы тарапқа сенімсіздік білдірген тарап ынтымақтастықтан бас тартуға бейім болады (Messé & Sivacek, 1979; Pruitt & Kimmel, 1977). Сенімсіз тарап қашанда өзін ынтымақтастықтан аулақ ұстайды (себебі сенімсіздіктен қорғануға мәжбүр). Ал ынтымақтастықтан аулақ болу, өз кезегінде, сенімсіздік тудырады (басқа не істей аламын, тағдыр солай). Тәжірибе барысындағы коммуникация сенімсіздікті жойып, тараптардың өзара келісімге келуін жеңілдетіп, жалпы нәтижені жақсартады.

Орыстар мен қытайлардың бізге күдікпен қарауы біздің оларға күдікпен қарауымыздың нәтижесі екеніне сенемін. Яғни олардың жүріс-тұрысына айтарлықтай әсер ете аламыз – оларға дұшпан ретінде қарасақ, олар да бізге солай қарайтын болады.

U.S. Senator J. William Fulbright, 1971

СЫЙАҚЫНЫ ӨЗГЕРТУ. Зерттеу барысындағы ынтымақтастық ғалымдардың ынтымақтастыққа қолдау көрсетіп, қанаушыларды жазалау жолдарын енгізгеннен кейін пайда болып жатады (Balliet et al., 2011). Сыйақы түрін өзгерту өзекті дилеммаларды шешуге септігін тигізеді. Кейбір үлкен қалаларда жұмысқа көлікпен барып-қайтатындардың саны көп болғаны сонша – жолдарда кептеліс пайда болып, қала үсті үнемі түтінді тұманмен көмкеріліп тұрады. Бір автомобильдің ауаның ластануына айтарлықтай зиян тигізе қоймайтыны әр жүргізушіге белгілі. Бірақ соңғы кезде көптеген үлкен қалалардың әкімшілігі автокөліктің әр жан басына шаққандағы тигізер пайдасы мен зиянын зерттей отырып, жол таңдамайтын және ауаны ластамайтын карпулер мен электромобильдерді көптеп шығаруға ұсыныс жасап отыр.

АЛЬТРУИСТІК НОРМАЛАРҒА БЕТБҰРЫС. Бұған дейінгі тарауда көзіміз жеткендей, басқалар үшін жауапкершілікті көбірек түйсінген адамның бойында альтруистік сезім де анағұрлым жоғары болады. Демек, адамның альтруистік мотивке ұмтылысы оның жалпыға бірдей қайырымды іс істеуіне кепіл бола ала ма?

Бір сөзбен жауап беру қиын. Бір жағынан, ынтымақтастықтан бас тартудың жағымсыз салдарын жай ғана білу онша тиімді бола қоймас. Адамдар өздерінің менменшіл іс-әрекеті, кім-кімге болса да, зиянын тигізетінін біле тұра, жалғастыра беруі мүмкін. Мысалы, климаттың өзгеріп жатқанын біле тұра, адамдар газбен жүретін үлкен көліктерді міне жүр. Осы кітапты оқу барысында көз жеткізгеніміздей, көзқарас кейде жүріс-тұрысқа ықпал ете алмайды екен. Жақсыны тану міндетті түрде жақсылық жасау дегенді білдірмейді. Дегенмен адамдардың басым көпшілігі қоғамдағы жауапкершілік, сыйластық, әділдік пен өз міндеттерін орындау қағидаларын ұстанады (Kerr, 1992). Мәселенің түйіні осындай қағидаларды қалыптастыру жолдарын анықтауда болып отыр.

Осындай жолдардың бірі – харизмалы көшбасшының басқаларды ынтымаққа шақырудағы ықпалы (De Cremer, 2002). Қытайда Маоның «жоспарлы экономикасы» заманында, яғни байлықты тепе-тең бөлуді насихаттаған заманда білім алғандар одан бұрынғы және кейінгі буын өкілдеріне қарағанда ұжымдық әлеуметтік дилеммаға көбірек тап болыпты (Zhu et al., 2013).

Екінші бір жолы – ынтымақтастық нормаларына сілтеме жасайтын жағдай тудыру. «Уолл Стрит ойыны» деп аталған бір тәжірибеде қатысушылардың үштен бірі ғана ынтымақтасуға келісім берген. «Қауым ойыны» деп аталған тағы бір тәжірибеде қатысушылардың үштен екісі келісім берген (Liberman et al., 2004).

Коммуникацияның альтруистік нормалардың өсуіне ықпалы зор. Қатысушыларға сөйлесуге рұқсат берілген тәжірибе барысында қатысушылар «қателікті қайталай берсең, өмір бойы қателесіп өтесің» дегенге саятын әлеуметтік жауапкершілікті сезінген (Dawes et al., 1977).



Көп қалалар тұрғындарының жүріс-тұрыс ережесін өзгерту үшін сыйақы матрицаларын өзгерткен. Жоғары жылдамдықтағы автожолдар автокөліктердің мүмкіндігін арттырып, ауаның тазаруына да септігін тигізген, сондай-ақ жүргізушінің де шығынын азайтқан

Ғалым Робин Дауэс пен әріптестері қатысушыларға алдымен топтың артықшылығы, әдебі мен пайдасы туралы дәріс оқыған (1980a). Сосын қатысушылар тәжірибеге кіріскен. Дәріс мақсатына жетті: қатысушылар топтағы ортақ пайда үшін жеке бастарының тез пайда табуынан да бас тартыпты.

Мұндай тәсілдер кең ауқымды дилеммаларда тиімді ме? 1960 жылдардағы АҚШ-тағы Азаматтық құқықтарды қорғау қозғалысына қатысушылар қозғалыс жақтастарының саны өсуі үшін өздері құрбан болып, қуғын-сүргінге ұшырайтынын, абақтыға жабылатынын білген болатын. Мұндай қиын-қыстау кезеңде адамдар жеке басынан гөрі топтың пайдасын жоғары қояды. Уинстон Черчилль Британия әскері туралы сөзінде Ханшайым әскери әуе күштерінің ұшқыштары нағыз альтруист болғанын айта келіп: «Кезекті ұрысқа қатысқанда 70 пайызы қайтып оралмайтынын біле тұра, жауынгерлік міндетін атқарудан бас тартпаған ұшқыштарға халық қарыздар», – деген еді (Levinson,1950).

Адамзат конфликтілерінде көпшіліктің азшылыққа соншалықты қарыз болғаны ешқашан болмаған.

Sir Winston Churchill, House of Commons, August 20, 1940

Қорыта айтқанда, әлеуметтік дилеммалардың қиындықтарын өзімшілдікті жоятын ережелерді қалыптастыра отырып, шағын топтарды сақтай отырып, адамдардың өзара қарым-қатынасына мүмкіндік бере отырып, ынтымақтастықтың тиімділігін өсіру мақсатында сыйақы түрін өзгерте отырып және альтруистік нормаларға сүйене отырып жеңе алады екенбіз.

БӘСЕКЕ

Топ ішінде лауазымға, тұрғын жайға немесе белгілі бір ресурсқа талас басталған кезде жауласу басталып кетеді. Мүдделер қақтығысынан жанжал туып жатады. Мысалы, Нидерланд азаматтарының арасында экономикалық және террористік қауіп үрейінің күшеюі – елде оңшыл авторитаршылдар санының күрт өсуіне әкеліп соққан (Onraet et al., 2014). Сондай-ақ қазіргі кезде Калифорниядағы этникалық азшылықтың көзқарасы ақ нәсілділердің консервативті бағыттағы көзқарасынан (саяси партиясына қарамастан) басым болып отыр (Craig & Richeson, 2014).

Тәжірибені бәсеке жағдайында жүргізу үшін қатысушыларды екі топқа бөліп, аз ғана ресурс үшін шынайы таласуына мүмкіндік жасау қажет еді. Музафер Шериф пен әріптестері 11–12 жасар балаларға жүргізген тәжірибе топтамаларында дәл осылай жасады (1966). Шерифтің бұл тәжірибені жүргізуіне бала кезінде, 1919 жылы Грекия әскерінің Түркияның провинциясына басып кіргенде, көзбен көрген оқиғасы түрткі болыпты.

> «Жауынгерлер алдынан шыққандардың бәрін қырып келе жатты. Сол оқиға әлі күнге есімнен кетпейді. Сол кезде адамзаттың неге осынша қатыгез болғанын білгім келді... сол көрген топаралық қатыгездікті қай ғылым немесе мамандық саласы зерттейтінін білгім келді» (Aron & Aron, 1989, p.131).

Кейінірек Шериф көзі көрген қатыгездіктің әлеуметтік тамырын зерттей келе, жазғы лагерьде осы құбылыстың басты элементтері болуы мүмкін жағдайларға үш аптаға созылған тәжірибе жүргізуге бел буады. Тәжірибелердің бірінде ол бәрі Оклахома-Ситиден келген, бірақ бірін-бірі танымайтын 22 баланы екі топқа бөліп, әрқайсысын бөлек автобуспен бойскаут лагеріне апарып, Робберс-Кейв штаты саябағында бір-бірінен жарты миль қашықтықта орналасқан екі лагерьге орналастырады. Алғашында балалар екінші топтың бар екенін тіпті білмеген. Әртүрлі істер – тамақ пісіру, шомылатын орын дайындау, арқан көпір жасау сияқты істер барысында топ мүшелері бір-бірімен тіл табысып кеткен. Ақырында екі топ өздеріне бірі – «Зырылдауық», екіншісі «Қыран» деген ат қойып алған. Біраздан соң лагерьлердің бірінің қабырғасында «Өз үйім – ең жайлы мекенім» деген жазу пайда болған.

Осылайша топтық біртектілік қалыптасып, келешек жанжалға жол ашылғандай болған. Аптаның соңына қарай Зырылдауықтар Қырандарды «өздерінің» баскетбол алаңынан көріп қойыпты. «Лагерь жетекшілері екі топ арасында сайыс (баскетболдан, тығылыспақтан т.б.) өткізуді ұсынғанда екі топ та қуана келіскен. Бұл нағыз жан берісер сайыс еді. Марапаттың (медаль да, қанжар да) бәрі тек жеңімпазға тиесілі болды.

Нәтижесін білгіңіз келе ме? Сайыс алаңы нағыз шайқас алаңына айналған. Құдды Уильям Голдингтің «Шыбындар әміршісі» романындағы адам аяғы баспаған аралға апарып тастаған балалардың тартысындай. Шериф тәжірибесі балалар сайыс барысында қарсы команданың атын атап айқайлаған сәттен бастап қызу тартысқа айналғанын көрсетеді. Кейін асханада бір-біріне қоқыс лақтыруға, қарсы команданың жалауын өртеуге, жатын орындарына шабуылдап, тіпті жұдырықтасуға дейін барған. Бір-бірі жайлы пікір білдіргенде қарсы команданың мүшелерін – «оңбағандар», «жасықтар», ал өз командасын «батылдар», «нағыз достар», «қайырымдылар» деп сипаттаған. Бұл тәжірибенің кері әсері балалардың ұйықтар



Бәсеке конфликтінің бір түрі. Бәсекеде жеке адамдарға қарағанда, топтар белсенді болады.

Muzafer Sherif

алдында болған оқиғаны естеріне алып, үйін, ата-анасын сағынып, лагерьден тезірек қайтқысы келуіне әкеліп соққан (Perry, 2014).

Тартысқа толы сайыс топтар арасындағы жанжалдың ұлғаюына, қарсы команданың жағымсыз сипаттарының көбейіп, өз командасы ішіндегі ауызбіршілік пен келісімнің нығаюына әкелген. Топтар арасының алшақтауы жанжалды тіпті ушықтыра түскен. Бәсеке кезінде топтардың бәсекеге қабілеті жеке адамдарға қарағанда, әлдеқайда жоғарырақ болатыны анықталған (Wildschut et al., 2003, 2007). Тіпті алдын ала сайыс әдебі жайлы нұсқаулық жүргізілсе де, команда мүшелері арасындағы сайыс барысын талқылаудың өзі қарсы командаға қатысты жағымсыз пікір тудырады екен (Paluck, 2010).

Қажет дерек: Шериф балалардың іс-әрекетін оларға кедергі келтірмей қалай бақылады? Ол лагерь жетекшілерінің бірі кейпінде болған (Williams, 2002).

Бұл сайысқа қатысушы балалар арасында ешбір мәдени, физикалық немесе экономикалық айырмашылық болмағанын, тіпті балалардың бәрі бір қаладан келгенін естеріңізге сала кетейік. Шериф мырза лагерьге осы сайыс кезінде кездейсоқ барып қалған адам балаларға «тентек», «есерсоқ», «бұзақы» деген мінездеме берер еді деген қорытындыға келген (1966, p. 85). Ал, шындығында, олардың мұндай қылықтары лагерьдегі қолдан ұйымдастырылған жағдайдан туындап отыр. Бір қызығы, Шериф екі топтағы балаларды алғашында «жауластырғанымен», соңында татуластырып, достастырған.

ӘДІЛЕТСІЗДІКТІ СЕЗІНУ

«Бұл – әділетсіздік!», «Ақылға қонымсыз нәрсе!», «Біз бұдан жақсырақ қарым-қатынасқа лайықпыз!». Бұл – әділетсіздікті сезінген жағдайда айтылатын сөздер.

$$\frac{\text{Менің үлесім}}{\text{Менің сыйақым}} \quad ? \quad \frac{\text{Сенің үлесің}}{\text{Сенің сыйақың}}$$

Ал «әділдік» дегеніміз не? Кейбір әлеуметтік психология теоретиктерінің пікірінше, адамдар әділдікті тепе-теңдік ретінде түсінеді, яғни әркімнің қосқан үлесіне сай сыйақы алуы деп бағалайды екен (Walster et al.,1978). Мәселен, әріптесің Джеми екеуіңіздің – (жұмыс беруші мен жұмыскер, оқытушы мен студент, ері мен әйелі, әріптестер – арасындағы) қарым-қатынасыңыз болғанда ғана әділдік болады. Ал егер сіз Джемиге қарағанда көбірек үлес қосқан болсаңыз, еңбегім еш кетті деп өкпелер едіңіз; Джеми де сіздің еңбегіңізді пайдаланып кеткенін байқап, өзін кінәлі сезінер еді. Әрине, әділетсіздікті Джемиге қарағанда сіз көбірек сезінетініңіз анық (Greenberg,1986; Messick & Sentis,1979). Әділдік тепе-теңдік қағидасына негізделуі тиіс екеніне күмәніміз жоқ, бірақ бұл жердегі қарым-қатынасыңыздың әділ бағасын беруде біздің ойымыз мүлде басқа болуы мүмкін. Мысалы, әріптестер арасындағы қарым-қатынаста әрқайсысының қосқан үлесінің маңызы немен өлшенуі мүмкін? Егде жастағы маман еңбекақысының көлемі жұмыс өтіліне байланысты болғанын, ал жас маман еңбектің өнімділік деңгейіне байланысты болғанын қалауы мүмкін. Мұндай жағдайда қай тараптың көзқарасы шешуші мәнге ие? Әлбетте, әлеуметтік мәртебеге ие адам өзін де, өзгелерді де өз ойының әділ екеніне сендіре алады (Micula, 1984). Бұл құбылыс «алтын заңы» деп аталады, яғни қолында «алтыны» бар адамның айтқаны – заң.

Субъективтік қатеңді түзету үшін өзгелер күткеннен 20% жақсырақ жасаңыз

Linus Pauling, 1962

Сыншылар «әділдікті тек тепе-теңдікпен байланыстыруға болмайды» дейді. (Бір минут ойланыңыз: басқа немен байланыстырар едіңіз?) Эдуард Сэмпсон теоретиктердің Батыс капиталистік елдері сүйеніп жүрген экономика қағидаларын әмбебап қағида ретінде тү-

сіндіруі қате пікір екенін мәлімдеген (1975). Кейбір капиталистік емес елдер әділдікті тепе-теңдік емес, жай ғана әркімнің керегін қанағаттандыратын, «әркімнің қабілетіне қарай, әркімнің керегіне қарай» (Карл Маркс) теңдік ретінде қарастырады. Мысалы, Қытай мен Үндістан елдері сияқты ұжымдық мәдениетте тәрбиеленген азаматтар индивидуалды мәдениеттегі американдықтарға қарағанда әділдікті көбіне теңдік немесе керегін қанағаттандыру ретінде түсінеді екен (Hui & others, 1991; Leung & Bond, 1984).

Сонымен, марапат неге негізделуі тиіс? Сіңірген еңбегіне ме? Теңдікке ме? Әркімнің керегіне сай ма? Әлде осылардың қосындысына ма? Саяси философ Джон Ролз келешекке экономикадағы орнымыз беймәлім ел ретінде көз тастауға үндейді (1971). Бұл жағдайда әділдіктің қай стандартын таңдар едік?

БҰРЫС ҚАБЫЛДАУ

Естеріңізде болса, конфликт іс-әрекетіміз бен мақсатымыздың үйлеспеуінен туады. Бірақ конфликтілердің көбінің себебі – шын мәнінде, үйлеспейтін мақсаттардың үйлеспеуі емес: ең басты себеп – қарсы тараптың мақсаты мен мотивін бұрыс түсіну. Зырылдауықтар мен Қырандардың шын мәнінде үйлеспейтін мақсаттары болған еді. Дегенмен олардың бірін-бірі бұрыс қабылдауы араларындағы айырмашылықты тіпті ұлғайтып жіберді (3-сурет).

Алдыңғы бөлімдерде осы сияқты бұрыс қабылдаудың себептеріне тоқталған болатынбыз:

- Жекелеген адамдар мен топтардың біржақты түсінігі өздерінің игілікті істеріне көзсіз сеніп, жағымсыз қылықтары үшін жауапкершіліктен жалтаруына әкеліп соғады.
- Адамның өз іс-әрекетін құптауға бейімділігі бұрыс іс-қимылдарын теріске шығаруға итермелейді («Осыны да ұрды деп тұрсың ба?», «Қолымның ұшы ғана тиді ғой»).
- Қарым-қатынастың іргетасы дұрыс қаланбағандықтан, әр тарап екінші тараптың қарсы әрекетін дұшпандық ниетімен байланыстырады.
- Ақпаратты сүзгіден өткізіп, өз пікіріне сәйкесін ғана қабылдайды.
- Топтар өзін ақтап алу мен бұрмаланған көзқарас сияқты мұндай қылықтарды, әдетте, дұшпандық ниетке балап жатады.
- Топтық ойлау белгілерінің бірі – өз тобын берік, моральға сай, ал қарсы топты әлсіз, зұлым ретінде қарастыру. Халықтың көз алдында асқан қатыгездікпен жасалған террористік актілерді әлдебіреулер «қасиетті соғыс» ретінде бағалайтыны да сондықтан.
- Көп жағдайда қарсы топқа берілген теріс мінездемені қандай да бір дәлелдермен жоққа шығару қиын болып жатады.

Агрессия патриотизмді оятады, ал патриотизм өзгеше ойлауға жол бермейді.

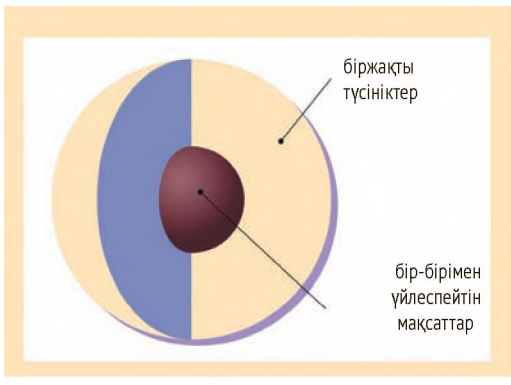
Maureen Dowd, 2003

Сондықтан конфликтідегі адамдардың бір-бірінің болмысын бұрмалап сипаттайтынына таңғалмай, салқынқандылық танытуымыз керек. Қай мемлекет болсын соғыстағы жеңісін ізгі іс ретінде бағалайтыны рас емес пе? Соғысқа кірісер алдында жауын құбыжық ретінде елестетеді емес пе? Үкіметтің үгітіне сенген азаматтары бір тудың астына жиналатыны да шын емес пе? Әлеуметтік психологтер Эрвин Штауб пен Даниэль Бар-Тал бітіспес конфликтіге қатысушы тараптарға төмендегідей сипаттама береді (2003):

- өз мақсатын маңыздырақ санайды;
- өзін мақтан тұтып, қарсыласын кемсітеді;
- өзін құрбанмын деп санайды;
- өз тобы ішінде патриотизмді, ынтымақ пен адалдықты дәріптейді;
- көзсіз берілгендерді қолдап, кез келген сыни көзқарасқа қарсы болады.

3-СУРЕТ

Конфликтілердің көбінің негізінде біржақты түсініктің кесірінен мақсаттардың үйлеспеуі жатыр



Конфликтінің бір тарабы шын мәнінде ізгі іс жасап жатса да, қарсыласына қандай мінездеме беретінін алдын ала болжауға болады. Тіпті қаншалықты бұрыс қабылдауы мүмкін екенін де болжауға болады.

КЕРЕҒАР ҚАБЫЛДАУ

Бір қызығы, бұрыс қабылдау конфликт тараптарының бәріне тән екен. Конфликтідегі адам ізгі істердің бәрін – өзіне, кемшіліктерді басқаға жабуға бейім. 1960 жылдары Кеңес Одағына келіп, қарапайым халықпен орыс тілінде әңгімелескен АҚШ психологі Ури Бронфенбреннер АҚШ азаматтарының Ресейді сипаттаған әңгімелерін орыстардың аузынан естігенде қайран қалған. Орыстар АҚШ әкімшілігі әскери басқыншылыққа бейім; АҚШ халқын алдап, қанап отыр; дипломатияда сенімсіз деп си-

паттаған. «Мұны есту қанша қиын болса да, орыстардың біз жайлы біржақты көзқарасы біздің олар жайлы түсінігімізге қатты ұқсас – кереғар қабылдау екенін түсіндім» дейді.

Екі тарап кереғар түсінікте болса, демек, кемінде біреуінің түсінігі бұрмаланған. Ондай бұрмалануды болуын Бронфенбреннер: «Салдары ауыр психологиялық құбылыс... Ондай жағдай тараптардың өз ісін құптауға бейімдігінен пайда болады», – деп түсіндірген. Егер А тарабы Б-ны дұшпан ретінде қабылдаса, демек, Б-ға қарым-қатынасы да соған сай болады, ақырында, Б-ның жауабы да дәл солай болып, тізбек осылайша жалғаса береді (Kennedy & Pronin, 2008). Мортон Дойч былай түсіндірген (1986):

> «Досыңыз сізді жамандағаны жайлы жалған сыбыс естідіңіз. Енді сіз оны балағаттайсыз; сосын, оның да жауабы дәл солай болып, сізді балағаттайды. Сол сияқты Шығыс пен Батыстың саясаткерлері соғыс қаупін төндіріп немесе әскери іс-қимылдармен қорқытса, алатын жауабы да дәл сондай болары анық».

Кереғар қабылдауды түсінбей қолдану көп жағдайда бейбіт келісімге жетуге бөгет болып жатады:

- Араб-Израиль конфликтісінің екі тарабы да «біз» өміріміз бен жерімізді қорғауға мәжбүрміз, «олар» бізді қырып, жерімізді тартып алмақшы. «Біз» – байырғы тұрғындармыз, «олар» – басқыншылар. «Біз» зардап шегіп отырмыз, олар бізге тиісіп отыр» деген пікірді ұстанады (Bar-Tal, 2004, 2013; Heradstveit, 1979; Kelman, 2007).
- Мұндай үлкен сенімсіздік болған жерде келіссөз жүргізу қиын.
- Ал бақылаушылар терроризмнің куәсі болып отыр. Таяу Шығыста жүргізілген сауалнама нәтижесінде палестиндіктердің 98 пайызы Израиль азаматының мешітке шабуылы нәтижесінде 28 палестиндіктің қаза болуын террорлық акт деп бағаласа, 82 пайызы палестиндік жанкештінің өзін-өзі жарылуының нәтижесінде 21 израилдік жас-өспірімді мерт қылғанын террорлық акт деп бағалаудан бас тартқан (Kruglanski & Fishman, 2006). Израильдіктер де Палестина тарапының ниетін зұлымдыққа балап жауап берген (Bar-Tal, 2004, 2013).
- Адамдар білім деңгейіне қарамастан, «біржақты көзқарасты» қалыптастыруға бейім келеді. Тәжірибелердің бірінде АҚШ студенттері Германиядан келген автокөліктердің АҚШ жолында апатқа ұшырағанына қарағанда АҚШ-тан барған автокөліктер Германияда көбірек апатқа ұшырайтынын мәлімдеген (Stanovich et al., 2013). Тіпті азаптау істерін де «олар» емес, «біз» болғанда деп, моральдық тұрғыдан ақтауға болады (Tarrant et al., 2012). Тіпті «біз» көрсеткен қорлықтың өзі «олар» көрсеткенге қарағанда адамгершілікке жақын болады екен (Tarrant et al., 2012).

Кереғар қабылдау – конфликт тараптарында жиі кездесетін бір-бірінє көзқарас. Мысалы, тараптардың әрқайсысы өзін әдепті және бейбітсүйгіш, ал қарсыласын дөрекі және агрессиялы деп бағалауы мүмкін.

Филип Зимбардо: «Мұндай конфликтілерге «екі санаттағы дүние: бірі – АҚШ-тағы секілді жақсы адамдар, екіншісі ОЛАР-дағы секілді нашар адамдар қатысады», – деп тұжырымдаған (2004). Даниел Канеман мен Джонатан Реншон: «40 жыл психологияны зерттеу барысында көз жеткен мәселе – біржақты көзқарастардың бәрі шын мәнінде соғысқа итермелейді. Олардың бәрі «ел басшыларын қарсыластарының зұлым ниетін асыра сипаттауға, өз әрекеттерінің шынайы салдарын түсінбеуге, әскери қақтығыстарда тым белсенді болуға, келіссөздерге ынтасыздық танытуға итермелейді», – деп жазған.

Конфликт тараптары келіспеушілігін әсірелеп сипаттауға бейім болған. Әсіресе саясатқа қатысты мәселеде партизандар қарсыластарына қарағанда көбірек сенгіш келіп, сондықтан күткеннен де жиірек келіседі екен (Chambers et al,, 2006). Көші-қон мен оң істерге қатысты қарсыластары – айтарлықтай консервативті, ал жақтастары айтарлықтай либералды мінез көрсете қоймайды екен (Sherman et al., 2003). Синтия Макферсон Франц қарсы тараптардың «көзсіз дәлелге» бейім болатынын айтқан (2006). Олар өз көзқарасына біржақты көзқарас ретінде қарамайды; керісінше, олармен келіспегендерді әділетсіз, біржақты көзқарастағылар ретінде бағалайды.

Өзгелердің ұстанымын осылай асыра сілтеп түсінудің кесірінен мәдени соғыстар туындайды. Ральф Уэйт Босниядағы соғысты сербтер Босния мұсылмандарын Таяу Шығыстағы ислам фундаментализмімен және лаңкестікпен байланысты деп қате түсінгенінің кесірінен бастаған деп жазған (1996, 1998).



Өзін-өзі дәлелдеу, кері қабылдау – қарқынды конфликтінің белгісі

АҚШ-тың халқы жақсы, басшылары нашар

Baghdad Grocer Adul Gesan after 1998 American Bombing of Iraq

Конфликтіні шешу осындай асыра сілтеуден бас тарту мен қарсыластың ниетін шынайы түсінуден басталады. Роберт Райт: «Осы адамдардың орнында сіз болсаңыз да, өзіңіз жек көретін қадамға баруыңыз екіталай», – деп, бұл істің қарапайым іс емес екенін айтқан (2003).

Топтық конфликтілер әдетте қарсы тараптың басшысы – нағыз зұлым адам, ал ізіне ерген халқы алданған және қатаң бақылауда жүрген, өзіміз сияқты жақсы адамдар деген ұғымдағы біржақты түсінікпен ұштасып жатады. Дәл осы «зұлым басшы – жақсы халық» ұғымы – АҚШ пен Кеңес Одағы азаматтарының бір-біріне қырғиқабақ соғыс кезіндегі көзқарасына дәлел. АҚШ-тың Вьетнамға соғыс ашуы коммунистік Вьетконгтің «терроршылары» үстемдік орнатып, халық олардан құтылуды армандап отыр деген қате көзқарас еді.

Кейінірек белгілі болғандай, бұл наным жай ғана қиялдан туған. 2003 жылы Америка Құрама Штаттары «коалициялық күштердің қолдауымен жерасты үлкен желісін құруға қарсы қауіпсіздік пен заңдылықты қамтамасыз ету» мақсатында Иракқа соғыс ашқан болатын (Phillips, 2003). Өкінішке қарай, бұл елде ешқандай жерасты желісі табылмады, ал елдегі соғыстан кейінгі жағдай елді тонауға, қарақшылыққа, АҚШ әскерлеріне қарсы партизандық әрекеттерге әкеліп соқты.

ҚАРАПАЙЫМ ОЙЛАУ ӘДІСІ

Халықаралық дағдарыстар кезіндегідей шиеленіс өршіген кездерде рационалды ойлану қиынға соғады (Janis, 1989). Қарсыластардың көзқарасы қарапайым, стереотипті болып, пайымдауы алдын ала болжауға болатындай деңгейде болады. Тіпті конфликтіні күтудің өзі де ойлау қабілетін шектеп, шығармашылық мәселелерде шешім табуға кедергі келтіріп жатады (Carnevale & Probst, 1998). Әлеуметтік психолог Филип Тетлок (1988) КСРО мен АҚШ басшыларының 1945 жылдан бергі сөздеріне талдау жасай келе, оларда ойлау қабілетінің тайызданғанын байқаған. Екі ел басшыларының Берлин блокадасы, Корей соғысы, КСРО-ның Ауғанстанға басқыншылығы кезіндегі мәлімдемелерінің қарапайым болғаны сонша – не жақсы, не жаман мағынадағы тура айтылған сөздерге толы және дипломатиялық сипаттан ада болған.

Ғалымдар сондай-ақ ірі соғыстар, күтпеген әскери шабуылдар, Таяу Шығыстағы конфликтілер мен төңкерістер алдындағы саяси мәлімдемелерге талдау жасаған (Conway et al., 2001). Бұл жағдайлардың бәрінде де шабуыл алдында шабуылшы елдердің басшылары біз жақсымыз олар жаман деген сияқты қарапайым ойлау әдісіне жол берген. Сондай-ақ Тетлок осындай қарапайым ойлау әдісінен бас тарту әрдайым КСРО мен АҚШ арасындағы жаңа келісімге жол ашқанын байқаған. Оның бұл қорытындысына – Президент Рейганның 1988 жылы Мәскеуге КСРО мен АҚШ арасындағы орта қашықтықтағы ядролық ракеталарды пайдалануды шектеу туралы шартқа қол қоюға барғаны және Горбачевтің Нью-Йоркке барып, Біріккен Ұлттар Ұйымы алдында Шығыс Еуропадан 500 мың әскерін алып шығатыны туралы мәлімдегені дәлел.

> «Ортақ ісіміздің нәтижесінде үмітіміз ақталып, соғыс пен қақтығыстардың, аймақтық конфликтілердің дәуірі осымен аяқталатынына, табиғи ресурстарды жабайылықпен жоюдың тоқтайтынына, ендігі жерде аштық пен қайыршылық туралы, саяси терроризм жайлы біржола ұмытатынымызға сенгім келеді. Бұл – біздің ортақ мақсатымыз және оған тек бірге қол жеткізе аламыз».

ТҮСІНІКТІҢ ӨЗГЕРУІ

Біржақты түсінік конфликт тудырады десек, демек, конфликт туындаған кезде пайда болып, шешілген кезде жойылуы тиіс. Және дәл осылай болып жатқанына көзіміз жетіп тұр. Дұшпанның бейнесін жасайтын сол үдеріс дұшпаны одақтасына айналған кезде мүлде өзгеріп кетуі мүмкін. II Дүниежүзілік соғыс кезіндегі «қаскөй, қатыгез, қисық тісті жапондар» солтүстік-американдықтардың санасы мен бұқаралық ақпарат құралдарында «зиялы, еңбексүйгіш, тәртіпті де өнертапқыш одақтасқа» айналған еді (Gallup, 1972).

Екі бірдей дүниежүзілік соғыстан кейін жеккөрінішті болған немістерді кейін жақсы көріп, біраз уақыттан соң қайта жек көріп, сосын қайта жақсы көрген: соған қарағанда неміс ұлтының бұрын-соңды «қатыгездік» деп бағаланған сипаты ендігі жерде басқаша бағаланған болса керек. Ирактың Иранмен соғысы барысында химиялық қару қолданса да, өз азаматтары – күрдтерді қырғынға ұшыратса да, көп елдің қолдауына ие болған. Яғни біздің жауымыздың жауы – біздің досымыз. Ал Ирактың Иранмен арасындағы соғысты тоқтатып, мұнайға бай Кувейтке басып кіргендегі әрекеті «жауыздық» болып саналған. Біздің жауларымыздың бейнелері таңғаларлық жылдамдықпен өзгерді. Жауларымыздың бейнесі тез өзгеріп тұратынын байқап отырған боларсыз.

Зерттеу ТҮЙІНІ

Бұрыс қабылдау және соғыс

Бұл еңбекте ұсынылып отырған зерттеулердің басым бөлігі – адамдардың іс-әрекеттеріне, ойлары мен көзқарастарына лабораториялық немесе бақылау түріндегі зерттеу жасау нәтижесінде алынған сандық мәліметтер. Дегенмен зерттеудің басқа жолдары да қолданылған. Кейбір, әсіресе еуропалық әлеуметтік психологтер адамдардың табиғи дискурсына талдау жасаған; адамдардың өмірдегі оқиғаларды түсіндіру және сол оқиғалар кезінде шара қабылдау үдерісіне үңілу үшін жазбалары мен ауызекі сөздерін зерттеген (Edwards & Potter, 2005). Басқалары тарихи оқиғаларға талдау жасап, Ирвинг Янис тарихи сәтсіздік кезіндегі топтық ойлауды (1972) және Филип Тетлок саяси сарапшылардың сәтсіз болжамдарын (2005) зерттеген.

1930 жылдардағы демократ және автократ көшбасшылардың іс-әрекеттері мен көзқарастарын талдаған (әлеуметтік психология саласының пионерлері Курт Левин мен Роналд Липпитпен бірге) еңбектерімен мәлім болған, сол зерттеулерінің (1968, 1984, 1986) негізінде біржақты түсініктердің соғысқа әкеп соққаны туралы 2004 жылы, 97 жасында, үлкен мақала жариялаған Ральф К. Уайт – әлеуметтік психология саласындағы ең ұзақ зерттеулерді жүргізуші. Өткен ғасырдағы 10 соғысқа талдау жасаған Уайт әр соғысқа төмендегі үш біржақты түсініктің: қарсыласының күшін толық бағаламау, өз мотиві мен іс-әрекетін тиімді деп санау және ең жиі кездесетіні – қарсыласын құбыжық ретінде көрсетудің – кемінде бірінің себеп болғанын айтқан.

Қарсыласының күшін толық бағаламауына дәлел ретінде Гитлердің Кеңес Одағына шабуылын, Жапонияның Америка Құрама Штаттарына шабуылын, АҚШ-тың Корея мен Вьетнамға қарсы соғыс ашуын келтірген. Өз мотиві мен іс-әрекетін тиімді деп санауы мен асыра сілтеп, қарсыласын құбыжық ретінде көрсетуді де соғыстың белгісі ретінде қарастырған. XXI ғасырдың басында АҚШ пен Ирак арасында соғыс қаупі туындаған кезде де екі тарап бірін-бірі «құбыжық» ретінде сипаттаған. Джордж Буштың ойынша, Саддам Хусейн жаппай қырып-жою қаруымен өркениетті әлемге қауіп төндіріп тұрған «қаскүнем тиран», «жауыз» болды. Ал Ирак үкіметі үшін Буш әкімшілігі – «қаскөйлер тобы еді» (Preston, 2002).

Мұндай түсініктердің ішінде ақиқат болуы мүмкін емес. Уайт өзінің бейбітшілік психологі ретіндегі өмірі туралы ойтолғауында «бұрмалаусыз түсіну – жек көрудің алдын алатын бірден-бір жол» деген қорытындыға келген. Эмпатия – басқалардың ойы мен сезімін сол қалпында қабылдау – «соғыстың алдын алудың аса маңызды жолдарының бірі... Эмпатия қарсылас елдердің біріне немесе екеуіне де соғысты болдырмау үшін соғысқа апарып соғатын бұрыс түсінудің алдын алуға мүмкіндік береді».

Конфликт кезіндегі бұрыс түсініктің көлемі – ақыл-есі дұрыс және шамадан тыс қатыгездікке бейім емес адамдардың өз қарсыласы туралы біржақты түсінік қалыптастырудағы қабілетін көрсетеді. Қандай да бір елмен, топпен, көршімізбен немесе ата-анамызбен конфликт кезінде өз мотивімізді – оң, қарсыласымыздың мотивін теріс бағалауға бейім тұрамыз. Қарсыласымыз да, тиісінше, дәл осылай жауап беріп жатады.

Осылайша әлеуметтік тұзаққа тап болған, шектелген ресурс үшін күрескен немесе әділетсіздікті сезінген тарап бұрыс түсініктен құтылып, келіспеушіліктің негізін жоюға бағытталған жұмысты бастағанша, конфликт жалғаса береді. Сондықтан есіңізде болсын: конфликт кезінде қарсы тарап сіздің құндылығыңыз бен мораліңізді бағаламайды деген ойдан аулақ болыңыз. Керісінше, қарсыласыңыз басқа тұрғыдан қарап тұрғанын ескеріп, түсініктеріңізді салыстырып көріңіз.

ҚОРЫТЫНДЫ Конфликт неден туындайды?

- Екі немесе одан да көп адамның, топтың, елдің өзара қарым-қатынасы барысында тараптардың қажеттіліктері мен мақсаттары арасында конфликт болуы мүмкін. Әлеуметтік дилеммалардың көбі адамдардың бас пайдасын ұжымдық пайдадан жоғары қойғанынан туады. Күдікті дилеммасы мен Ортақ игілік трагедиясы осындай дилеммалар қатарына жатады. Шынайы өмірде біз мұндай дилеммалардан өзімшілдік іс-әрекетімізді реттейтін заңдар қабылдау арқылы; мүшелері бір-бірі үшін жауапкершілікті сезінетін шағын топтар жасақтау арқылы; сенімсіздікті жоятын қарым-қатынас құру арқылы; ынтымақтастық үшін сыйақы көлемін өсіру арқылы; адамдардың альтруистік сезімін ояту арқылы құтыла аламыз.
- Адамдардың шектелген ресурстар үшін күрес кезіндегі қарым-қатынасы дау мен жанжалға ұласып жатады. Музафер Шериф әйгілі тәжірибесінде сайыс –бейтаныс адамдарды өзара жаулыққа әкеліп, тіпті жасөспірім балалардың өзі өзара дұшпанға айналғанын көрсеткен.
- Сондай-ақ адам әділетсіздік көрсе, конфликт туады. Әділдік теориясына сәйкес, адамдар әділдікті – әркімнің қосқан үлесіне сай сыйақы алуы деп түсінеді. Өзінің қосқан үлесінің көлемі туралы келіспеушілік болса, тиісінше, алған сыйақысының әділдігіне күмән келтірсе, конфликт туады.
- Конфликтілерде үйлеспейтін мақсаттардың негізі аз, бірақ қарсыласының мотиві мен мақсатын бұрыс түсіну жағдайы көп. Конфликт тараптары кері қабылдауға жиі ұшырайды. Екі тарап та «біз бейбітсүйгішпіз – олар қара ниетті» екеніне сенген жағдайда қарсы тараптың жауабы да осыған ұқсас болады. Халықаралық конфликтілер зұлым басшы – жақсы халық туралы біржақты түсінікпен ұштасып жатады.

БЕЙБІТШІЛІККЕ ҚАЛАЙ ҚОЛ ЖЕТКІЗЕ АЛАМЫЗ?

Бейбітшілікке қол жеткізуге мүмкіндік беретін процестерді түсіндіру

Бейбітшілікке қарағанда соғыс жайлы көп білгеніміз – өмірге қарағанда өлім жайлы көп білгеніміз.

General Omar Bradley, 1893–1981, Former U.S. Army Chief of Staff

Конфликтіге әлеуметтік тұзақ, бәсеке, әділетсіздікті сезіну, біржақты көзқарас негіз болатынына көз жеткіздік. Жалпы алғанда, қуантарлық жайт болмаса да, жаман көрсеткіш емес. Кейде қарсыластар одақтасқа айналғанда жұмылған жұдырық ашылған алақанға айналып жатады. Әлеуметтік психологтер бейбітшілікті сақтаудың төрт түрлі стратегиясына баса назар аударып отыр. Олар: байланыс, ынтымақтастық, қарым-қатынас, келісім.

БАЙЛАНЫС

Конфликтіге түскен екі адамның немесе топтың бір-бірімен жақын байланыста болуы бір-бірін жақсы танып-білуі мен ұнатуына әкеле ме? Әкелмеуі де мүмкін: қарсыластан теріс іс-әрекет күту біржақты түсінік пен теріс болжамның қалыптасуына негіз болатынына көзіміз жетті. Күрделі шиеленіс кезіндегі байланыс төбелеске ұласуы да мүмкін.

Сонымен қатар жақындық – өзара бірігіп әрекет ету, бірігіп әрекет етуге тырысу бір-бірін ұнатуға жол ашатынын да байқадық. Десегрегациядан кейінгі нәсілшілдік саясатына деген көзқарас жүріс-тұрыстың салдарының құлдырауының дәлелі екеніне де куә болдық. Егер бұл әлеуметтік психологиялық қағида әлі өз күшінде болса, төмендегі нәрсе есіңізде болсын. Көзіңіз жеткен нәрселер осылай көрінеді. 1896 жылы АҚШ Жоғарғы Сотына десегрегацияланған мінез-құлықтың біржақты түсінікті өзгертетіні туралы ой әсте келмеген болса керек. Керісінше, «нәсілшілдік сезіміне заңмен тыйым сала алмайтынына» сенгені анық (Plessy v. Ferguson).

БАЙЛАНЫС КӨЗҚАРАСТАРДЫ БОЛЖАЙ АЛА МА?

Жалпы алғанда, байланыс толеранттылықты болжайды. Зерттеушілердің ұзақ жылғы еңбегінің арқасында 38 елдегі 250 555 адамға жүргізілген 516 зерттеу нәтижелерінің деректері жиналған (Tropp & Pettigrew, 2005a, Pettigrew & Tropp, 2008, 2011). Осы зерттеулердің 94 пайызында байланыстың кеңейтілуі біржақты түсініктердің өзгергенін көрсеткен. Бұл әсіресе көпшіліктің азшылыққа көзқарасына қатысты (Durrheim et al., 2011; Gibson & Claassen, 2010).

Соңғы зерттеулер байланыс пен оң қарым-қатынас арасындағы байланысты растап отыр:

- Оңтүстік Африкада нәсіларалық байланыс күшейген сайын біржақты түсініктер өзгеріп, бір-бірінің саяси көзқарастарына түсіністікпен қарай бастаған (Dixon et al., 2007, 2010; Tredoux & Finchilescu, 2010).
- Қара мен ақ нәсілділер бір-бірімен жақын достық байланысқа түскен сайын бір-бірін не, тіпті латын-американдық нәсілге де көзқарасы жақсара түскен (Tausch et al., 2010). Оңтүстік Африка жасөспірімдері арасында да дәл осындай (Swart et al., 2011).
- Гейлер және лесбиандармен тікелей араласқан адамдар да оларды түсіне бастаған (Collier et al., 2012; Smith et al., 2009). Мәселе – ол адамның адамшылығында.
- Голланд жасөспірімдері мұсылмандармен көбірек араласқан сайын оларды жақынырақ қабылдай бастаған (González et al., 2008).
- Тіпті оқу, ойлану арқылы көз жеткізген немесе досыңның танысынан естігеніңнің өзі де біржақты түсінікті өзгертеді (Bilewicz & Kogan, 2014; Crisp et al., 2011; Turner et al., 2007a, b, 2008, 2010). Гарри Поттердің кітаптарын оқығандардың сол кітаптағы кейіпкерлермен танысуы арқылы иммигранттарға, гомосексуалдар мен босқындарға көзқарасы жақсарады екен (Vezzali et al., 2014). Мұндай жанама байланыстар «кеңейтілген байланыс» деп те аталып, сол шеңбердегі жақсы оң көзқарастың дамуына ықпал етеді (Christ et al., 2010).
- Ақ нәсілді студенттің қара нәсілді студентпен бір бөлмеде тұруы оның өзге нәсілге деген көзқарасын жақсартады (Gaither & Sommers, 2013). Өзге нәсілдің баласын асырап алу немесе туған ұлының гей болуы сияқты жағдайлар да оларға деген жақсы көзқарасын жұмсартады (Gulker & Monteith, 2013). Тіпті мұндай байланыс бары-

сында адам жылылық пен мейірімділік сезініп, біржақты түсінігі өзінен-өзі өзгереді екен (Seger et al., 2014).

Америка Құрама Штатында сегрегация мен біржақты түсініктің өзгеруі 1960 жылдарда басталған. Бұл өзгеріске нәсіларалық көзқарастың жақсаруы әсер етті деуге бола ма? Десегрегацияны сезінуіне нәсіларалық көзқарасының жақсаруы себеп болғандар бар ма?

ДЕСЕГРЕГАЦИЯ НӘСІЛАРАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТАРДЫ ЖАҚСАРТА МА?

Білім саласындағы десегрегация айтарлықтай жақсылықтар тудырып, колледждерде білім алып, білім саласында еңбек еткісі келген қара нәсілділердің саны көбейді (Stephan, 1988). Мектептердегі, аудандар мен жұмыс орындарындағы десегрегацияның әлеуметтік пайдалы жағы болды ма? Бұл сұраққа біржақты жауап беруге болмайды.

Бір жағынан, десегрегациядан кейін көп ұзамай жүргізілген зерттеулер ақ нәсілділердің қара нәсілділерге көзқарасының жақсарғанын көрсеткен. Нәсіларалық байланыс бәрінің бірдей, тіпті ол дүкенде сатушы немесе сатып алушы болсын, сауда флотының теңізшісі, мемлекеттік қызметкер, полиция офицері, көрші немесе студент болсын – бәрінің біржақты түсінігінің өзгергені байқалған (Amir, 1969; Pettigrew, 1969). Мысалы, II Дүниежүзілік соғыстың соңында АҚШ армиясы кейбір атқыштар ротасын десегрегациялаған (Stouffer et al., 1949). Бұл іске ақ нәсілді сарбаздардың 11 пайызы қолдау білдірген. Ал десегрегацияға ұшыраған рота сарбаздарының ішінде 60 пайызы қолдаған. Бұл жерде «жүйелілік негіз» көрініс тауып тұр, яғни адамдар орындалған істі қолдауға бейім келеді.

Мортон Дойч пен Мэри Коллинз бұл салада жүргізген аса сәтті тәжірибесінде осыған ұқсас нәтижеге қол жеткізген (1951). Нью-Йорк қаласында штат заңына сәйкес, мемлекеттік тұрғын үйлерге десегрегация жасалып, ендігі жерде әртүрлі нәсіл өкілдері бір үйде тұратын болды. Ал өзеннің арғы бетіндегі Нью-Джерси штатының Ньюарк ауданында әр нәсілге бөлек үй берілетін. Сауалнама барысында ақ нәсілді әйелдерге десегрегацияланған үйлер ұнайтыны және олардың нәсіларалық көзқарасы жақсарғаны белгілі болған. Демек, бұған дейінгі асырасілтеушілік жойылғаны байқалған. Тіпті әйелдердің бірі: «Олар маған қатты ұнап қалды. Олар да біз сияқты адамдар екен», – деген.

Осындай зерттеулердің нәтижелері 1954 жылы АҚШ Жоғарғы Сотының білім саласын десегрегациялауына, 1960 жылдары азаматтық құқық қозғалысының дүниеге келуіне ықпалын тигізді (Pettigrew, 1986, 2004). Дегенмен білім саласындағы десегрегацияның алғашқы нәтижелері көңіл қуантарлықтай емес еді. Алынған деректерге талдау жүргізген Уолтер Стивен білім саласындағы десегрегация нәсіларалық қарым-қатынасты жақсартуға негіз бола алмайды деген қорытынды жасаған (1986). Қара нәсілділер үшін білім саласындағы десегрегация – негізінен, ақ нәсіл өкілдері оқитын колледжде білім алудың, десегрегацияланған ауданда тұрудың және дәл сондай жағдайда жұмыс істеу мүмкіндігінің пайда болуы еді.

Осылайша десегрегацияның, бір жағынан, нәсіларалық қарым-қатынасты жақсартатынын, ал, екінші жағынан, толқулар мен қауіпке әкеп соғатынын байқаймыз (Pettigrew, 2004). Мұндай қарама-қайшы нәтиже ғалымдардың бұл саланы зерттеуге қызығушылығын одан әрі күшейте түскен. Бұл қарама-қайшылықтың себебі неде? Осы сәтке дейін десегрегацияны жалпылама қарастырып келген едік. Ал, шын мәнінде, десегрегация әртүрлі жолдармен және әртүрлі жағдайда жүзеге асырылады.

ДЕСЕГРЕГАЦИЯ НӘСІЛАРАЛЫҚ КӨЗҚАРАСТЫ ҚАЙ КЕЗДЕ ЖАҚСАРТАДЫ?

«Қарапайым әсердің» өзі ұнатуға себеп бола алса («Тартымдылық және интимдік жақындық» тарауын еске түсіріңіз»), басқа нәсіл өкілінің әсері сол нәсіл өкілін ұнатуға себеп бола ала ма? Лесли Зеброуиц пен әріптестері ақ нәсілділерді қара нәсілділермен таныстыру тәжірибесін жүргізген (2008). Бұған нәсіларалық байланыстың жиілігінің әсері бар ма? Шындығында, болатын сияқты. Ғалымдар ондаған десегрегацияланған мектепке барып, балалардың кіммен бірге тамақтанып, кіммен сөйлесіп, өзін кімнен алыс ұстауға тырысатынын бақылаған. Нәсілдің қарым-қатынасқа әсері бар екен. Ақ нәсілділер – ақтармен, қара нәсілділер қаралармен бірге жүрген (Schofield, 1982, 1986).

Джон Диксон мен Кевин Дюррейм Оңтүстік Африка жағажайларында жаз ортасында (30 желтоқсанда) түстен кейін ақтардың, қаралар мен үнділердің ерікті түрде сегрегацияланғанын, яғни нәсілі бойынша топ-топқа бөлініп жатқанын (4-сурет) байқаған (2003). Десегрегацияланған аудандарда, кафелер мен мейрамханаларда да нәсіларалық жақын қарым-қатынас орнай қоймаған (Clack et al., 2005; Dixon et al., 2005a, b).

«Неліктен қара нәсілді балалар бірге отырады?» деген сұрақ тууы мүмкін (бұл сұрақты ақ нәсілді балаларға да қатысты қоюға болады). Кейптаундағы 26 университеттің орта есеппен 6 қара, 10 ақ нәсілді студенті бар топтарының 119 сабағына бақылау жүргізілген (Alexander & Tredoux, 2010). Ғалымдардың есептеуінше, орта есеппен нәсіларалық жақын отырыс бейнесіне енуі үшін 71% жағдайда қара нәсілді студенттер орындарын ауыстыруға мәжбүр болған.

Тіпті бір нәсілдің ішінде де өзіндік сегрегация болып жатады. Ғалымдар Ольстер университетінде (Солтүстік Ирландия) жүргізген тәжірибе барысында католик пен протестант студенттердің бөлек отырғанын байқаған (Orr et al., 2012).

1600 еуропалық студент қатысқан тағы бір тәжірибенің қорытындысында байланыстың біржақты түсінікті өзгерткені байқалған. Дегенмен біржақты түсініктің байланысқа кедергі болғаны да анықталған (Binder et al., 2009). Байланысқа кедергі болған тек бұл ғана емес. Өзге нәсілдің өкіліне сырын ашып айтуына (студенттер бір бөлмеде тұрса немесе тәжірибе барысында серіктес болса) ішкі сенімсіздігі де кедергі болған (Johnson et al., 2009; Trail et al., 2009).

Кейде байланысты тереңдетуге талпыныстың пайдасы тиіп жатады, бірақ ол да көп жағдайда тек талпыныс ретінде қалады. Солтүстік Ирландиядағы мектептен ауысып келген бір католик оқушы: «Біздің мектепке бір кезде протестант балалар оқуға келген», – деді (Cairns & Hewstone, 2002). «Негізі, бұл жақсы ой еді... бірақ бәрібір балалар бір-бірімен араласпайтын. Біз қарсы емеспіз; бірақ үйреншікті нәрсе емес еді». Мұндай бөлінулер, негізінен, «плюралистік надандықпен» байланысты. Ақ пен қара нәсілділердің айтуынша, олардың бір-бірімен тығыз қарым-қатынасқа түсуіне қалыптасқан бұрыс түсінік кедергі болады екен (қараңыз: «Зерттеу түйіні. «Мүмкін болған қарым-қатынастар», Дәйекті дерек. «Николь Шелтон және Дженнифер Ричесон кросс-нәсілдік қатынастар жайлы»).

ДОСТЫҚ. Дүкен жұмысшыларына, әскерилер мен көршілерге жүргізілген нәсіларалық зерттеулерден осы топтар арасындағы бастапқы қарым-қатынастың әлдеқайда жақсарғанын байқаймыз. Кейбір зерттеулердің нәтижелері түрмедегі, жазғы лагерьдегі, университет жатақханасы бөлмесіндегі көршілердің нәсіларалық қарым-қатынастарының да пайдалы жақтарын көрсеткен (Al Ramiah & Hewstone, 2013; Beelmann & Heinemann, 2014). Солтүстік Ирландия, Кипр және Босниядағы топтардың ішкі байланысы да осындай нәти-

4-СУРЕТ

Десегрегацияда байланыстың болуы шарт емес

Оңтүстік Африкадағы Скотбург жағажайы «ашық» болып жарияланып, Оңтүстік Африка десегрегацияланғаннан кейін де қара нәсілділер (қызыл нүктелер), ақтар (көк нүктелер) және үнділер (сары нүктелер) жеке топтарға бөлінетін болған

Дереккөз: Dixon & Durrheim, 2003, Ланкастер университеті



Зерттеу түйіні

Мүмкін болған қарым-қатынастар

Өзіңізге қызық болып көрінген адаммен байланыс орнатқыңыз келген кезіңіз есіңізде шығар. Бәлкім, ол адам сізге ұнаған да шығар. Бірақ өзіңіздің оған ұнайтыныңызға күмәніңіз болған соң бұл әрекетіңізді жүзеге асыруға тырыспадыңыз. Сол асханада бірге тамақтануға немесе кітапханада бірге отыруға ұсыныс жасағыңыз келген адамыңыз басқа нәсіл өкілі болуы да мүмкін ғой. Бірақ сіз оның бас тартуы мүмкін екенін ойлап, үндей алмадыңыз. Ендеше, ол адамның да сіздің қасыңызға келгісі келгенін, бірақ сіздің үнсіздігіңізді жақтырмағаныңыз деп түсінуі мүмкін екенін ойламадыңыз. Өкінішке қарай, «плюралистік надандықтың» кесірінен, яғни басқа адамның сезімі туралы жалған ой қалыптастыру кесірінен екеуіңіз бір-біріңізден алшақ болып қала бердіңіздер.

Бұл құбылыс Манитоба университетінің психологі Жак Вораурэрдің зерттеулерінде егжей-тегжейлі сипатталған (2001, 2005, Vorauer & Sakamoto, 2006). Вораурэрдің пікірінше, адамдар қарым-қатынастың бас кезінде өз мінездерінің ашықтығын тым жоғары бағалайды екен. Сезімін толық білдіре алғанына сенімді болып, «ашықтық елесіне» ұрынады. Осылайша ол романтикалық қарым-қатынас туралы ойлап үлгергенімен, қарсы алдында тұрған адам әлі ештеңені түсініп үлгермей жатады. Ал қарсы алдында тұрған адам түсініп, сезімін қабылдаса, бірақ ол да өзінің ашықтығын тым жоғары бағаласа, қарым-қатынас сол күйінде қалып қояды.

Вораурэрдің айтуынша, біржақты түсінік әлсіз адамдарда жиі кездесіп, олар осындай нәсіларалық немесе өзге топтағы достарына адал болады екен. Егер ақ нәсілді адам қара түстіні жақтырмайды деп, ал қара нәсілді адам ақ түсті адамды менсінбейді деп ойласа, екеуіне де танысуға алғашқы қадам жасау қиынға соғар еді.

Джиллиан Финчилеско бұл құбылысты қазіргі кезде Оңтүстік Африка Республикасында болып жатқан «бейресми сегрегацияның» «басты факторы» деп атаған (2005). Вораурэрдің зерттеуін Николь Шелтон мен Дженнифер Ричесон бірнеше тәжірибелері мен сынақтарында жалғастырған (2005; Richeson & Shelton, 2012).

Алғашқы тәжірибесінде Массачусетс университетінің ақ нәсілді студенттері нәсіларалық қарым-қатынас, ең алдымен, ақ нәсілділер үшін тиімді екеніне сенімді болып, мұндай қарым-қатынасқа қараларға қарағанда ақтар ынталы екенін айтқан. Қара нәсілді студенттер кері сипатта болып, ақтарға қарағанда қара студенттердің ынтасы басымырақ екенін айтқан. Қарапайым студенттің жауабы: «Өзге нәсілден досым болғанын қалаймын. Бірақ өзге нәсілдің өкілі менің достығымды қабылдай ма?». «Плюралистік надандықтың» осы деңгейге дейін жетуі мүмкін бе? Шелтон мен Ричесон екінші зерттеуінде Принстон университетінің студенттеріне «Кенет ас бөлмесіне кіргенде бір топ қара (ақ) нәсілді студенттер тобы жиналып отырғанын көргенде не істер едің?» деген сұрақ қойылған. «Олармен бірге отырар ма едің? Ал егер олардың бірі сені шақырса ше?» Бұл жолы да ақ студенттердің «сол топқа қосылар едік» деген жауабы көбірек болып шыққан.

Адамдар нәсіларалық байланысқа түсудің қиындығын немен түсіндіреді? Шелтон мен Ричесон үшінші зерттеуінде Принстон университетінің студенттері асханаға кіргенде бір үстелде өзге нәсілдің түрі таныс студенттері отырғанын көрсе де, көңіл аудармайтынын байқаған. Тәжірибеге қатысқан студенттер бұл қылықтарын алдымен отырған студенттер амандаспаса, демек, оларға қажет емеспін деп түсіндірген. Шелтон мен Ричесонның Дартмут университетінде жүргізген төртінші тәжірибесі де дәл осындай нәтиже берген.

Осы «плюралистік надандық» құбылысы өмірдің басқа да тұстарында кездесе ме, әлде тек адамға ғана қатысты ма? Шелтон мен Ричесон Принстон университетінде өткізген бесінші тәжірибесінде екі нәсілдің де студенттерін «достыққа қол жеткізу» тақырыбындағы сабаққа шақырған. Алдымен қатысушылар сауалнаманы толтырып, сосын тәжірибе жүргізуші сол қатысушыны суретке түсіріп, суретін сауалнамаға жапсырады. Сосын сауалнаманы ауыстырып, орнына дәл сол жыныстағы, бірақ басқа нәсілдің өкілі толтырған сауалнаманы қояды. Соңында қатысушыларға «Танысардан бұрын қобалжу сезімі болды ма?», «Ол адам неліктен сізбен достасқысы келмейді?» деген сұрақтар қойылған. Қатысушылар нәсіліне қарамастан, бәрі бірдей достасқысы келгенін, бірақ екінші адамның қарсылық білдіруінен қорыққанын айтқан.

Осындай әлеуметтік біржақты түсініктер нәсіларалық қарым-қатынасқа кедергі бола ма? Шелтон мен Ричесон алтыншы тәжірибесінде Принстон университетінің студенттері плюралистік надандыққа жол беріп, достық ықыласымды кері қайтарады деп қорыққан ақ студенттер дәл сол плюралистік надандыққа жол берген қара нәсілді студенттерге қарағанда, жеті апта ұзағырақ уақыт нәсіларалық қарым-қатынастан бойын аулақ ұстағанын байқаған. Вораурэр, Шелтон мен Ричесон нәсіларалық достыққа кедергі болатын тек әлеуметтік біржақты түсінік қана емес екенін, бірақ біржақты түсінік адамдардың тәуекел етуіне кедергі болатынын жазған.

Бұл құбылысты басқалардың салқынқандық сезімдерінің белгісі екенін түсіну достық қатынасты орнатуға мүмкіндік беріп, шынайы достық тудыруы мүмкін.

Дәйекті ДЕРЕК

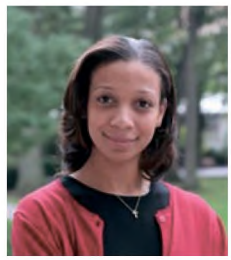
Николь Шелтон және Дженнифер Ричесон кросс-нәсілдік қатынастар жайлы

Ақ нәсілді студенттер де, қара нәсілді студенттер де өзге нәсілдің өкілімен танысып, достасқысы келгені, бірақ ол адамның достықтан бас тартуынан қорыққаны жиі байқалған. Өзге нәсілдің өкілдері достасқысы келмейді деген ойда болған. Дәл осындай ой Дейл Миллердің плюралистік надандық туралы еңбегінде де айтылған. Осыдан кейін бірнеше апта бойы нәсіларалық қарым-қатынастағы плюралистік надандыққа зерттеу жүргіздік.

Зерттеу қорытындысын жариялағаннан кейін ғалымдар осы еңбектері бойынша студенттерге лекция оқып, нәсіларалық қарым-қатынасты орнықтыруды ұсынды. Осы тақырыпта сабақ өту барысында әртүрлі нәсілді студенттер нәсіларалық қарым-қатынаста бағыт бергенімізге алғысын айтып, ендігі жерде нәсіларалық достыққа қарсы емесін білдірді. Біз соған қуанып қалдық.



Николь Шелтон,
Принстон университеті



Дженнифер Ричесон,
Нортвестерн университеті

жені көрсеткен (Hewstone et al., 2014). Палестина мен Израиль балаларының АҚШ-та үш апталық жазғы лагерьде бірге болғанының нәтижесінде қарым-қатынастарының жақсарғаны байқалған (Schroeder & Risen, 2014).

Сонымен, топішілік байланыс біржақты түсінікке қалай әсер етеді екен? Бұл сұраққа Ананти аль-Рамия мен Майлс Хьюстонның берген жауабы төмендегідей (2013):

- алаңдауды азайтады (кең байланыс көбірек жайлылық тудырады);
- эмпатияны көбейтеді (байланыс адамды өзін сол адамның орнына қоюға мүмкіндік береді);
- білім кеңейеді (адам жанына жақын нәрсені табады);
- қауіп-қатер төмендейді (қорқынышы азайып, сенімі көбейеді).

Германияда немесе Ұлыбританияда оқып жатқан АҚШ студенттерінің жергілікті тұрғындармен тығыз қарым-қатынаста болған сайын сол елге деген көзқарасы да жақсаратыны байқалған (Stangor et al., 1996). Тәжірибе барысында студенттердің тұратын бөлмелерін де ауыстырып көрген, бөлмелестері жаңа көршісінің мәдени көзқарасына сай болып көрінуге тырысқан (Vollhardt, 2010).

«Топтық тартымдылықтың сыртқы көрінісі адамдар арасындағы көпір қызметін атқара алады.

Егер сізге бір адам ұнағанмен сол адамның тобындағы басқалармен қарым-қатынас орната алмауыңыз мүмкін (Miller, 2002). Ең дұрысы – сол топпен жақсы қарым-қатынас орнату арқылы досыңыздың сол топтың бір мүшесі екенін мойындау (Brown et al., 2007).

Ал топтың біртектілігі болмаған жағдайда сол топтағы әртүрлі адамдармен қарым-қатынас орнатқаныңыз бірден көрініп тұрады. Ал жалпы топпен достасқымыз келсе, ол топтың біртектілігі қандай да бір деңгейде көрініп тұруы керек. Сонымен, біржақты түсінік пен конфликтіден аулақ болу үшін топтың біртектілігін мойындауға тиіспіз.

4000-ға жуық еуропалықтардың арасында жүргізілген сауалнама нәтижесі достық қарым-қатынас сәтті байланысқа апарар жол екенін көрсетіп отыр: егер досыңыз азшылық топтан болса, досыңыздың тобына деген аяушылық пен қолдау білдіруге анағұрлым көбірек бейім боласыз, тіпті сол топтың толыға түсуіне де қолдау көрсетесіз (Brown et al., 1999; Hamberger & Hewstone, 1997; Paolini et al., 2004; Pettigrew, 1997).

Тең дәрежедегі байланыс – теңдік негізіндегі байланыс. Тең дәрежелі емес адамдар арасындағы қарым-қатынас олардың өздеріне тән қарым-қатынасына негізделген көзқарас тудырғаны сияқты тең дәрежедегі қарым-қатынастың нәтижесі де дәл сондай. Біржақты түсінікті өзгерту үшін адамдар арасындағы нәсіларалық қарым-қатынас теңдікке негізделуі тиіс.

ТЕҢ БАЙЛАНЫС. Десегрегация үрдісіне қолдау білдірген әлеуметтік психологтердің ешқайсысы да көзқарасты кез келген байланыс түрі жақсарта алады деп санамайды. Себебі жағымды байланыс адамдарды жақындатса, жағымсыз байланыс, керісінше, бір-бірінен алшақтатады екен (Barlow et al., 2012; Stark et al., 2013). Жағымды байланыс қарым-қатынастың кең тараған түрі болса да, жағымсыз байланыстың әсері әлдеқайда көбірек екен (Graf et al., 2014; Paolini et al., 2014).

Әлеуметтік психологтер бәсекелес, билікпен байланысы жоқ және тең болмаған байланыстың нәтижесі төмен болатынын байқаған (Pettigrew, 1988; Stephan, 1987). 1954 жылға

дейін бұрмаланған көзқарастағы ақ нәсілділердің көбі қара нәсілділермен жиі байланыста болған – соңғылары әдетте аяққиім тазалаушы немесе үй жұмысшысы болып қызмет еткен. Бұдан байқағанымыздай, мұндай тең емес байланыс тек теңсіздікті сақтап қалуға ғана бағытталған қарым-қатынасты туындатады екен. Сондықтан байланыстың дүкен қызметкері, әскери қызметші, көрші немесе жазғы лагерьде демалушылар сияқты тең дәрежеде болуының маңызы зор.

ҚАУЫМДАСУ

Тең байланыстың көмегі зор болғанымен, кейбір жағдайда ол да жеткілікті емес. Музафер Шерифтің «Қыран» мен «Зырылдауық» топтары арасындағы сайысты тоқтатып, топтарды кино көру, отшашу, бірге тамақтану сияқты бәсекемен байланысы жоқ шараларға жұмылдыруы тиімсіз болды. Себебі бұл кезде топтар арасындағы өшпенділік ушығып кеткен болатын, сондықтан олардың жақын танысуы тек бір-бірін келекеге айналдырып, тиісуіне ғана жол ашқан. Мәселен, «Зырылдауықтың» бір баласы «Қыран» тобының бір баласын соққыға жыққан кезде «Қыран» тобының басқа мүшелері оның «сазайын тартқызуға» жиналған болатын. Бұл жағдайда екі топты десегрегациялаудың балалардың тіл табысуына көмегі тиетіні күмән тудырды.

Ушығып кеткен өшпенділіктен құтылу үшін не істеуге болады? Десегрегацияның сәтті-сәтсіз нәтижелерін еске түсіріңіз. Армиядағы атқыштар ротасын десегрегациялау әртүрлі нәсілдегі сарбаздардың теңдігін тудырып қана қоймай, бір-біріне тәуелділігін ұлғайтқан еді ғой. Ендігі жерде бұл роталардың мақсаты ортақ болып, ортақ жауға қарсы соғысқан болатын.

Бұл десегрегацияның тиімділігін дәлелдейтін екінші фактор болуы мүмкін бе? Бәсеке адамдарды алшақтатып, ал қауымдасқан байланыс біріктіре ме? Ортақ қиындыққа ұшыраған адамдардың іс-әрекетіне назар аударайық. Отбасынан бастап мемлекет деңгейіне дейінгі кез келген конфликтіде ортақ қауіп пен ортақ мақсат бірігудің негізі болады.

Горбачев мырзаға: «Осы кездесуіміздегі әңгіме бізге өзге ғаламшардан қауіп төну мәселесі жөнінде болғанда әлдеқайда жеңілірек болар еді, – дедім. – Онда жер бетіндегі адамзаттың бірлігі нығая түсер еді».

Ronald Reagan,
December 4, 1985, Speech

ОРТАҚ СЫРТҚЫ ҚАУІП БІРІГУГЕ НЕГІЗ БОЛАДЫ

Топ ішінде дауылда қалып, мұғалімнің жазасына ұшырап немесе әлеуметтік, нәсілдік немесе діни белгілеріңіз бойынша құғынға ұшырап көрдіңіз бе? Мұндай жағдайларды басыңыздан кешкен болсаңыз, ол жайлы жақын адаммен бөліскен шығарсыз. Бәлкім, қасыңыздағы адамды омбы қардан құтқарып немесе ортақ жауға қарсы бірге күрескен шығарсыз. Топпен кездескен қиындықтан немесе бомбалау сияқты қауіпті жағдайдан құтыла алған адам сол сәттердегі ынтымақ пен қауымдық сезімін еске алып жатады (Bastian et al., 2014; Drury et al., 2009).

Бұндай сезімді ортақ қиындықтан құтылған адамдар ешқашан ұмытпайды. Джон Ланзетта бұл жағдайды әскери-теңіз флотының офицерлерін даярлау курсының кадеттерінен әрқайсысы төрт адамнан тұратын топ құрып, оларға алдын ала дайындалған тапсырма беріп, сыртынан бақылап, дауыс күшейткіш арқылы сол топтардың бірінің жауаптарының дұрыс емес екенін, жұмысының пайдасыз екенін хабарлап, топ мүшелерінің ойлау қабілетінің төмен екенін сынау барысында аңғарған (1955). Басқа топтарға мұндай шара қолданылмаған. Ланзетта сол топтың мүшелерінің кенеттен бір-біріне достық сезімдері артқанын, ынтымағы күшейгенін, көп сөйлемеуге тырысып, бір-біріне көмекке ұмтылғанын байқаған. Бұл топтың мүшелері соңына дейін бірге болған. Ынтымаққа қол жеткізген. Тәжірибе барысында басшы тарапынан әділетсіздікті сезінгенін: сол әділетсіздіктің арқасында ынтымағы өскенін байқаған (Stoverink et al., 2014). Демек, қиын сәттерді бірге өткізген топ арасында ынтымақ туады екен.



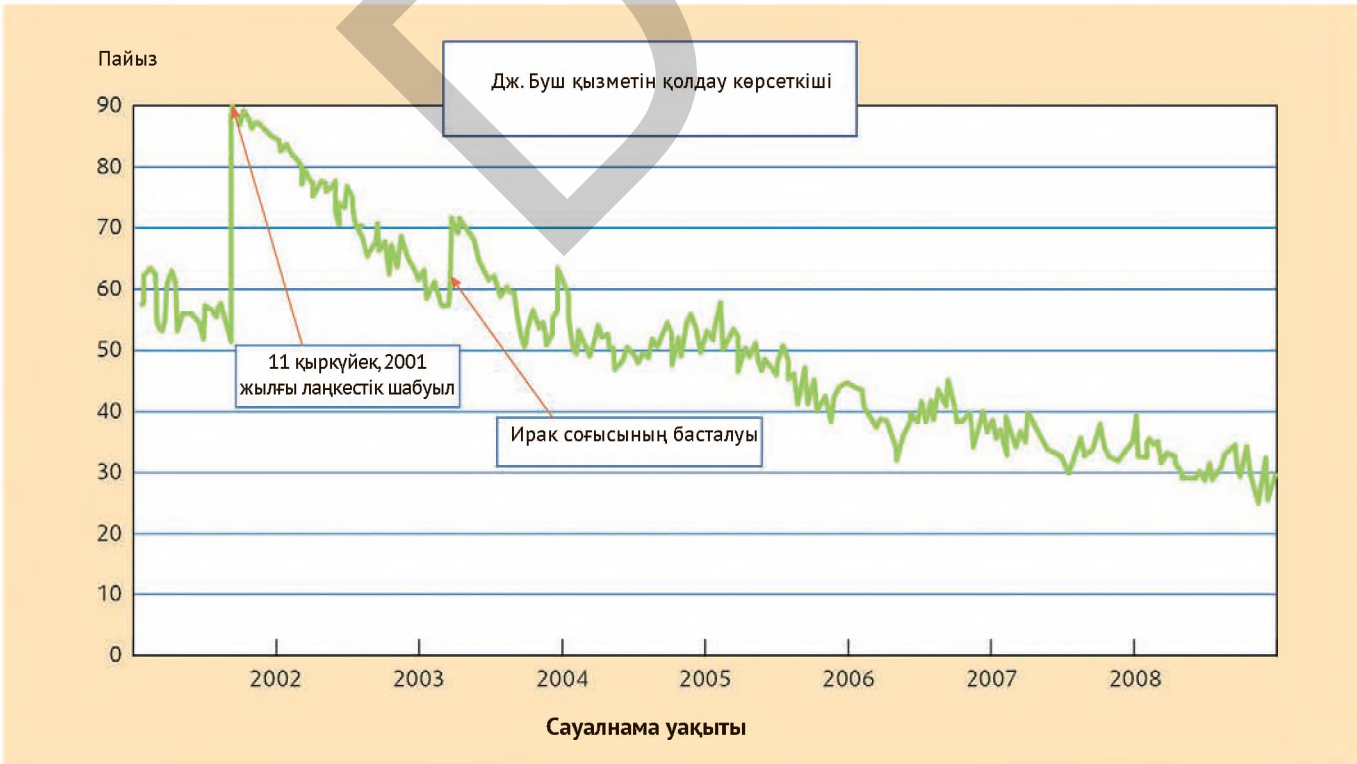
Ортақ мақсат ынтымаққа бастайды. Бұл Германияда Walmart жұмыскерлері шерулерінде байқалды

Шерифтің жазғы лагерьдегі тәжірибесінде де, одан кейінгі көптеген зерттеулер барысында да ортақ «жаудың» болуы топ ішінде ынтымақтастық тудырған (Dion, 1979). Топ сыртындағы күштерді (мысалы, бәсекелес мектепті) ойлау топ ішіндегі ынтымақты өсіреді екен (Wilder & Shapiro, 1984). Сол сияқты, адамның өзінің нәсілдік немесе діни белгісі бойынша кемсітушілікті сезінуі сол діни немесе нәсілдік топпен байланысын күшейте түседі (Craig & Richeson, 2012; Martinovic & Verkuyten, 2012; Ramos et al., 2012). Яғни «олардың» кім екенін түсінген сайын «өзіміздің» кім екенімізді түсіне бастайды екенбіз.

Соғыс жағдайында белгілі бір сыртқы қауіпке тап болғанда бәріміз де «біз» сөзінің құдіретін сезінеміз (Putnam, 2000). Азаматтық ұйымдарға мүше бола бастаймыз (Putnam, 2000). Сондай-ақ ортақ қауіп халықты бір тудың астына жинай алады (Lambert et al., 2011), соғыстың зардабын көрген жас буын өсе келе өз ортасында ынтымақ рухын көтеретін тұлғаға айналады (Bauer et al.,2014). «2001 жылғы 11 қыркүйектегі оқиғадан кейін «ескі нәсілшіл көзқарас өзгерді...», – деп жазады *New York Times* (Sengupta, 2001). Осы оқиғаны еске алған Льюис Джонсон: «Сол сәтке дейін тек өзімнің қара нәсілді екенімді ойлайтынмын. Сол оқиғадан кейін өзімді жай ғана американдықпын деп санайтын болдым», – деді. 11 қыркүйектегі оқиғадан кейін Нью-Йоркте тіпті ажырасу саны да күрт төмендеген (Hansel et al., 2011). Нью-Йорктің мэрі Джулианидің 11 қыркүйекке дейінгі және 11 қыркүйек туралы баспасөз конференциясындағы сөздерінде «біз» ұғымы тіпті әртүрлі түсінік беретіні байқалған (Liehr et al., 2004; Pennebaker & Lay, 2002).

Джордж Буштың атқарған жұмысының нәтижелерінде осы оқиғадан кейінгі қалыптасқан бірлік рухы салтанат құрды. Халықтың көз алдында 10 қыркүйекте ортан қол басшы ретінде сипатталған президент 12 қыркүйекте халықтың «ортақ жауына қарсы күрестегі көшбасшыға» айналды. Уақыт өте келе рейтингі қайта құлдырап еді, бірақ Иракқа қарсы соғыс басталысымен қайта көтерілді (5-сурет).

Топтың ішіндегі ынтымақ кейде сол топтың жойылып кету қаупі төнгенде күшейеді (Wohl et al., 2010). Дәл сол сияқты климаттың өзгеру қаупі төнген сәтте осы саладағы халықаралық ынтымақтастық та кенеттен күшейді (Pyszczynski et al., 2012). Демек, мемлекет басшылары елдегі ынтымақты өсіру үшін сыртқы жаудың бейнесін әдейі жасауы мүмкін. Джордж Оруэлл 1984 жылы жазған романында мынадай әдісті суреттеген: бір елдің басшысы мемлекеттің ішкі жағдайын тұрақтандыру үшін көршілес екі елмен шекара мәселесі бойынша дау тудырады. Уақыт өте келе жау ығысады, бірақ жаудың аты – қашанда жау. Расында, елге осындай жау керек. Топ үшін де, ел үшін де, тіпті әлем үшін де ортақ жау – әрдайым ынтымақты арттырушы фактор. Сондықтан Солтүстік Ирландия мен Оңтүстік Америкада болып жатқан протестанттар мен католиктер қақтығысының Ислам режимдерінің қаупі сезілген сәтте болмашы ғана жанжалға айналатынын болжауға болады. Сол сияқты Ирактағы суннитер мен шииттер арасындағы қақтығыстар исламға қарсы топтар әрекет ететін ислам елдері үшін тіпті майда-шүйде сияқты болып көрінеді.



5-СУРЕТ

Ішкі ынтымақты тудыратын сыртқы қауіп-қатерлер

Президент Джордж Буштың рейтингісінің өсуі мен төмендеуі, ел ішіндегі конфликтіге қоғамдық көзқарастың қалыптасуының көрсеткіші болды (Gallup, 2006)

Ал дүниежүзі ортақ жаумен бетпе-бет келсе, қалай бірігер еді? 1987 жылы президент Рональд Рейган: «Осы сәттегі қайшылықтарға баса көңіл бөліп, адамзаттың ортақ мүддесін назардан тыс қалдырып жатамыз. Бәлкім, бізге адамзатты біріктіру үшін сыртқа ортақ жау қажет шығар», – деген еді. Арада жиырма жыл өткенде Альберт Гор (2007) климаттың өзгеруі жайлы айта келе: «Біз қазір бәрімізге ортақ қауіп алдында тұрмыз. Бұл қауіп – өзге ғаламшардан келмесе де, ғарыш деңгейіндегі қауіп», – деді (бұл әлеуметтік мәселені спорт саласында қарастыру үшін мынаны қараңыз: Назар аударыңыз. «Біз неліктен кімнің жеңіске жететініне алаңдаймыз?»).

ЫНТЫМАҚТЫ КҮШЕЙТЕТІН ОРТАҚ МАҚСАТТАР

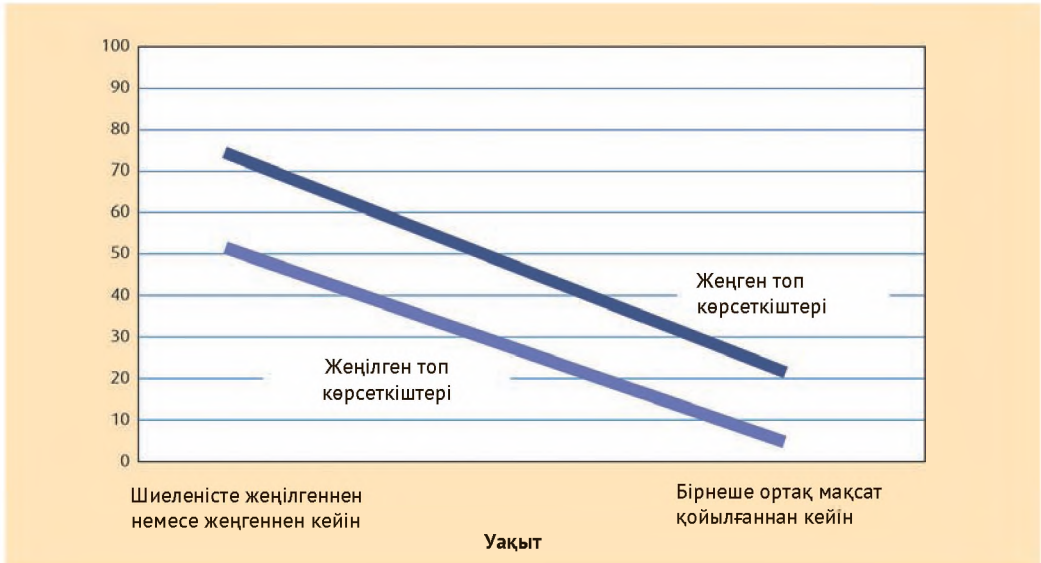
Ортақ мақсат – ынтымақты қажет ететін мақсат; адамдар арасындағы айырмашылықты жоятын мақсат.

Сыртқы қатердің ықпалы – топ мүшелерінің бірлескен күш-жігерін талап ететін ортақ мақсаттар үшін біріктіруші күш. Шериф лагерьдегі балаларды біріктіру үшін оларға дәл осындай мақсат қоя білді. Яғни лагерьде ауызсу жетіспеушілігін қолдан жасап, балалар ауызсу құбырын қалпына келтіру үшін бірігуі қажет болды. Сосын, бір қымбат фильмді жалға алып көру үшін ортақ ақша жинау қажет болып, балалар тағы да бірікті. Кейінірек, балаларды саяхатқа алып шыққан автокөлік бұзылған кезде лагерь жетекшілерінің бірі балаларға көлікті бірге итеріп жіберуді ұсынып, қайта біріктірді. Балалар көліктің оталғанына қуанып, өзара өшпенділіктерін ұмытып кеткен.

Осындай жоғары мақсаттарға қол жеткізу үшін бірігудің арқасында балалар бірге тамақтанып, алауды қоршап отырып бірге әңгімелесетін болған. Достықтары топтардың бірігуіне ұласты. Өшпенділік ұмытылды (6-сурет). Соңында екі топтың балалары үйлеріне бір автобуспен қайтқан. Автобуста бөлінбей, араласып отырған. Автобус Оклахома-Ситиге жақындағанда бәрі хормен «Оклахома» әнін шырқап, автобустан түсерде бір-бірімен қимай қоштасқан. Осылайша Шериф алдымен бөлу мен бәсекені өршітіп, балаларды бір-бірімен жауластырып қойған еді. Ал соңында ортақ мақсат қоя біліп, нағыз достарға айналдырған.

Бәлкім, Шерифтің тәжірибесі баланың ойыны дерсіз? Әлде ортақ мақсатқа қол жеткізудің ересектер арасындағы конфликтіні шешуге де ықпалы бар ма? Бұған Роберт Блейк пен Джейн Мутон да көз жеткізуге тырысқан (1979). 150 топтың 1000-нан аса басшысы қатысқан, екі аптаға созылған тәжірибеде Зырылдауықтар мен Қырандар қатысқан тәжірибенің негізгі белгілері қайталанған. Алдымен әр топ өз ісімен айналысқан, кейін екінші топпен бәсекеге түскен, соңында сол топпен ортақ мақсат үшін бірігіп жұмыс істеген. Нәтижесі «Шерифтің балаларға жүргізген тәжірибесін» дәлме-дәл қайталаған.

Джон Довидио мен Самюэл Гартнер әріптестерімен бірге аталмыш қорытындының мазмұнын кеңірек ауқымда түсіндіруге тырысқан. Олардың айтуынша, қандай да бір шағын топтар үлкенірек топ құрғысы келсе, ол үшін бір-бірімен ынтымақтастық орнатуы тиіс (2005, 2009). Мәселен, сол топтардың мүшелері үстел үстінде бөлінбей, бір-бірімен араласып отырса да, бір-біріне деген көзқарасы өзгереді екен. Екі топ бірігіп үлкенірек топқа айналса, өзара ынтымақтасып жұмыс істесе, жұмысының нәтижесі де жақсырақ болады. Мұндай кезде бұрынғы «Біз», «Олар» деген сөздер жойылып, ендігі жерде «Біз» деп



6-СУРЕТ

Қырандар мен Зырылдауықтар өзара сайыстан кейін бір-біріне оң көзқарас білдірмеген. Ал ортақ мақсат жолында бірге жұмыс істегеннен кейін өшпенділіктерін ұмытып кетті

Дереккөз: Data from Sherif, 1966, p. 84

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Біз неліктен кімнің жеңіске жететініне алаңдаймыз?

Неліктен спорт жанкүйерлері үшін сайыста кімнің жеңіске жететіні маңызды? Неліктен бостондықтар басқа елде туып-өсіп, жергілікті «Ред Сокс» бейсбол командасына мүше болған және ойыны үшін миллиондаған доллар сыйақы алатын ойыншылардың Әлем кубогын жеңіп алуына тілектес? Неліктен Студенттік спорттың ұлттық ассоциациясының жыл сайын өтетін ерлер арасындағы 1-дивизион бірінші лигасында ересек адамдар өз командасы үшін жанкүйер болып, командасы жеңілсе, қайғырып жатады? Неліктен әрбір адам өз елінің командасы футболдан әлем чемпионы атанғанын армандайды?

Бәсекенің тамыры тереңде жатыр. Мұның бәрі қарапайым жұмыс орнындағы екі маманның лауазым үшін бәсекесіне ұқсайды. Жұмыстағы мұндай қарапайым бәсеке кезінде адамдар рулық-тайпалық сана кезіндегі қарапайым тері ойыншыққа таласқандай кейіпке енетіні рас. Біздің ата-бабаларымыз көрші тайпалардың шабуылына тойтарыс беру үшін ынтымақ қауіпсіздігіне зор көңіл аударған (ынтымағы болмағандардың ұрпағы өсіп-өнбеген). Аңшылықта болсын, қорғаныста немесе шабуылда болсын, жалғыз болғаннан көп болған әлдеқайда жақсы. «Біз» бен «Олар» деп бөліну нәсілшілдік пен соғыс сияқты бірқатар жайсыздыққа әкелуі де мүмкін, бірақ ішкі ынтымақты нығайтуға қосатын үлесі зор. Ата-бабаларымыз «Біз» бен «Оларды» айыру үшін дәл бүгінгі спорт жанкүйерлері сияқты өз тобына тән киім киіп немесе белгілі бір түске боянатын болған. Жаңашыл психолог Бенджамин Уайнгардтың пайымдауынша, спорт сайыстары мен әскери қақтығыстарға өзін белгілі бір аймақпен байланыстыратын және белгілі бір топтың үлгісіндегі киім киетін ер адамдар бейім болады екен (2010). Екеуінде де жауынгерлік сипат (жүгіру, күрес, лақтыру) бар. Екеуінде де жеңімпаз сыйақы алады. Әлеуметтік жануар ретінде біз топтасып өмір сүреміз, тобымыз үшін еңбектеніп, тобымыз үшін өлтіруге де, өлуге де дайынбыз. Тіпті өзімізді сол топ арқылы танимыз. Біздің өзіндік санамыз – өзіміздің кім екенімізге жауабымыз – тек жеке басымыздың сипатына емес, сондай-ақ әлеуметтік тегіміздің сипатына да байланысты. Ал әлеуметтік біртектілігіміз – яғни «біздің» кім екенімізге жауабымыз – әсіресе тобымызды мақтан тұтқан уақытта тіпті өзіндік бағамызды күшейтеді екен. Жастардың көбі жеке басының мақтан тұтатын сипаты болмағандықтан, бұзақы топтарға қосылуға бейім болатыны да сондықтан. Патриоттардың көбі ұлттық ерекшелігін алға тартатыны да сондықтан.

Біздің кім екенімізді көрсететін топтық айырмашылығымыз біздің кім емес екенімізді де көрсетіп тұрады. Әлеуметтік психологиялық зерттеулер топтарға бөліну, тіпті ол ерікті түрде болса да, топішілік біржақты түсінікті қалыптастыратынын көрсетіп отыр. Туған күндері, жүргізуші куәлігінің соңғы цифрлары сияқты сәйкестіктері бойынша бөлінген топтардағы адамдар кластері бір-бірін жақын тартып, сол ұқсастықтарын ерекшелік санайды. Олардың «Бізі» мен «Олары» арасындағы айырмашылық кездейсоқтықтың нәтижесі болса да, «Біз» «Олардан» ерекшеміз деген ойы күштірек болады.

Ортақ қауіпті сезінген топтың ынтымағы мығым болады. Музафер Шерифтің Робберс-Кейв лагеріндегі тәжірибесі бәсекенің өшпенділік тудыратынын айқын көрсеткен. Қызу бәсекелестік, топтардың қызуқандылығы мен құмарлығы спортта да теріс нәтижеге әкеліп соғып, жанкүйерлер қарсыластарын келеке етіп, айқайлап, тіпті төрешіге сыра шөлмектерін лақтырып жатады.

Бұдан кейін топтар арасындағы айырмашылық тіпті ұлғая түседі. Жеңіске жеткен топтың жанкүйерлерінің көңілдері толып, ең құрығанда, өздерінің жеңімпаз топтың жақтасы екеніне мәз болады. Ірі футбол матчынан кейін жүргізілген сауалнамада студенттер бірауыздан «Біз жеңдік» деп жауап берген (Cialdini et al., 1976). Командасының жеңісі көңілдерін асқақтатқан. Ал жеңілістен кейін жүргізілген сауалнамада студенттер командадан бойларын аулақ ұстап, «Олар жеңіліп қалды» деп жауап берген.

Бір таңғаларлығы, біздің құмарлығымыз өзіміздің деңгейіміздегі бәсекелеспен кездескен тұста арта түседі екен. Фрейд өшпенділіктің аз-маз ғана айырмашылық бар жерде болатынын, яғни «көршілес екі қаланың немесе екі ауданның бәсекелес болатынын, ұқсас ұлттар бір-бірімен қызғанышпен қарайтынын, Солтүстік Германия азаматтары елдің оңтүстігіндегі немістерді жақтырмайтынын, ағылшындар шотландықтарды менсінбесе, испандар португалдарды жек көретінін» бұдан әлдеқайда бұрын жазып кеткен.

Қазіргі таңдағы мұсылман еместерге сунниттер мен шииттердің (екеуі де Құранды оқиды, Аллаға сыйынып, Мұхаммедті Алланың елшісі деп мойындайды) бітіспес жаулығы да дәл осылай көрінеді. Сол сияқты христиан еместерге де Солтүстік Ирландиядағы протестанттар мен католиктердің (екеуі де бір құдайға сыйынатын) қақтығысы да ұлттық және діни тұрғыда дәл солай көрінеді. Бірақ біз үшін ең бастысы ұқсастығымыз емес, айырмашылығымыз екен. Шотландияның азаматы ретінде шотландықтардың көзқарасындағы бір ксенофобияны байқадым, яғни олар шотландық еместерді екі топқа бөліп қарайды; 1) ағылшындар, 2) басқалар.

«Чикаго Кэбс» бейсбол командасы жанкүйерлерінің «Чикаго Уйат Соксті» жеңгеніне қуанғанын, Жаңа Зеландияның футбол жанкүйерлерінің Австралиямен өтетін ойынға



Топтың сәйкестігін және бәсекелестігін қорғау

құлшыныспен бара жатқанын көрдім (Halberstadt et al., 2006). Шотландияның футбол жанкүйерлері өз командаларының жеңісіне қалай қуанса, Англияның жеңілісіне де дәл солай мәз болады. Англия 1996 жылғы Европа бірінші лигінде Германиядан жеңіліс тапқанда Шотландияның бір газетінің алғашқы бетінде «Уһ! Жеңілді!» деген мақала жарияланған. Спорт жанкүйерлері жеңіліске қалай күйінсе, аз-маз жеңіске де дәл солай мәз болады. Бәсекелес екі команданың сәтсіздігі де өз командасының жеңісі сияқты адамға қуаныш сыйлайды екен (Cikara et al., 2011).

Ұлыбританиядағы шотландықтар сияқты азшылықтың ынтымағы берігірек болады. 50 млн ағылшынға қарағанда 5 млн шотландықтың ұлттық біртектілігі жоғарырақ. Сол сияқты, 23 млн австралиялыққа қарағанда 4 млн жаңазеландиялықтың да біртектілігі жоғары болып, Австралия жанкүйерлеріне бәсекелес болып отыр (Halberstadt et al., 2006).

айтатын болады. II Дүниежүзілік соғыс кезінде Германия, Италия, Жапония мемлекеттерінің біріккен әскерін жеңу үшін КСРО мен АҚШ бірігіп, оларға басқа мемлекеттер де қосылып, үлкен одақ құрған. АҚШ-тың сол кездегі КСРО-ға деген жылы көзқарасы ортақ жауды толық жеңгенге дейін жалғасқан. Сол сияқты сонау Амазон тайпаларынан дамыған Европа елдеріне дейінгі аралықта халықтар өзара қарым-қатынасын шыңдап, бір-бірімен тығыз байланыста болып, әлеуметтік топтар өзара байланыста және өзара тәуелді болып, әлеуметтік біртектілік сипатын жетілдіре түссе ғана нағыз бейбітшілік орнамақ (Fry et al., 2012).



«Жалпытоптық сәйкестікті» дамыту. Топты түстеуге тыйым салу және еуропалық бәріне ортақ мектеп формасы тәжірибесі – Америка Құрама Штаттарындағы үрдісті дамытты, «біз» және «олар» деген сөздері «біз» деп алмастыруға бағытталды

Халықаралық сауда арқылы орнаған экономикалық өзара тәуелділік те – бейбітшіліктің кепілі. Майкл Шермер: «Тауар шекарадан еркін өткен жерде әскердің қажеті жоқ», – деп жазған (2006). Қазіргі кездегі Қытай экономикасының басым бөлігінің Батыс экономикасымен тығыз байланысы – Қытай мен Батыс елдері арасындағы соғыс қаупін азайтып отыр.

Зырылдауықтар мен Қырандардың біріккен талпыныстары сәтті аяқталғанын білеміз. Ал су құбыры жөнделмегенде, фильмді жалға ала алмағанда, көлік оталмағанда нәтиже қандай болар еді? Мұндай жемісті болмас еді. Студенттерге жүргізілген тәжірибе ынтымақтастықтың жемісті болуы топтар арасында тартымдылықтың орнауына әкелетінін көрсетті. Конфликтіге келіп жүрген топтар ынтымақтастыққа қол жеткізе алмаса және оған әр топ қарсы топты кінәласа, конфликт тіпті ушығып кетуі мүмкін (Worchel et al., 1977, 1978, 1980). Шерифтің тәжірибесіндегі топтар бір-біріне өш еді. Сондықтан жинаған ақшасы фильмді жалға алуға жетпесе, бір-бірін «сараң» немесе «өзімшіл» деп кінәлар еді. Бұл, тиісінше, конфликтіні шешпей, керісінше, ушықтырар еді. Ынтымақ ортақ мақсатқа талпыныс пен қол жеткізуге тікелей байланысты.

БІРГЕ ОҚУ НӘСІЛДІК КӨЗҚАРАСТЫ ЖАҚСАРТАДЫ

Біз осы кезге дейін десегрегацияның достық сезім мен тең құқықтық қатынастан ада әлеуметтік жеңіл түрін зерделедік. Сондай-ақ бәсекелес топтар арасындағы сәтті, тиімді ынтымақтастықты қарастырдық. Сондай кездерде кейбір зерттеуші топтарда «Нәсіларалық достықты, теориялық білімдермен салыстырмай-ақ, бәсекелестікті ынтымақтастыққа ауыстыру арқылы орната аламыз ба?» деген сұрақ пайда болған. Студенттерді бірге оқыту, кейде өзара сайысқа түсіру түрінде алуан түрлі әдістерді пайдалана отырып жүргізген тәжірибелері таңғаларлықтай жақсы нәтиже берген. Біріккен спорт шаралары мен сабақтарға қатысқан студенттердің бұрмаланған көзқарасы өзгерді ме? Екі-үш апталық біріккен саяхат түріндегі тәжірибелердің бірінде: бір айдан кейін осы топқа басында кездейсоқ қосылған ақ нәсілді жастар қара нәсілділерге көзқарасы жақсарғанын айтқан (Green & Wong, 2008).

Роберт Славин мен Нэнси Мадден АҚШ-тағы 71 мектептің 2 400 оқушысы қатысқан сауалнама нәтижесінде де осыған ұқсас қорытындыға келген (1979). Бірге ойнап, бірге жұмыс істейтін әртүрлі нәсіл өкілдері өзге нәсілді досы бар екенін жиі айтып, сол нәсілге көзқарасы жақсы болады екен. Чарльз Грин мен әріптестері бұл нәтижені Флорида штатының 3 200 орта мектеп оқушысына жүргізген сауалнамасы нәтижесінде қайта растаған (1988). Сол кездегі дәстүрлі мектепке қарағанда «бірге оқу» нысанына өткен мектептерде нәсіларалық көзқарас әлдеқайда жағымды болған. Осындай зерттеулердің нәтижелеріне сүйеніп, нәсіларалық біріккен қарым-қатынас нәсіларалық көзқарастың жақсаруына себеп болады деген



Нәсіларалық қатынастар спорттық сайыстар, сыныптық және сыныптан тыс іс-шаралар барысында келіспеушіліктерді болдырмайды және нәсілдік қарым-қатынасты жақсартады. Қара нәсілділермен командалас спорттық сайыстарға қатысатын ақ нәсілді спортшы жасөспірімдер, олардың басқа спорт түрлеріне қатысатын қарсыластарына қарағанда қараларды көбірек ұнатады және оларға қолдау көрсетеді (Brown et al., 2003)

Ынтымақтастық және бейбітшілік. Зерттеушілер адамдарға ешбір зорлық көрсету оқиғалары тіркелмеген 40-тан астам бейбіт қоғамдастықты анықтады. Осы жерде көрсетілген 25-тен астам қоғамдастық және басқа осындай қоғамдар өздерінің көзқарастарының бәсекелестікке емес, ынтымақтастыққа негізделетінін алға тартты (Бонта, 1997).

Эллиот Аронсон бастаған тағы бір зерттеу тобы «Ойлан, тап!» әдісін қолдану арқылы осыған ұқсас топтық ынтымақтастыққа шақыра білген (2004, Aronson & Gonsales, 1988). Техас пен Калифорниядағы бастауыш сыныптарға өткізілген тәжірибелерде ғалымдар оқушыларды нәсілдік және үлгерім деңгейіне сай алты топқа бөлген. Тапсырманы да алты бөлікке бөліп, әр оқушыға жеке-жеке берген. Мәселен, Чилиге қатысты тапсырма бойынша бір оқушы – Чилидің тарихын, екіншісі географиясын оқып, үшіншісі мәдениетіне дайындалуы керек болған. Біріншіден, «тарихшылар», «географтар», т. б. сабаққа бірге дайындалған. Сосын сыныбына келіп, үйренгендерін басқаларға түсіндірген. Сонда сабаққа топтағы әр оқушы белсенді араласқан.

Нәтижесінде біліміне сенімді оқушылар сәл де болса, үлгерімі нашар оқушыларды тыңдауды үйреніп, ал соңғыларының бойында аз да болса, өз біліміне сенімділік туған. Өзге зерттеу топтары бірігіп, оқудың басқа да әдістерін қолданған. Жүргізілген зерттеулер (11 елде жүргізілген 148 зерттеу) жасөспірімдердің бәсекелестік әдісіне қарағанда біріккен оқу әдісінде көбірек жетістікке жететінін көрсеткен (Roseth et al., 2008).

Осы зерттеулердің нәтижелерінен қандай қорытынды жасауға болады? Бірге оқыған сабақ барысында оқушылар берілген тапсырманы ғана емес, басқа да нәрселерді үйренеді екен. Славин мен Купер бірге оқу туралы «оқушылардың бәрінің үлгерімінің жақсаруымен қатар, топішілік қарым-қатынас та жақсара түседі» деген (1999). Аронсон: «Өзара байланыстағы бірге оқу сабағында отырған балалар дәстүрлі мектептегі балаларға қарағанда бір-бірін, мектепті қаттырақ жақсы көріп, өз-өздерін бағалауы да жоғары болады», – деп жазған (1980, p. 232).

Нәсіларалық достық та көбейеді. Үлгерімі нашар оқушылардың сабақ үлгерімі де жақсарады (сабаққа дайындалуға достары көмектеседі). Тәжірибелер аяқталғаннан кейін де мұғалімдердің көбі осындай әдістегі сабақтарды жалғастыра берген (D.W. Johnson et al., 1981; Slavin, 1990). Джон Макконахи бірге оқу туралы «десегрегацияланған мектепте нәсіларалық қарым-қатынасты жақсартудың біз білетін ең тиімді жолы» деген (1981).



Біз «бәрін білуге» тиіспіз бе? Жоғарғы Соттың 1954 жылғы шешімінен кейін Гордон Олпорт көптеген әлеуметтік психологтердің ойындағы, «топтар арасындағы ортақ мақсат жолындағы тең құқылы байланыс біржақты түсінікті жояды» деген болжамды айтқан (1954, p. 281). Бірге оқу әдісі Олпорттың болжамын шындыққа айналдырып, Роберт Славин мен әріптестері: «Олпорт бірге оқу әдісінің негізгі қағидаларын құрастырып кеткеннен кейін, отыз жылдан соң, ақырында десегрегацияланған сыныптарда тәжірибеден өткен, дәлелденген әдістерді қолдана алатын болдық... Бірге оқу әдісін зерттеу білім саласындағы ең үлкен ғылыми жетістіктердің бірі», – деген (1985, 2003).

Қорытындыласақ, ынтымақты, тең құқылы байланыстың лагерьдегі балаларға да, өнеркәсіп мекемелерінің басшыларына да, колледж студенттеріне де, мектеп оқушыларына да оң ықпалы бар. Бұл әдіс адамзаттың қарым-қатынас салаларының бәрін қамти ма? Мал шаруашылығымен айналысуға, ескі үйді жөндеуге қайықпен жүзуге біріккен отбасыларға да ықпалы бар ма? Бірге ән салу, бір футбол командасына жанкүйер болу топтық біртектілікті білдіре ме? Ғылым мен ғарыш саласындағы халықаралық ынтымақтастықта, әлемдегі бейбітшілікті сақтау мен ресурстарды үнемдеу саласындағы біріккен жұмыстарда, ұлттары әртүрлі адамдар арасындағы жеке қарым-қатынастарда осы ұғымды пайдалануға бола ма? Бұл сұрақтардың бәріне де «Иә» деп жауап беруге болады (Brewer & Miller, 1988; Desforges et al., 1991, 1997; Deutsch, 1985, 1994). Осылайша адамзаттың ортақ әлеміндегі ең маңызды міндеттеріміздің бірі – ортақ мақсатымызды және оған қол жеткізуде ынтым ақты әдісті дұрыс таңдауымыз екен.

Бұл, шынында да, қызықты оқиға болды. Мен және менің оқушыларым да десегрегацияны жұмыс істеуге қалай бағыттауға болатынын білдік.

Elliot Aronson,
«Drifting My Own Way», 2003

Тиімді десегреграцияның мысалын мына жерден қараңыз: «Тарихи дерек: Рикки филиалы, Джеки Робинсон және Бейсболдың интеграциясы»

ТОПТЫҚ ЖӘНЕ КОМАНДАЛЫҚ СӘЙКЕСТІК

Күнделікті өмірде көптеген сәйкестіктерді жиі салыстырамыз (Gaertner et al., 2000, 2001). Біз өзіміздің шағын топтармен үйлесімділігімізді (ата-ана немесе бала сияқты) мойындаймыз және одан сайын үйлесімді бола аламыз. Үлкен қауымдастыққа бірігу біздің одан әрі дамып, жетіле түсуімізге ықпал етеді.

Осындай әртүрлі әлеуметтік рөліміз әлеуметтік бірлігімізді нығайта түседі (Brewer & Pierce, 2005; Crisp & Hewstone, 1999, 2000). «Мен де сен сияқты әртүрлі рөлге енемін». Бірақ осындай әртүрлі этникалық мәдениеттер арасында жүрген адам өзінің этникалық ерекшелігін ұлттық ерекшелігімен қалай үйлестіре алады? Мұндай адамдардың бойында өзінің этникалық, діни мәдениетін одан да кеңірек деңгейдегі мәдениетпен ұштастырған «қосмәдениеттілік» немесе «көпмәдениеттілік» сипаттары болуы мүмкін (Moghaddam, 2009, 2010; Phinney, 1990).

«Мен көп жағдайда басқалардан ерекшеленбесем де, бәрібір өзімнің мәдени дәстүрімді ұстанамын». Яғни Англияда тұрып жатса да, өзінің этникалық мәдениетін қатар алып жүрген азиялық адам өзін нағыз британдықпын деп сезіне алады (Hutnik,1985). Дәл осылай, Канадада тұрып жатқан, бірақ өзінің этникалық мәдениетін ұстанған француз өзін нағыз канадалықпын деп сезінуі де, сезіне алмауы да мүмкін (Driedger, 1975). Сондай-ақ шыққан тегі кубалық (мексикалық немесе пуэрторикалық) АҚШ азаматы да өзінің этникалық мәдениетін ұстанғанымен, өзін нағыз американдықпын деп санауы да мүмкін (Roger et al., 1991). У.Э.Б. Дюба мұны «Қара халықтың жаны» *(The Souls of Black Folk)* атты кітабында: «Американдық негр – әрі негр, әрі американдық болуға тырысады», – деп түсіндірген.

Уақыт өте келе олардың мәдениеті жергілікті мәдениетпен біте қайнасып кетеді. Бұрынғы Шығыс германиялық немістер мен Батыс германиялық немістер қазіргі кезде ортақ «неміс» мәдениетін құрап отыр (Kessler & Mummendey, 2001). АҚШ пен Австралиядағы қытай иммигранттардың осы елдерде туған балалары өз бойынан қытай мәдениетін Қытайда туып-өскен иммигранттарға қарағанда әлсіздеу сезінетіні рас (Rosenthal & Feldman, 1992). Бірақ әдетте иммигранттардың немерелері өз этникалық мәдениетін жергілікті мәдениетпен сәтті ұштастыра алады екен (Triandis, 1994).

Ғалымдар этникалық мәдениетті қатаң ұстану кеңірек деңгейдегі мәдениетке қаншалықты бәсекелес бола алатынын зерттеген. Біз әдетте өзімізді қоршаған ортамызға әлеуметтік үйлесімділік деңгейімен бағалаймыз. Сондықтан өз ортамызға (мектебімізге, ұжымымызға, отбасымызға, нәсілімізге, ұлтымызға) көзқарасымыз неғұрлым жақсы болса, соғұрлым өзімізді еркін сезінеміз. Демек, этникалық мәдениетімізге де көзқарасымыз неғұрлым жақсырақ болса, өзімізді де соғұрлым жақсырақ сезінеді екенбіз. Өзін қандай да бір ұлтқа немесе мәдениетке жатқызбайтын «маргиналды» адамдардың өзін-өзі бағалау деңгейі де төменірек болуының себебі де осы екен (1-кесте). Ал қос мәдениетті қатар алып жүре алған адамның өзін-өзі бағалау деңгейі әлдекайда жоғарырақ болады екен (Pınney, 1990; Sam & Berry, 2010). Олар екі мәдениеттің арасында оңай ауысып, жүріс-тұрысын жүрген ортасына қарай ыңғайлап отырады екен (LaFromboise et al., 1993).

Көпшілігіміздің бойымызда бізді әртүрлі топтармен байланыстыратын әртүрлі сипаттар бар. Біз өзімізді кім емес екеніміз үшін емес, кім екеніміз үшін жақсы көреміз. Бөтен мәдениетті үйренсек те, өз мәдениетімізді құрметтейміз.

Kofi Annan,
Nobel Peace Prize Lecture, 2001

1-КЕСТЕ. Этникалық және мәдени сәйкестік

	Этникалық топпен сәйкестендіру	
Басым топпен үйлесімділігі	Күшті	Әлсіз
Күшті	Қосмәдениетті	Ассимиляцияланған
Әлсіз	Бөлінген	Маргиналды

Дереккөз: Adapted from Phinney, 1990.

Назар аударыңыз

«Рикки филиалы, Джеки Робинсон және Бейсболдың интеграциясы»

1947 жылғы 10 сәуірде он тоғыз сөзден тұратын хабарландыру бейсболдың мәртебесін күрт өзгертіп, әлеуметтік психологияның кейбір принциптеріне күмән тудырды: «Бүгін Лос-Анджелес Доджерс командасы Монреаль Роялздың ойыншысы Джек Робинсонмен келісімшартқа қол қойды. Енді ол жаңа команда қатарында ойнайды». Арада бес күн өткенде Робинсон 1887 жылдан бері жоғарғы лигада өнер көрсеткен алғашқы афро-американдық болды. Сол жылдың күзінде Лос-Анджелес Доджерстің жанкүйерлерінің арманы орындалып, сүйікті командасы әлем біріншілігіне жолдама алды. Ойын барысында нәсілдік кемсітушіліктің, доппен, бәтеңкенің табанындағы бұдырмен соққы жасау сияқты тыйым салынған әдіс-тәсілдердің зардабын басынан кешкен Робинсон *Sporting News* баспасының таңдауымен жылдың үздік ойыншысы атанып, сауалнама нәтижесі бойынша АҚШ-та танымалдығы жағынан Бинг Кросбиден кейінгі екінші адам болған. Бұл бейсбол ойынындағы нәсілшілдікті біржола жойған оқиға еді.

Әлеуметтік психологтер Энтони Прэтконис пен Марлен Тернер Бейсбол жоғарғы лигасының атқарушы директоры Бранч Риккидің бейсболды дамыту жолында әдістемелік моральға сүйеніп ұзақ ойланып барып қадам жасағанын айтып отыр (1994). Осы оқиғадан үш жыл бұрын Мэрияның десегрегация жөніндегі комитетінің төрағасы Риккиге командасына десегрегация жасау жөнінде ұсыныс жасаған екен. Сонда ол мұның жолын ойластыру үшін біраз уақыттың қажет болғанын және ең тиімді жолын ойлап табуы тиіс екенін айтыпты (яғни ол бұл шешімді сыртқы күштердің итермелеуімен қабылдады деуге болмайды). 1945 жылы Рикки қара нәсілділерді бейсбол командасына алуға тыйым салуға қарсы дауыс берген жалғыз адам болған. Ал 1947 жылы жоспарын жүзеге асырарда Прэтконис пен Тернер енгізген төмендегі қағидаларды сәтті қолданған:

- Өзгерістің міндетті түрде болатынын мойындау. Өзгеріске кедергі келтіретін қарсылықтың алдын алу. Командаңың комментаторы Ред Барбер, өзі құлиеленушілікті жақтайтын оңтүстік штатының өкілі болса да, 1945 жылы Рикки оны түскі асқа шақырғанын, сол жерде әңгіме барысында «Доджерстің құрамына бейсбол тарихындағы алғашқы қара нәсілді ойыншыны іздеп жүргенін айтқанын еске алады. Ол ойыншының кім болатынын, қашан табылатынын білмейтінін, бірақ міндетті түрде табылатынын» сабырлы түрде асықпай әңгімелесіп отырып айтыпты. Бұл сөзді естіген Барбер алғашында ашуға беріліп, тұрып кеткісі келіпті, бірақ сабырға келіп, оның бұл жоспарының міндетті түрде орындалатынын түсінген, оның үстіне «өзінің сүйікті спорт комментаторы» жұмысынан айырылғысы келмепті. Риккидің 1947 жылы командасында Робинсонмен бірге ойнағысы келмеген кез келген ойыншымен келісімшартты бұзуға дайын екенін мәлімдегені өте дұрыс іс болған еді.
- Алға биік мақсат қойып, тепе-тең дәрежеде қарым-қатынас орнату. Әлеуметтанушылардың бірі Риккиге кез келген қарым-қатынас биік мақсатқа жетуге, яғни үлкен жеңіске бағытталған болса, «қарым-қатынас жасаған адамдар да сол бағытқа бет бұрады» деген ақыл айтқан. Бастапқыда Робинсонмен бірге ойнауға қарсылық білдірген ойыншылардың бірі уақыт өте келе «командада жеңіске жету үшін тұтастығымызды сақтауымыз керек» деген сөзді айтқан.
- Біржақты түсініктерді жою. Риккидің бастаған ісіне қасындағылар қолдау көрсеткен. Команда көшбасшысы Пи Ви Риз, өзі оңтүстік штатының өкілі болса да, Робинсонның қасына отырып, бірге тамақ ішкен алғашқы ойыншы болыпты. Бірде Цинциннати қаласындағы ойын кезінде көрермендердің «негрді ойыннан шығарыңдар» деген айқайын естіген Риз жүгіріп Робинсонның қасына барып, оған бірдеңе айтты да көрермендердің көзінше қолын Робинсонның иығына салып тұрды.
- Зорлық-зомбылықтан бас тарту арқылы зорлық-зомбылықты тоқтату. Рикки «ойыншысын ешкімге қарсы күш жұмсамауға тәрбиелеуге тырысып», ешқашан келеке мен әділетсіз ойынға көңіл аудармауды, ондай істерге тек сабырмен жауап беруді үйреткен. Ақырында, Робинсонды қарсыластары мазақ етіп, шамына тиген кезде командалас достары қорғайтын кез де туды. Нәтижесінде команданың ынтымағы өсе түсті.

Кейінірек Робинсон Боб Феллермен қатар, командадағы ойындарының алғашқы жылдарында-ақ Даңқ залынан орын берілген алғашқы бейсболшылардың бірі атанды. Бұл сыйлыққа ие болған кезде Робинсон сахнаға осы жетістікке жетуге көмек берген үш адамды – анасын, әйелін және Бранч Риккиді шақырған.



Джеки Робинсон мен Бранч Рикки

Бұл салада мультимәдениет (айқын ерекшеліктерін сақтаған) пен ассимиляцияның (құндылықтары мен әдет-ғұрыптары басым мәдениетке негізделген) артықшылықтары туралы пікірсайыстар әлі күнге дейін жалғасып келеді. Университет студенттері арасында басым топ, мейлі, ол ақ немесе қара нәсілді болсын, азшылық топқа қарағанда ассимиляция идеясын көбірек қолдайтыны анықталған. Басым топ «лагерьде әр нәсілдік топтың өз мәдениет орталығы болғаннан гөрі бәріне ортақ бір орталық болғаны жақсы» деген ойға көбірек қолдау білдірген (Hehman et al., 2012).



Біртектілік ішіндегі әртектілік: шотландықтар мен британдықтар. Шотландықтардың ұлттық біртектілігі өз парламентін, Шотландия ұлттық партиясын құру арқылы күшейе түсті. Алайда 2014 жылы шотландықтар Ұлыбритания корольдігінің бөлігі ретінде британдық сипатын сақтап қалуға дауыс берді

Мультимәдениеттің ассимиляциядан артықшылығын жақтайтындар Канаданың Мәдениет министрлігінің «мультимәдениет әр азаматтың төл ерекшелігін сақтауына, ататегін мақтаныш тұтуына, ұлттық сезіміне мүмкіндік береді (2006). Бұл канадалықтардың әртүрлі мәдениетке ашық екенін және төл мәдениетін ұстанған жағдайда қауіпсіздігі мен ертеңіне деген сенімділігін қамтамасыз етеді» деген тұжырымына қолдау білдіріп отыр.

Ал олардың қарсыластары болса, Ұлыбританияның Нәсіларалық теңдік комиссиясының төрағасы Тревор Филипстің «мультимәдениет ел ішіндегі бөлінуге әкеп соғады» деген сөзін басшылыққа алып отыр (2004). Жак Воруэр мен Стейси Сасакидің эксперименттері ел басына күн туған жағдайда мультимәдениет өшпенділіктің одан әрі ушығуына әсер ететінін көрсеткен (2011). Мәдениеттердің айырмашылығына негізделген қоғамда адамдар өзге мәдениет өкілдерінің күдікті жүріс-тұрыстарына жаңсақ баға беруі мүмкін екен. Ортақ мәдениетті қалыптастырудың баламасы ретінде Руанда үкіметінің «Біздің елде ұлт жоқ. Біз бәріміз де руандалықтармыз» деген мәлімдемесін қарастыруға болады. Бұл Руандадағы ұлтаралық қантөгістен кейін мемлекеттік құжаттарда, мемлекеттік радиолар мен басылымдарда Хуту мен Тутси ұлттарының атын атауға тыйым салған мәлімдеме болатын (Lacey, 2004).

Мультимәдениет пен ассимиляция арасында «біртектілік ішіндегі әртектілік» ұғымы жатыр, осы тұрғыда мәдениет психологі Фатали М. Мохаддам (2009, 2010) мен әлеуметтанушы Амитай Этциони (2005) және т.б. көпмәдениеттілікті қолдап: «Қоғам мүшелерінің бәрі сол қоғамның ортақ іргетасының ажырамас бөлігі болып табылатын құндылықтар мен институттарды құрметтейді және қатаң ұстанады. Сонымен қатар қоғамдағы әрбір топ өз субмәдениетін, яғни ортақ іргетасқа қайшы келмейтін өз саясатын, салт-ғұрыптары мен институттарын еркін пайдалана алады» деген пікір білдірген.

АҚШ, Канада, Австралия сияқты иммигранттарды көп қабылдайтын елдер ел ішіндегі этносаралық соғыстардың алдын алу үшін біріктіруші идеалдарды қалыптастыру саясатын ұстанған. Сондықтан бұл елдердегі иммигрант ирландиялықтар, италиялықтар, швециялықтар, шотландықтар, азиялықтар мен африкалықтар арасында этносаралық жанжал өте сирек кездеседі. Дегенмен осы иммигранттардың арасында да бөліну мен тұтастық туралы, ататегімен мақтану мен біртұтас ұлтқа айналу туралы, әртүрлі мәдениетті сақтап қалу мен ортақ құндылықтарға күмәнмен қарау туралы ойлар қашанда кездеседі. Осының нәтижесінде туындаған АҚШ-тың «біртектілік ішіндегі әртектілікті» қалыптастыру ұраны: «Әртектіліктен біртектілікке көшу. Көпшіліктен бірлікке көшу».

БАЙЛАНЫС

Конфликт тараптары өзара келіспеушілікті шешу үшін басқа да тәсілдерге жүгіне алады. Ері мен әйелі, жұмыс беруші мен жұмысшы, Х елі мен Y елі арасында келіспеушілік туса, өзара тікелей келісе алады. Немесе үшінші тараптың көмегіне жүгініп, келіссөзге медиатор болуын өтіне алады. Сондай-ақ осы мәселені зерттеп, шешім шығаратын арбитражға жүгінуі де мүмкін.

Келіссөз – конфликтіні тараптар арасында тікелей келіссөздер арқылы шешуге тырысу.

КЕЛІССӨЗ

Жаңа автокөлік сатып алғыңыз немесе сатқыңыз келсе, сауданы нақты келіскен бағадан ұтыста қалатындай сомадан бастайтыныңыз рас қой? Әлде бірден нақты келісетін бағаңызды айтар ма едіңіз?

Жүргізілген тәжірибелерде бұл сұраққа бірыңғай жауап табылмаған. Бір жағынан, көбірек сұрасаң, көбірек аласың. Психологтер Роберт Чалдини, Леонард Бикман, Джон Качиоппо мынадай қорытынды жасаған (1979): алдымен бақылау жағдайында әртүрлі шевролет дилерлеріне барып, Монте-Карло спорттық купесінің бағасын сұраған. Сосын эксперимент жүзінде басқа дилерлерге барып, басқа автокөліктерге бағаны өздері ұсынып, одан басқа

Медиация – конфликтіні бейтарап үшінші тараптың екі тарап арасындағы қарым-қатынасты қалпына келтіріп, оңтайлы шешім ұсыну арқылы шешуі.

Арбитраж – конфликтіні бейтарап үшінші тараптың зерттеу мен оңтайлы шешім қабылдау арқылы шешуі.

бағаға келіспейтінін айтып, саудаға өз талаптарын қойған (Бұдан арзанырақ баға керек. Мына бағаңыз тым жоғары). Ақырында, дәл бақылау жағдайындағыдай, Монте-Карлоның бағасын сұраған кезде шамамен 200 доллар арзанырақ бағаны естіпті.

Демек, саудаласудың бір тарап үшін тиімділігі төмендесе, екінші тарап үшін тиімділігі арта түседі (Yukl, 1974). Бірақ саудаласудың кейде теріс әсері де бар екен. Яғни конфликтілердің көбі тараптар үшін тең пайдалы жағдайда емес, керісінше, конфликт жалғасқан сайын тараптарға пайдасы азая түсетін кезде болатыны анықталған. Конфликтіге неғұрлым көбірек уақыт кеткен сайын нәтижесі де соғұрлым нашар болады. Мәселен, ереуіл жалғасқан сайын мекемеге де, жұмысшыларға да зияны тиеді. Тым қатал болу да – теріс нәтижеге әкеп соғатын екінші бір фактор. Себебі екінші тарап та алған бетінен қайтпаса, ақырында келіссөз нәтижесіз болуы немесе тараптардың бірінің ыңғайсыз жағдайда қалуына әкеп соғады. 1991 жылғы Парсы шығанағы соғысынан бірнеше апта бұрын президент Буш «Саддамның сайтанын қағып алатынын» бүкіл әлемге жария етті. Саддам Хусейн де алған бетінен қайтпай, «кәпір» американдықтарды «өз қанына өздерін шомылдырамын» деген. Осынша қатты сөздері екі жақты да соғыстан жалтару мүмкіндігінен айырғанмен тең еді. Бұл оқиғадан түйетініміз, кейде қатал да ашулы келіссөздерге көп уақыт пен қыруар қаражат жұмсалса да, аса маңызды құндылықтарға келгенде ненің маңыздырақ екенін түсінген тараптар бітімгершілікке келіп жатады (Harinck & Van Kleef, 2012).

МЕДИАЦИЯ

Үшінші тараптың медиациясы конфликт тараптарының бітімгершілікке келіп, абыройларын сақтап қалуына мүмкіндік тудыра алады (Pruitt, 1998). Егер мен медиатормен келісімге келсем және менің қарсыласым да сол медиатормен келісімге келсе, бұл біздің екеуміздің де әлсіздігімізді көрсетіп тұрған жоқ.

ЖЕҢІС-ЖЕҢІЛІСТІ ЖЕҢІС-ЖЕҢІСКЕ АЙНАЛДЫРУ. Медиатор конфликтіні конструктивті қарым-қатынасты қалыптастыру арқылы шешуге көмектесе алады. Оның бірінші міндеті – тараптарға конфликт жайлы асықпай ойлануға көмектесіп, қарсы тараптың мүддесін тереңірек түсінуге мүмкіндік тудыру. Әдетте екі жақ та жеңіс-жеңіліс бағытындағы бәсекелес қарым-қатынаста болады: яғни соңында қарсыласы жеңілсе риза болып, қарсыласы риза болса, өзін жеңілдім деп есептеп жатады (Thompson et al., 1995). Медиатордың мақсаты – тараптарға бір-біріне қойып отырған қарама-қайшы талаптарын ысырып қойып, оның орнына негізгі қажеттіліктеріне, мүдделері мен мақсаттарына назар аударта отырып, осы жеңіс-жеңіліс бағытындағы әрекеттерін ынтымақтастық жолымен «жеңіс-жеңіс» бағытына бұруға көмектесу. «Жеңіс-жеңіс» бағытындағы классикалық мысал ретінде бір апельсинге таласқан әпкесі мен сіңлісі жайлы хикаяны айтуға болады (Follett, 1940).

Интеграциялық келісімдер – «Жеңіс-жеңіс» келісімі тараптарды өзара тиімді келісімге әкеледі.

Ақырында апельсинді тең бөліп алғасын, әпкесі өзіне тиесілі жартысын сығып, шырынын алған, ал сіңлісі екінші жартысының қабығын торт пісіруге пайдаланған. Егер қыздар апельсиннің не үшін керек екенін бір-біріне басында-ақ түсіндіре алғанда өзара оп-оңай келісіп, бірі қабығының бәрін, ал екіншісі шырынының бәрін алар еді. Бұл хикая – интеграциялы келісімнің айқын мысалы (Pruitt & Lewis, 1975, 1977). Тараптар ортақ мәмілеге қол жеткізу үшін қандай да бір маңызды нәрседен бас тартуға мәжбүр болатын жағдайға қарағанда, осындай интеграциялы келісім әлдеқайда берік болады. Себебі ол екі жаққа да тиімді, оның үстіне екі жақтың арақатынасын бұрынғыдан да жақсарта түседі (Pruitt, 1986).
БІРЖАҚТЫ ТҮСІНІКТІ АНЫҚТАУ ЖӘНЕ БАҚЫЛАУДАҒЫ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС БАРЫСЫНДА ЖОЮ. Қарым-қатынас біржақты түсінікті жоюға көмектеседі. Төмендегі колледж студентінің тәжірибесі сияқты оқиға сізге таныс болуы да мүмкін:

> «Әдетте Мартаның аз-маз әңгімеден кейін үнсіздік танытуын мені ұнатпағанының белгісі деп түсінетінмін. Ал ол болса, менің үндемей қалғанымды ашуланып отырғаным деп түсінген екен. Мен үндемесем, ол да үнсіз қалып, тиісінше мен де ұзағырақ үнсіз қалатынмын. Сосын, қайта сөйлесуге ортақ себеп табылғанша, үнсіздігіміз жалғаса беретін. Соңында бір-бірімізді дұрыс түсінбегенімізге көз жеткіздік».

Бұндай конфликтілердің нәтижесі тараптардың сезімдерін қалай жеткізе білгеніне байланысты болады. Психологтер Ян Готлиб пен Кэтрин Колби мұндай жағдайда артық ұрыс-керістен аулақ болып, жағымды нәтижеге қол жеткізудің жолдарын көрсеткен (2-кесте). Мысалы, балалар мұндай конфликтілердің қалыпты жағдай екенін, ересектер басқа ересектермен тіл табысуы тиіс екенін, тараптардың екеуі де жеңіске жететіндей жолмен шешуге болатынын, «бейбіт жолмен шешу – күш қолданбаудың баламасы» екенін біліп өсуі тиіс. Дебора Потроу-Стит бұл орайда: «Зорлық-зомбылықтың алдын алуға үйрету дегеніміз... бейқам болуға үйрету емес», – деген.

Дэвид Джонсон мен Роджер Джонсонның алты мектептің тоғызыншы сынып оқушыларына конфликтіні шешу бойынша ондаған сағаттар бойы өткізген бірінші деңгейлік сабағы көңіл қуантарлық нәтиже берген (1995, 2000, 2003). Ол сабақтардан бұрын оқушылардың көбі күн сайын бір-бірін келемеждеу, мазақтау, бір-бірінің заттарын тартып алу сияқты конфликтілерге ұрынып жүретін, нәтижесінде бірі жеңіп, бірі жеңіліс табатын. Осы сабақтардан кейін оқушылар конфликтіні шешудің «жеңіс-жеңіс» бағытына бет бұрып, алған білімдерін жыл бойы мектептен тыс жерлерде де пайдаланған. Жалпы алғанда, сабақ бүкіл мектепте тыныштықтың орнауына және оқушылардың үлгерімінің жақсаруына септігін тигізген.

Біздің арамызда күдік, бас тарту, қорқыныш, алдау, галлюцинация кедергілері сияқты психологиялық кедергілер бар.

Мысыр президенті Анвар әл-Садат, Израиль Кнессет, 1977 жыл

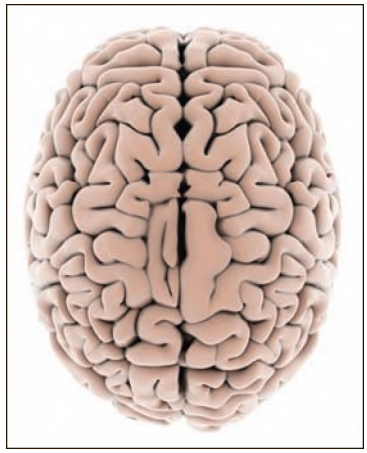
2-КЕСТЕ. Жұптардың конструктивті дауласу жолдары.

Істеуге болмайды	Істеуге болады
• дауласудан аулақ болу, үндемеу немесе шығып кету	• мәселені нақтылау, сөзіңде басқалардан естіген дәйектерді қайталау
• келемеждеу немесе жеңу үшін ол жайлы білетініңді пайдалану	• жағымды және жағымсыз сезімдерін ашып айту
• мәселеге қатысы жоқ сұрақтарды қою	• іс-қимылыңды дұрыстап түсіндіру
• өкпесін жасырып, келісе салу	• келісетін және келіспейтін жерлерін ашық айту, қайсысы маңыздырақ екенін анықтап айту
• оның не сезінін отырғаны жайлы айту	• оның неге ашуланып отырғанын түсіну үшін сұрақтар қою
• намысына тіл тигізін, астарлап сынау	• сөз қайтармай, ашуы басылғанын күту
• әлсіздігі мен дәрменсіздігін бетіне басу	• екі жаққа да тиімді оң шешім қабылдау үшін ұсыныстар жасау

Конфликтолог ғалымдардың ойынша, ең бастысы өзара сенім екен (Balliet & Van Lange, 2013). Яғни егер қарсыласыңыздың ниетінің адал екеніне сенімді болсаңыз, өз уайымыңыз бен сезіміңізді де ашық айта аласыз. Сенімсіз болсаңыз, қарсы тарапқа айтқан әрбір сөзіңіз өзіңізге қарсы қолданылады деп қорқуыңыз мүмкін. Мұндайда тіпті қарапайым қылықтарыңыздың өзі сенім тудыруы мүмкін. Эксперимент кезінде әдетте шын ниетімен уайымдаған адамдардың іс-қимылын дәлме-дәл қайталай алған келіссөзшілер қарсыласының сеніміне көбірек кіріп, ортақ мүддені тезірек анықтап, өзара тиімді нәтижеге қол жеткізе алған (Maddux et al., 2008).



Қарым-қатынасты дамыту орталықтары мына жасөспірімдерге арналған сабақтағыдай кедергілерді жою бағытында жұмыс істейді. Мұндай сабақтар қарым-қатынасты жақсартады (Kalinoski et al., 2013)



Сенім – басқа әлеуметтік мінез-құлықтар сияқты биологиялық құбылыс. Әлеуметтік нейроғалымдар мидағы жүйке таратқыш серотонинінің деңгейі төмен адамдар лабораториялық ойындарға риза болмайтынын байқаған (Bilderbeck et al., 2014; Colzato et al., 2013; Crockett et al., 2008). Инфузиялық окситоцин гормонының импульстері лабораториялық ойындарда адамның бөтен адамдарға сенімін арттыра алады (Zak, 2008)

Екі тарап бір-біріне сенімсіздік білдіріп, келіссөз нәтижесіз болып жатса, кейде үшінші тарап – медиатор – отбасы психологі, кәсіподақ өкілі, дипломат – көмектесе алады. Әдетте медиатор екі жақтың да сеніміне ие адам болады. 1980 жылдары Алжир мұсылмандары одағы Иран мен Ирак арасындағы конфликтіге медиатор болып, Рим папасы Аргентина мен Чили арасындағы жер дауына араласқаны белгілі (Carnevale & Choi, 2000).

Конфликт тараптарын «жеңіс-жеңіліс» бағытындағы әрекеттерін қайта зерделеуге көндіргеннен кейін медиатор оларға ендігі жерде алға қойған мақсаттарын егжей-тегжейлі анықтап алуды ұсынады. Мақсаттарын анықтаған тараптардың келіссөз барысында аса маңызды емес мәселелер бойынша келісімге оңай келіп, тараптардың екеуіне де тиімді нәтижеге қол жеткізу оңай болады (Erickson et al., 1974; Schulz & Pruitt, 1978). Оңтүстік Африка Республикасының үкіметі елде қара нәсілділер мен ақ нәсілділер арасындағы келіспеушілікті тараптардың әрқайсысының ең басты мақсаттарын қанағаттандыра отырып, апартеидтің орнына басым көпшіліктің құқығы саясатын орнатып, ақ нәсілділердің қауіпсіздігін қамтамасыз етіп, байлығы мен құқықтарына қол сұғушылықты болдырмауды қамтамасыз ете отырып шеше алған (Kelman, 1998).

Жұмысшылар мен мекеме басшысының екеуі де мекеме басшысының басты мақсаты табыс көлемін өсіру екенін және бұл мақсаттың жұмысшылардың жоғары еңбекақы алуы мен еңбек жағдайын жақсарту үшін де пайдалы екенін түсінген кезде «жеңіс-жеңіс» бағытында бірге жұмыс істеу мүмкіндігі туады. Ал егер жұмысшылар өздері үшін тиімділігі орташа, бірақ мекеме басшылығы үшін тым қымбатқа түсетін (мысалы, мекемеде тіс дәрігері кабинетін ашу) нәрседен бас тартса, мекеме басшылығы да өздері үшін тиімділігі орташа, бірақ жұмысшылардың ашуын тудырып отырған (мысалы, жұмыс күнінің қысқаруы) нәрседен бас тартса, екі тарап та жеңіске жетті деп айтуға болады (Ross & Ward, 1995). Екі тарап та өзінің ғана мақсатын басты орынға қоймай, келіссөзді маңыздырақ нәрсеге қол жеткізудің жолы екенін түсінгені жөн.

Тараптар тікелей келіссөзге бет бұрған сәтте конфликтілер өзінен-өзі оңай шешілетініне үміт артып жатады. Қиын, күрделі келіссөздер барысында эмоцияға берілу қарсы тараптың көзқарасын дұрыс түсінуге кедергі болып жатады. Тараптардың бір-бірін көргеніне қуанышы мен ыстық ықыласы өзара сенім тудырса, ашуға берілуі сол сенім отын өшіріп



«Қарсылас ынтымақтастық» бәсекелестікті достыққа айналдырады. Қарама-қайшы ойдағы топтар келіспейтін жерлерін көрсетіп, мәселені шешудің жолын бірге карастырады

жатады (Dunn & Schweitzer, 2005). Келіссөз жүргізу нағыз қажет кезінде аса қиынға соғады (Tetlock, 1985).

Медиатор тараптардың бір-бірін жақсы түсінуіне және өздерін жақсы түсінгеніне сенімді болуына көмектеседі. Медиатор конфликт тараптарына мәлімдемелерін айғақтармен негіздеу, қарсы тараптың дәл сондай әрекеті кезінде қандай сезімде болатынын түсіндіру жөнінде кеңес береді: «Маған музыка ұнайды. Бірақ сен қатты ойнасаң, менің жұмыс істеуіме кедергі келтіресің. Сосын мен ашуланамын». Тараптар жағдайды тереңірек түсінуі үшін медиатор оларға рөлдерімен ауысып, қарсы тараптың көзқарасын қорғап көру және сол кезде қандай сезімде болғанын түсіндіру жөнінде кеңес беруі мүмкін (Yaniv, 2012). Медиатор олардан қарсы тараптың жауабын өз сөзімен қайталап шығуын ұсынуы да мүмкін: «Сен сабақ оқып отырғанда мен музыканы қатты ойнасам ашуланасың».

Жүргізілген тәжірибелер қарсы тараптың көзқарасына назар аударып, жағдайын түсінуге тырысу конфликтіні азайтып, ынтымақты өсіретінін көрсеткен (Batson & Moran, 1999; Galinsky & Moskowitz, 2000; Todd et al., 2011). Белгілі бір топ мүшелерінің бөтен адамның өз тобын сынап тұрғанын естуі – мәселен, Израиль еврейлері палестиналықтың Палестина үкіметін сынап тұрғанын естуі – сол бөтен топтың көзқарасын түсінуге септігін тигізеді екен (Saguy & Halperin, 2014). Яғни сол топтың ниетінің теріс емес екенін түсінеді. Әдетте егде адамдар қарсы тараптың көзқарасын сыйлай білгендіктен, мұндай жағдайды оңай шешіп жатады (Grossmann et al., 2010). Көпті көрген ақсақалдарымыз әлеуметтік конфликтілерді данагөйлікпен жеңіл шешетіні де сондықтан.

Үшінші бейтарап жақ екі тарап келіссе, екі жаққа да тиімді шешім ұсынуы мүмкін. Әйтсе де дәл осы шешімді дауласушы екі жақ бір-біріне ұсынса, бұған ешқайсысы келіспес еді. КСРО-ның АҚШ-қа ядролық қарусыздану жөніндегі ұсынысын үшінші бейтарап ел ұсынғанда әлдеқайда тиімдірек болар еді (Stillinger et al., 1991). Сол сияқты адамдар да көбіне қарсыласының ұсынысынан бас тартып жатады (олар оны бағаламауы мүмкін); ал дәл сол ұсынысты үшінші тарап ұсынса, әлдеқайда пайдалы болады.

Бітімгершіліктің бұл қағидасы – ішінара эксперимент барысында, ішінара тәжірибе барысында дәлелденген – халықаралық дағдарыстарды да, өндірістік дағдарыстарды да шешуде көмегін тигізіп отыр (Blake & Mouton, 1962, 1979, Fisher, 1994; Wehr, 1979). Әлеуметтік психолог Герберт Кельман бастаған американдық арабтар мен еврейлерден тұратын шағын бір топ ықпалды арабтар мен еврейлер қатысқан семинар өткізген (1997, 2010). Кельман мен әріптестері біржақты көзқарастарды жойып, қатысушыларды ортақ мәселені шешудің жолдарын іздеуге итермелеген. Оңашада, тараптардың жақтастары араласа алмайтын жерде, өткен семинарда тараптар бір-бірімен еш қиындықсыз тікелей сөйлескен. Нәтижесі қандай деп сұрарсыз? Тараптар бір-бірінің көзқарасын түсініп, өздерінің істеріне қарсы тараптың қалай жауап беруі мүмкін екеніне көз жеткізген.

АРБИТРАЖ

Кейбір конфликтілердің күрделі, тараптар мүдделерінің әртүрлі болғаны соншалықты – оларға өзара тиімді шешім табу мүмкін емес. Мысалы, Иерусалимді тәуелсіз Палестинаның астанасы ретінде жариялауға Израиль тарапы әлі күнге дейін келісім бермей келеді. Сондай-ақ ажырасқандардың арасындағы бала кімнің тәрбиесінде қалады деген сұрақ та ата-анасының екеуін де толық қанағаттандыратындай шешімін таба алмай жатады. Осы сияқты көптеген мәселелерде (үйді жалға берушінің үйді жөндеуге кеткен шығыны, спортшылардың еңбекақысы, мемлекеттің территориясы жайлы) үшінші бейтарап тарап мәселені шешуге көмектесуі мүмкін, кейде тіпті көмектесе алмауы да мүмкін.

Көмектесе алмаған жағдайда тараптар медиатордың немесе басқа бір үшінші тараптың шешімімен арбитражға жүгінеді. Әдетте тараптар конфликтінің шешілу жолын қадағалауға ыңғайлы болу үшін арбитражға жүгінбей жатады. Нейл Макгеликадди мен әріптестері дауды шешу орталығында жүргізген экспериментінде осыны байқаған (1987). Медиация сәтсіз аяқталған жағдайда арбитражға баратынын білген тараптар конфликтіні шешуге барынша күш салып, сабыр сақтап, ортақ мәмілеге келуге мейлінше жақын болған.

Конфликт күрделі және ауқымды болса, арбитраж тараптары өз көзқарасын қатаң ұстанып, арбитр конфликтіні шешу жолдарын ұсынған кезде артықшылыққа ие болуға тырысады. Осындай келеңсіздіктің алдын алу үшін бейсбол ойыншыларының еңбекақысы сияқты кейбір мәселелер «соңғы таңдау» жолымен, яғни арбитрдың тараптар ұсынған екі нұсқаның бірін таңдауымен шешіледі екен. Тиісінше, арбитрдың соңғы таңдауына тараптар ақылға қонымды ұсыныс енгізуге тырысады.

Дегенмен әдетте соңғы таңдау тараптардың әрқайсысы өз ұсынысын қарсы тараптың көзқарасымен қарап, сезінгенінен гөрі қисынсыздау болып жататыны белгілі. Келіссөздерді зерттеген ғалымдар тараптардың басым көпшілігінің бірбеткейлігі «оптимистік түрде сенімді» болуынан екеніне көз жеткізген (Kahneman & Tversky, 1995). Әдетте екі тарап та арбитрдың соңғы таңдауында жеңіске жету мүмкіндігім зор деген сенімде болса, медиация сәтсіз аяқталады екен (Bazerman, 1986, 1990).

ТАТУЛАСУ

Кейде шиеленіс пен өзара күдіктің деңгейінің жоғары болатыны соншалықты – бір шешімге келмек түгіл, тіпті қарым-қатынас та мүмкін болмай жатады. Тараптардың бірі екіншісін қорқытуға, мәжбүрлеуге, тіпті кек алуға да барып жатады. Өкінішке қарай, ондай шараларға кері шара қолданылса, конфликт тіпті ушығып кетеді. Сонда бұл – конфликтіні қарсы тараппен шартсыз ынтымақтастық арқылы шешсе ғана оң нәтижеге қол жеткізуге болады деген сөз бе? Олай болмауы да мүмкін. Эксперименттерде 100% шартсыз ынтымақтастыққа келіскен тарап әдетте ұтылып қалып жатады екен. Ал саясатта біржақты пацифизм – тіпті ақылға сыймайтын құбылыс.

GRIT

GRIT – «шиеленісті төмендететін дәйекті жауап бастамасы» ұғымы – халықаралық шиеленісті төмендетуге бағытталған стратегия.

Әлеуметтік психолог Чарльз Осгуд бітімгершілікке әкелетін, бірақ қанауға жол бермейтін үшінші бір тәсіл туралы айтқан (1962, 1980). Осгуд бұл жолды «шиеленісті төмендететін дәйекті жауап бастама» деп атаған (graduated and reciprocated initiatives in tension reduction). Яғни GRIT. GRIT-сы тәсілінің, яғни стратегиясының мақсаты – тараптарды сабырға шақыра отырып, «конфликт спиралін» қайта зерделеу. Ол үшін әлеуметтік психологияның өзара тиімділік нормасы мен мотив атрибуциясы сияқты қағидаларын қолданады. GRIT-тің талабына сай, тараптардың бірі келіссөзге ниетін білдіргеннен кейін екінші тарап сабырға келуі тиіс. Келіссөзге ниет білдірген тарап шиеленісті азайтып, келіссөз талаптарын хабарлап, қарсыласының жауабын күтеді. Осы хабарлама арқылы қарсы тарап келіссөз талаптарын дұрыс түсініп, сәйкес жауап бермеген жағдайда әрекеті әлсіз немесе құлық болып бағаланатынын түсіндіреді. Осы арқылы келіссөз талаптарына жауап алу үшін қарсыласына қорғамдық қысым жасап жатады.

Осыдан кейін келіссөздің бірнеше талабын орындап, ниетінің шын екеніне қарсы тараптың көзін жеткізеді. Сөйтіп, қарсыласына қысымын тіпті күшейте түседі. Келіссөз талаптарының әртүрлі болуы – медициналық көмек ұсыну, әскери базаны жабу, сауда эмбаргосын алып тастау – кез келген салаға қысымын азайтуға дайын екенін көрсетіп, қарсы тарапқа таңдау еркін береді. Қарсы тарап ерікті түрде тиісті жауабын берсе, демек, келіссөзге деген көзқарасының жақсарғаны.

GRIT – келісімге келудің стратегиясы. Бірақ ол «келіссөз үшін қарсыласының алдында бас ию» емес. Бұл стратегияда тараптардың әрқайсысының қарсыласын жауапқа тарту құқығы бар болғандықтан, өз мүддесін қорғауына ешкім кедергі келтіре алмайды. Келіссөздің алғашқы қадамдары тәуекелге толы болғанымен, тараптардың ешқайсысының қауіпсіздігіне нұқсан келтірмейді; ол қадамдар тараптарды шиеленісті шешуге әрі қарай қадам басуға итермелейді. Егер тараптардың бірі агрессиялы қадам жасаса, қарсы тарап та дәл солай жауап беріп, өзін алдауға жол бермейтінін көрсетер еді. Сонымен қатар қарсы тараптың жауабы да жағдайды қайта ушықтырардай дөрекі болмауы тиіс. Ал егер қарсы тарап та келіссөзге өз талаптарын ұсынғысы келсе, онда оның талаптары алғашқы талаптармен деңгейлес немесе тіпті одан да жұмсағырақ болуы тиіс. Мортон Доичтің пікірінше, «GRIT-тің мәні – оған қатысушы тараптардың «сөзіне берік, адал және шынайы» болуында: беріктік – кез келген қауіпке, қарсы тараптың арбауы мен алдауына қарсы тұра алу үшін; адалдық – моральдық принциптерге сай болу, қарсы тараптың амораль әрекеттеріне сабырмен қарау үшін; шынайылық ынтымақтастыққа ұмтылу мен қарсы тараптың достық ниетіне сай жауап беру үшін қажет» (1993).

GRIT шын мәнінде пайдалы ма? Свен Линдскольд пен әріптестері Огайо университетінде жүргізген ұзақ тәжірибелерінің бірінде «GRIT стратегиясының ұтымды екеніне көз жеткізген» (1976–1988). Тәжірибе барысында тараптар ынтымақтасуға даяр екенін мәлімдесе, ынтымақтастықтың едәуір жақсаратынына көзі жеткен. Сондай-ақ келіссөздердің қайта-қайта өтуі тараптар арасында өзара сенім тудырады екен (Klapwijk & Van Lange, 2009; Shapiro, 2010). Ал тараптардың теңдігін сақтау бір-бірін алдаудың алдын алады.

Әрине, бұл жерде Линдскольд зертханадағы эксперимент шынайы өмірдегі шындықта дәлме-дәл қайталанады деп отырған жоқ. Эксперимент бізге тек өзара тиімділік нормасы, пайдакүнемдік мақсаты сияқты теориялық принциптерді қалыптастыруға мүмкіндік береді. Линдскольд атап айтқандай: «Әлемді жекелеген эксперименттер арқылы емес, тек тұтас теориялар арқылы ғана тани аламыз».

Мен жеке адамның іс-әрекет қағидаларын тұтас елге қатысты пайдалануға болады деп тұрған жоқпын. Мен тек осы қағидаларды халықаралық шиеленістерді түсіну үшін пайдалануға болатынын айтқым келеді.

Шарль Э. Осгод, 1966

ТӘЖІРИБЕДЕ ҚОЛДАНЫЛУЫ

GRIT тәрізді стратегияларды лабораториялық эксперименттерден тыс пайдалану да оң нәтиже берген. 1960 жылдардың басындағы Берлин дағдарысы кезінде АҚШ пен КСРО танкілері бір-біріне қарсы тұрған. Дағдарыс тек АҚШ өз танкілерін біртіндеп шегіндіргеннен кейін ғана шешіле бастады. АҚШ танкісінің әр қадам шегінісіне КСРО танкілері де дәл солай жауап берген. Сол сияқты 1970 жылдардағы Израиль мен Египеттің өзара кішігірім келісімге қол жеткізуі (мысалы, Израиль Египеттің Суэц каналын ашуына мүмкіндік берген, ал Египет осы канал арқылы Израильге бара жатқан кемелердің өтуіне рұқсат берген) шиеленіс деңгейін төмендетіп, келіссөздерді бастауға себеп болған (Rubin, 1981).

GRIT-тің айқын көріністерінің бірі Кеннеди эксперименті еді (Etzioni, 1967). 1963 жылғы 10 маусымда президент Кеннеди «Бейбітшілік стратегиясы» атты жолдауын жариялаған. Жолдауында «Біздің қиындықтарымыздың бәрі өз қолымызбен жасалған... демек, өзіміз шеше аламыз» дей келе, өзінің татуласу актін мәлімдейді: «АҚШ кез келген атмосферада өткізілетін ядролық сынақты тоқтатады және басқа бір ел сол сынақты қайта бастамаса, ешқашан қайталамайды». Кеннедидің сөзі КСРО баспасөз беттерінде толықтай жарияланған. Арада бес күн өткенде КСРО-ның Бас хатшысы Хрущев стратегиялық бомбаны жасауды тоқтатқанын хабарлаған. Көп ұзамай татуласу бағытындағы басқа да іс-шаралар жасалады: АҚШ КСРО-ға бидай сату туралы келісімге қол қояды; КСРО екі ел басшысы арасында телефон байланысын орнатуға келісімін береді; екі ел ядролық сынаққа тыйым салу туралы шартқа қол қояды. Сол татуласу қадамдары екі ел арасын біраз уақыт жақындатып тұрған.

Татуласуға ұмтылыс жеке адамдар арасындағы қарым-қатынасты осылай жақсарта ала ма? Жақсартады деуге толық негіз бар. Қарым-қатынас нашар болып, өзара байланыс жоқ болса, татуласуға ишара – жұмсақ сөз, жылы күлкі, сыпайы мәнер арқылы шиеленісті төмендетіп, қарым-қатынасты жақартып, ынтымақтастыққа қол жеткізуге болады.

ҚОРЫТЫНДЫ Бейбітшілікке қалай қол жеткізе аламыз?

- Конфликтілердің пайда болуы мен ушығуының себептері әлеуметтік дилеммалар, бәсекелестік пен біржақты түсініктер десек те, байланыс, ынтымақтастық, қарым-қатынас, татуласу сияқты ықпалды күштер сол конфликтіні бейбітшілікке айналдыра алады екен. Бұған дейінгі кейбір зерттеулердің нәтижелері басқаша болғанына қарамастан, соңғы зерттеулер жай байланыстың (мысалы, мектептегі қарапайым десегрегация) нәсіларалық көзқарастың өзгеруіне ықпалы әлсіз болатынын көрсетіп отыр. Бірақ сол байланыстың жеке адамдармен эмоциялық байланысы тығыз болса, ұзақ, тең дәрежеде болатын болса, конфликт әлдеқайда әлсірейді екен.
- Байланыстың ортақ қауіпті еңсеру мен ортақ мақсатқа қол жеткізу кезіндегі маңызы айрықша. Ынтымақтастық байланыс экспериментінің нәтижесін көрген кейбір педагог ғалымдар бәсекелестік сабақтарын ынтымақтастық сабақтарымен ауыстырып, оқушылардың үлгерімінде жақсы нәтижеге қол жеткізген.
- Конфликт тараптарының өзара қарым-қатынасы көбіне нашар болады. Сол қарым-қатынасты медиатор бәсекелес «жеңіс-жеңіліс» бағытынан ынтымақтастықтағы «жеңіс-жеңіс» бағытына бұра алады. Сондай-ақ медиатор біржақты көзқарасты жойып, өзара түсіністік пен сенімге негізделген қарым-қатынас орнатуға көмектесе алады. Келіссөздер нәтиже бермеген жағдайда тараптар дауды зерттеп, реттейтін немесе соңғы екі нұсқаның бірін таңдайтын арбитражға жүгіне алады.
- Кейде шиеленістің күшті болатыны соншалық – келіссөзге келу тіпті мүмкін болмайды. Ондай жағдайда бір тараптың татуласуға жасаған қадамы екінші тараптың дәл сондай жауап қадамына себеп болуы мүмкін. Сондай біртіндеп, өзара татуласу стратегиясының бірі халықаралық шиеленістерді жоюға бағытталған. Ал жұмысшылар мен мекеме басшылығы арасындағы даудың медиаторы бітімгершіліктің тіпті басқа стратегиясын таңдайды. Ол, алдымен, осы тарауда айтылғандай, тараптарға өзара түсінісудің пайдасы зор екенін түсіндіруге тырысады.

Біздің ғасыр – жеке адамның ғасыры.

President Ronald Reagan, Address on Wall Street, 1982

ПОСТСКРИПТУМ: жеке адам мен қоғамдық құқық арасындағы конфликт

Әлеуметтік конфликтілердің көбі жеке адам мен қоғамның құқықтары арасындағы қайшылықтардан байқалады. Мәселен, біреудің қару алып жүру құқығы екінші біреудің көшедегі қауіпсіздік құқығына нұқсан келтіруі мүмкін. Біреудің темекі шегуге құқығы басқа біреудің темекі иісінен таза жерде демалу құқығына қайшы келуі мүмкін. Өндіріс иесінің іскерлік құқығы тұрғындардың таза ауамен демалу құқығына кедергі келтіруі мүмкін.

Кейбір әлеуметтанушылар жеке адам мен қоғам құқығының арасында үндестікке қол жеткізу үшін жеке адам мен қоғам құқығының ортақ игілікке жұмылдырылған түрі – коммунитарлық синтезді ұсынып отыр. Коммунитарлық синтездің жақтастары жеке адамдардың бастамасын қолдап, марксистік экономиканың күйреу себебін алға тартады. Коммунитарист-психолог Амитай Этциони: «Егер мен дәл қазіргі кезде Албанияда тұрсам, қоғамның құқығы – шамадан тыс басым, ал жеке адамның мүлде құқығы жоқ» деп ойлар едім», – деп жазған (1991). Бірақ коммунитаристерге ашық индивидуализм де, 1960 («Әркім өз ісімен айналыссын!»), 1970 («Мен – онжылдықпын!») , 1980 («Ашкөздік – жақсы»), 1990 («Өз ісіңе сен!»), 2000 («Бір армия»), 2010 («Ешқашан келіспе!») жылдардағы ұрандардың әсіре сенімділігі де жат құбылыс болған еді. Олардың ойынша, жеке адамның құқығының шектелмеуі мәдениеттің әлеуметтік негізін жояды; сол сияқты коммерциялық еркіндіктің де шектелмеуі біздің бәрімізге ортақ қоршаған ортамызды да бүлдірді.

Соңғы жарты ғасырда Батыс елдерінде жеке адамның құқығы басымдыққа ие. Ата-аналар балаларының тәуелсіз болып өсуіне көбірек көңіл бөліп, ата-анасының сөзіне құлақ аспағанына көңіл аудармайтын болған (Alwin, 1990; Remley, 1988; Park et al., 2014). Балаларға ерекше есімдерді көп қоятын болды (Twenge et al., 2010). Балаларды киіндіру мен сәндеу үлгісі де әртүрлі бола бастады, жеке адамның құқықтары көбейіп, қоғамның құқығы әлсірей түсті (Putnam, 2000; Schlesinger, 1991).

Бұл жерде коммунитаристер өткенді сағынып, мәселен, 1950 жылдардағы шектелген және теңсіз гендерлік рөлдің заманына қайта оралуды аңсап отырған жоқ. Олар Батыстағы жеке адамның шамадан тыс құқықтары мен Шығыстағы қоғамның шамадан тыс құқығының, Батыстың тәуелсіз мачосы мен Шығыстың тәуелді әйелінің құқықтарының, жеке адамның құқығы мен қоғамның игілігінің, еркіндік пен бауырластықтың, «мен» және «біздің» қақ ортасын табуға тырысып отыр.

Қоғамның игілігін сақтау мақсатында жеке адамдардың құқықтарына әуежайдағы жолаушылардың жүктерін тексеру, ұшақта темекі шегуге тыйым салу, бақылау-өткізу бекеттеріндегі тексеру, жолдағы жылдамдықты азайту сияқты шектеулер енгізіледі. Сол сияқты жеке адамды экологиялық шектеу де (ауаны ластауға, киттерді аулауға, орманды шабуға) – үлкен қоғамның ұзақ мерзімді игілігі үшін қолданылған кішкентай ғана шектеу. Кейбіреулер осы сияқты жеке адамның құқықтарын шектеуді келешекте адамзаттың бұдан да маңызды құқықтарына шектеу қоюға апаратын жол деп санайды. Яғни бүгінгі әуежайда жүгімізді тексеруі ертеңгі күні үйімізге келіп тексеруге ұласуы мүмкін деген ойда. Бүгін темекі мен порнофильмдерге тыйым салынса, ертең кітапханадағы кітаптарға да тыйым салынуы мүмкін дейді. Бүгін қару ұстауға тыйым салса, ертең аңшылыққа да тыйым салынуы мүмкін деген ойда. Демек, біз басым көпшіліктің құқығын қорғау жолында азшылықтың негізгі құқықтарын шектеп тастаған жоқпыз ба? Коммунитаристердің пікірінше, егер біз жеке адамның құқығы мен қоғамның игілігі арасындағы тепе-теңдікті сақтап қалмасақ, мұның ақыры азаматтық конфликтілерге әкеп соғып, сол кезде автократиялық қоғамды аңсайтын боламыз.

Бұл жерде бір нәрсе анық: жеке адам мен қоғам құқықтары арасындағы конфликт осылай жалғаса берсе, біз өз құндылықтарымызды жоғалтып алмау үшін аралас мәдениет пен гендерлік саясатты үнемі зерттеп, өз мәдениетіміз бен құндылықтарымызды үнемі анықтап отыруға мәжбүр боламыз.

Медицинадағы әлеуметтік психология



14
ТАРАУ

Клиникалық пайымдаулардың дәлдігіне қандай жағдайлар ықпал етеді?

Адамның іс-әрекетіндегі проблемаларға қандай когнитивті процестердің қатысы бар?

Емделудің әлеуметтік-психологиялық негіздері

Әлеуметтік қарым-қатынастың денсаулық пен игілікке әсері қандай?

Постскриптум: бақыттың еселенуі

«Өмір көп жағдайда оқиғалар мен деректерден емес, санамызды билеген ой процесінен тұрады».

Mark Twain, 1835–1910

Біз бұл кітапта әлеуметтік психологияның принциптері мен ғылыми жетістіктерінің күнделікті оқиғалармен байланысын көрсете отырып, қоғамның күнделікті тіршілігі мен ғылыми тәжірибені байланыстырып көрсетуге тырыстық. Алдағы тарауларда сол принциптердің бірқатарына қайта тоқталып, тәжірибе барысында қолданып көреміз. «Медицинадағы әлеуметтік психология» тарауында әлеуметтік психологияның адамның жаны мен тәнінің саулығын бағалау және оны жақсарту үшін пайдасы туралы айтылады. «Соттағы әлеуметтік психология» тарауында соттар мен алқабилердің әлеуметтік ойлауы мен әлеуметтік ықпалы жайлы сөз болады. «Әлеуметтік психология және тұрақты келешек» тарауында әлеуметтік психология принциптерінің халық санының күрт өсуі, тұтыну көлемі мен климат өзгеруінің салдарынан болатын экологиялық дағдарыстың алдын алудағы көмегі туралы ой қозғаймыз.

Егер сіз қарапайым колледж студенті болсаңыз, жеңіл-желпі депрессияны сезінген кезіңіз болған шығар. Кейде өміріңізге риза болмай: келешегіңізді уайымдап, көңіліңіз құла-

Клиникалық психология – психологияның ауытқулары бар адамдарды зерттеу, бағалау және емдеу саласы.

зып, тәбетіңіз тартпай, зауқыңыз соқпай, тіпті өмірден түңілген кездеріңіз де болған шығар. Сабақтан алған нашар бағаңыз болашаққа деген сеніміңізге кері әсерін тигізіп, жақындарыңызбен қарым-қатынасыңыздың бұзылуы да көңіл күйіңізді қалдырған шығар. Ондай кездерде іштен тынғаныңыздың өзі көңіл күйіңіздің төмендеуіне әкеліп соғуы мүмкін. АҚШ-та колледж студенттері арасында жүргізілген сауалнамалардың бірінде – олардың 31%-ы соңғы оқу жылында «депрессияда болып, ойдағыдай жұмыс істей аламағанын» айтса (ACHA, 2009), 33%-ы «алда үлкен қиыншылық тұрғанын сезетінін» айтқан (Eagan et al., 2014).

Ересек ер адамдардың 13 пайызы мен әйелдердің 22 пайызы көңіл күйлерінің уақытша төмендеуін тек өмірдегі қиыншылықтармен ғана байланыстырмаған, керісінше, көңіл күйлерінің ешбір нақты себепсіз бірнеше апта бойы төмен болған кездерін еске алып – оған депрессия деген диагноз қойған (Pelham, 2009).

Дамып келе жатқан көптеген ғылым салаларының арасында әлеуметтік психология – депрессияға; жалғыздық, уайымшылдық пен тән ауруына; бақыт пен игілік сияқты басқа да мәселелерге жеке-жеке тоқталатын жалғыз сала. Әлеуметтік психология мен клиникалық психология арасындағы ұштасып жатқан мұндай зерттеулер төмендегі маңызды төрт сұраққа жауап береді:

- Қарапайым адам немесе кәсіби психолог ретінде өзгелерге қатысты пікіріміз бен көзқарасымызды қалай жақсарта аламыз?
- Біздің өзіміз бен өзгелер туралы ойларымыздың – депрессия, жалғыздық, уайымшылдық пен денсаулығымыздың нашарлауы сияқты проблемаларымызға қандай әсері бар?
- Адам осындай келеңсіз ойлардан қалай арыла алады?
- Жақсы және жақын қарым-қатынастың адамның денсаулығы мен бақытты болуына қандай әсері бар?

КЛИНИКАЛЫҚ ПАЙЫМДАУЛАРДЫҢ ДӘЛДІГІНЕ ҚАНДАЙ ЖАҒДАЙЛАР ЫҚПАЛ ЕТЕДІ?

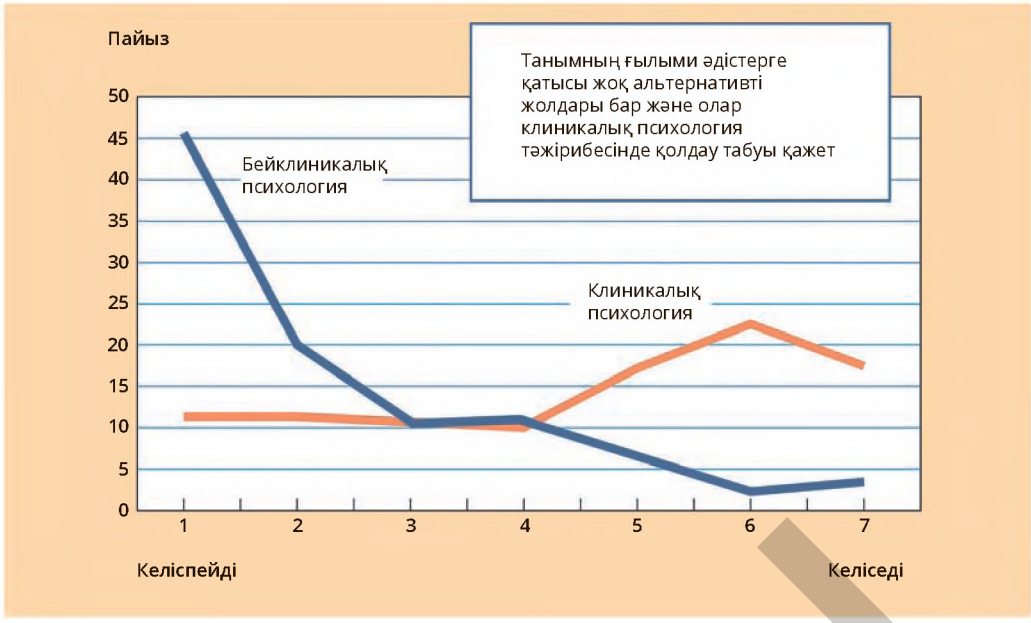
Клиникадағы пациенттерге қатысты пайымға әсер ететін әлеуметтік пікірлерді анықтау. Клиникадағы дәрігер мен пациентің неден қорқу керек екендігін біржақты түсінікпен сипаттаңыз

Жазадан шартты түрде мерзімінен бұрын босату мәселесін қарайтын алқа, зорлау бабымен сотталған адаммен әңгіме жүргізіп, оны босату туралы кеңеседі. Психолог пациентін тексеріп, өзіне-өзі қол жұмсау қатері қаншалықты екенін зерттейді. Дәрігер науқастың белгілерін қарап шығып, дәрі қабылдауды ұсынады. Мектептің әлеуметтік педагогі «оқушының әзілдерінен туындайтын қауіп-қатер бар ма, әлде онысы жай ғана айтыла салынған сөз бе немесе келешекте қылмыскер атануын көрсететін белгі ме?» деген сұраққа жауап іздейді.

Мұндай кездердегі пайымның субъекивті немесе объективті болуын кәсіби мамандардың өздері шешеді. Сонда олар субъективті түйсіктеріне, сезімі мен көргеніне сүйенуі керек пе? Әлде объективті формулаларға, статистикалық талдаулар мен компьютерлік бағдарламалар есептеген болжамдарға сүйенгені жөн бе?

Көптеген клиникалық психологтер осындай шешімдер қабылдау барысында білімі мен түйсігі арасында түйсіктің таңдауына көбірек сүйенеді екен. Олар өздерінің тәжірибесіне сүйене отырып, ішкі түйсігіне басымдық береді. Себебі біліміне қанша сенімді болса да, адамның келешегіне зиянын тигізбеуге тырысады. 1-суретте көріп отырғанымыздай, клиникалық емес психологтер ғылымнан гөрі интуицияға көбірек иек артады екен, яғни олар да ішкі түйсіктеріне көбірек сенеді.

Әлеуметтік-клиникалық психолог Джеймс Мэддакстің пікірінше, клиникалық пайым да әлеуметтік пайымның бір түрі (2008).Оның айтуынша, психикалық науқастың әлеуметтік болмысының көрінісі мынадай болып келеді: «Ойлау мен іс-қимылдың әдеттен тыс және



1-СУРЕТ

Клиникалық интуиция

Нарина Нунец, Дебра Эн Поль, Амина Мемонның клиникалық және клиникалық емес психологтер арасында жүргізген сауалнамаларының нәтижесі, білімнің альтернативті жолына күмәнмен қарайтын және мойындайтын «екі түрлі мәдениет» бар екенін көрсетіп отыр

Дереккөз: Nunez, Poole, & Memon, 2003

ерсі көріністері байқалады». Психиатрлар (powerful group) сырқаттың диагностикасы мен оны емдеудің тиімді және оңтайлы жолын анықтап, оған өзіндік ат қояды.

Осыдан кейін «жаңа сырқат түрі» туралы жаңалық лезде тарап, адамдар оны өздері мен отбасы мүшелері бойынан байқай бастайды. Осыдан келіп, дене бітімі дисморфофобиясы (өзінің сыртқы дене бітімінің кемшіліктеріне көп көңіл аударатын адамдар), оппозициялық теріс қылықтар (кішкентай балалардың ересектерді тыңдамауы), жыныстық белсенділіктің төмендеуі (жыныстық қатынасқа сирек түсетіндер) немесе жыныстық ләззат алудың төмендеуі (жыныстық ләззатты өте сирек немесе тым ерте алатындар) сияқты сырқат түрлері пайда болады. «Кедейлік пен байлықтың әлеуметтік ұғымдар екенін мойындасақ та, экономика ғылымының маңызын төмендете алмайтынымыз сияқты, денсаулық пен ауру әлеуметтік ұғымдар қатарына жататынын түсінсек те, медицина ғылымының маңызы еш төмендемейді», – дейді Мэддакс.

Клиникалық пайымдар әлеуметтік құбылыс ретінде аурудың иллюзиялық байланыстарына дәлел бола алмаған соң, ол ауруға адамдардың өз пайымдарына сенімділігі мен өз бетінше қойған диагнозы әсер етеді (Garb, 2005; Maddux, 1993). Психикалық ауруларды емдейтін маманға адамдардың алған әсері (немесе теріс әсері) неліктен біржақты түсінік қалыптастырудың алдын алуына көмектесетінін қарастырайық (McFall, 1991, 2000).

Адамды қателіктен арылту – ол адамнан артық нәрсені алып тастау емес, керісінше, қажет нәрсесін беру. Білім дегеніміз – өтіріктің өзі ақиқат екенін түсіну.

Arthur Schopenhauer, 1788–1860

ИЛЛЮЗИЯЛЫҚ БАЙЛАНЫСТАР

Адам иллюзиялық байланысты кез келген құбылыстан көруге тырысады. Егер біз екі оқиғаның арасында байланыс бар деп сенсек – мысалы, біз сол оқиғаның болатынын алдын ала іштей сездік деп ойласақ, – бұған қатысты иллюзиялық байланысты оңай табамыз. Қандай да бір кездейсоқ айғақты байқасақ, соған көңіл аударып, қандай да бір оқиғаның болатынымен байланыстырамыз, ал ешбір оқиға болмаса немесе оқиға болуының алдын ала белгілері де болмаса, бұл айғақ туралы мүлде ұмытып кетеміз.

Клиника мамандары да дәл біз сияқты иллюзиялық байланысқа сенуі мүмкін. Мысалы, психиатриялық клиниканың қызметкері Мэри жыныстық ауытқулары бар адамдардың Роршах тестісін орындау барысындағы жауаптары бірдей болады деп ойлайды екен. Ал ол осы қорытындыға тәжірибелер негізінде келді ме?

Мұндай қорытындының иллюзиялық байланыс екенін түсіну үшін психология ғылымында қарапайым әдіс бар: тесті жүргізген маман сол тестінің қорытындысына түсіндірме беруі керек. Ал екінші бір маман тест тапсырған адамның бойындағы белгілері мен ерекшеліктерін бағалауы тиіс. Дәл осылай бірнеше адамнан тест алу керек. Тестілердің нәтижелері, шынында, бірдей бола ма? Әрине, кейбір тестілердің нәтижелері бірдей болуы мүмкін. Ал Роршах тестісі мен Адам бейнесі тестісі сияқтылардың нәтижелеріндегі байланыс деңгейі әлдеқайда төмен болуы мүмкін (Lilienfeld et al., 2000, 2005).

Ешкім өз қателігін көрмейді.
Psalm 19:12

Ендеше, неліктен дәрігерлер мүмкіндігі төмен және сенімсіз тестілерге сүйенеді? Бұған Лорен Чэпман мен Жан Чэпманның жаңашыл тәжірибелерінің нәтижелері жауап бола алады (1969, 1971). Олар кейбір тестілерді жүргізу мен нәтижесін бағалауға колледж студенттері мен кәсіби мамандарды қатыстырған. Студенттер мен мамандар қандай да бір байланысты күткен болса, әдеттегідей құбылыс ретінде бағалапты. Мысалы, мамандар адамды бейнелеу тестісінде күдікті адамдар ғана көздің суретіне көбірек мән береді деп ойласа, негізінде күдікті емес адамдар да көздің суретіне көп мән береді екен. Демек, мамандар осы сияқты өздері сенген байланысқа көбірек назар аударған сайын, қорытындыда да соған көбірек сілтеме жасайтын болғаны.

Шындығында, иллюзиялы пайымдау – саяси сарапшылардың, тарихшылардың, спорт мамандарының, мамандар бөлімі басшыларының, биржа брокерлерінің, сондай-ақ психолог ғалымдар сияқты т.б. көптеген мамандардың істерінде жиі кездеседі. Ғалым ретінде біз өз теориялық сараптамаларымыздың кемшіліктерін көп біле бермейміз. Біздің өз ойымыздың ақиқат екеніне сенетініміз сонша, қателігімізді қанша тырыссақ та, көрмеуіміз мүмкін. Осы орайда, өзіміздің ондаған зерттеулерімізге қайта талдау жүргізіп, басқа ғалымдардың ондаған зерттеулеріне назар аударды қ. Нәтижесінде өз қатемізден гөрі басқалардың қатесін байқау оңай екеніне көзіміз жетті.

УАҚЫТ ӨТІП КЕТКЕН СОҢ ПАЙЫМДАУ ЖӘНЕ ӨЗІНЕ АСА СЕНІМДІЛІК

Егер біз танитын адам өз-өзіне қол жұмсаса, біздің әрекетіміз қандай болар еді? Бәрімізге де «бұлай боларын алдын ала білген едік, тоқтатуымыз керек еді» деген ой келіп, «басқаша істеуім керек еді!» дер едік. Ойланып көрсек, өзі-өзіне қол жұмсау мен көмек сұрауының белгілерін аңғарғанымызды байқаймыз. Тәжірибелердің бірінде қатысушыларға депрессияда жүрген адамға сипаттама берілген. Қатысушылардың бір бөлігіне: ол адам ақырында өзі-өзіне қол жұмсады делінді; ал қалғандарына олай айтылған жоқ. Өзі-өзіне қол жұмсағаны туралы білгендер: «Солай боларын білгенбіз» деген сөзді көбірек айтқан (Goggin & Range, 1985). Оның үстіне, депрессиядағы адамның отбасы жайлы жағымсыз пікірді көбірек айтқан. Мұндай қазадан кейін «бұл жайлы жалғыз мен ғана біліп едім» деген ой марқұмның отбасы мүшелерінің, достары мен дәрігерінің болған жағдайға өзін кінәлі сезінуіне әкеліп соққан.

Дэвид Розенханның жеті әріптесімен бірге жүргізген тәжірибесінде осындай қиын жағдай зерттеледі. Тәжірибе барысында ғалымдар психикалық клиника қызметкерлерінің білімін тексеру мақсатында әртүрлі сылтаумен келіп, бірақ бәрі бірдей «құпия дауысты» еститінін айтқан (1973). Лауазымы мен есімін өтірік айтып танысқан ғалымдар, өз өмірлері мен эмоциялық жай-күйлері жайлы шындықты айтқан және одан басқа ештеңе айтпаған. Нәтижесінде басым көпшілігіне шизофрения деген диагноз қойылып, екі-үш аптаға ауруханаға жатқызылған. Клиника дәрігерлерінің «науқастардың» өмір жолындағы оқиғалар мен ауруханадағы жүріс-тұрысына жүргізген талдауы, бастапқы диагноздарын растаған. Розенханның жазбасында «науқастардың» бірі бала кезінде анасына тым жақын болғанын және әкесіне бауыр баспағанын айтқан. Бірақ өсе келе анасымен қарым-қатынасы суып, әкесімен тіл табыса бастапты. Қазіргі кезде әйелімен арақатынасы жылы және жақын. Анда-санда дауыс көтергендері болмаса, көп ұрыса бермейді екен. Балаларына қолын сирек көтереді.

Сұхбат жүргізіп отырған дәрігер қарсы алдында шизофрениямен ауыратын адамның отырғанына сенімді болып, мәселені төмендегіше түсіндірген:

> «Бұл 39 жастағы ер адам....бала кезінде басынан кешірген екіұдай жақындық қарым-қатынас туралы айтып берді. Анасы екеуінің арасындағы жақын қарым-қатынасы жасөспірім кезінде суына бастаған. Әкесімен арасындағы салқын қарым-қатынасы уақыт өте келе жақындай түскен. Яғни көңіл күйінде тұрақсыздық байқалады.Ұстамды болуға тырысады, бірақ әйелімен қарым-қатынасында кейде ашуға беріліп тұрады, ал балаларына анда-санда қол көтереді. Жақын дос-жарандары бар екенін айтқанымен, олармен қарым-қатынасында да екіұдайылық сезіледі.

Кейінірек Розенхан осы тәжірибе жайлы клиника қызметкерлеріне айтып (дәрігерлер таңданысын жасырмаған, бірақ өздерінің мұндай қателік жібергеніне сенбеген), алдағы үш айдың ішінде сол өтірік «науқастардың» бірнешеуі клиникаға қаралуға қайтып келетінін айтқан. Үш айдан кейін Розенхан клиника дәрігерлерінен осы үш айда тексерілуге келген 193 пациенттің нешеуі қайта келген өтірік «науқас» екенін сұраған. Дәрігерлер 193



20/20 оқиғасының зардабы. Коннектикут штатында Адам Лэнза 20 мектеп оқушысы мен алты ересек адамды өлтірген оқиғадан кейін тұрғындар қоғамда зорлық-зомбылықтың – нашақорлықтың, қару-жарақ қолданудың, әлеуметтік оқшауланудың, қатыгездіктің белең алғанын байқады. Осылайша, жасөспірімдердің бұзақылығы мен қылмысқа бейімділігінің аражігін кейде ажырата алмай жатамыз

пациенттің ішінен 41 адамның өтірік «науқас» екенін айтқан. Ал, шындығында, өтірік «науқастар» клиникаға қайтып келмеген болатын.

ӨЗІН-ӨЗІ РАСТАЙТЫН ДИАГНОЗДАР

Психикалық клиника дәрігерлері кейде иллюзиялық байланысқа жол беріп, онысын бұрыс пайымдаумен түсіндіргенін көріп отырмыз. Үшінші бір мәселе пациенттердің дәрігерлердің естігісі келген нәрсені айтқаны еді. Бұл құбылысты тәжірибе жүзінде түсіну үшін сіз бұрын-соңды көрмеген, бірақ сіз жайлы өте ашық және әңгімешіл адам деп естіген адаммен кездескеніңізді елестетіңіз. Сіз жайлы естігеніне көз жеткізу үшін әңгіме барысында мынадай сұрақ қойылды делік: «Осыған дейін қандай да бір ақылға сыймайтын іс істегеніңіз есіңізде ме?». Бұл сұраққа жауап берерде, сіз өзіңіздің кездесіп отырған адамыңыз сіз ойлағаннан әлдеқайда ұялшақ екенін байқар ма едіңіз?

Марк Шнайдердің Уильям Сванмен бірге жүргізген тәжірибесінде (1984) Миннесота университетінің студенттері кейбір адамдардың бойындағы белгілі бір қасиеттердің баржоғына сипаттама берген. Нәтижесі былай болған: адамдар аталған ақпаратты растайтын белгілерді жиі іздеген. Кездесу жайлы мысалдағыдай, егер адам өзі кездесуге тиіс адамның бойында экстраверт қасиеті бар екенін естісе, кездескен бойда дәл сол қасиеттің белгілерін іздей бастайды («Егер сауық кешін жандандыру керек болса, не істейсің?»). Интроверт қасиетін тексеру үшін: «Адамдарды өзіңе тарту үшін ең қиыны не нәрсе?» дегендей сұрақтар қояды. Жауап берерде экстраверттер әлдеқайда ашық көрінсе, интроверттер ұялшақ болып көрінеді. Тиісінше, біздің басқалар туралы ойымыз өзіміз күткендей жауап алуға септігін тигізеді.

Осы тәжірибені Индиана университетінде қайталап өткізген Рассел Фацио экстраверт туралы сұрақ қойғандар интроверт жайлы сұрағандарға қарағанда әлдеқайда ашығырақ болғанын байқаған (1981). Және жауап бергендер де айтарлықтай ашығырақ болған. Кейін ғалымның көмекшісі залда әр адаммен кездесіп, әңгімелескен кезде 70%-да қарсы алдындағы адамның мінез-құлқынан экстраверттік қасиеттерді байқаған.

Аталған тәжірибелердің нәтижесін ескере отырып, біржақты түсініктің қате диагнозға әкеліп соғатынын, ал психотерапия курсынан өтуге келген пациенттер дәрігердің диагнозымен келісетінін байқадыңыз ба (Mendel et al., 2011; Whitmanetal., 1963)? Герольд Рено мен Флойд Эстесс (1961) 100 саламатты және өмірде белгілі бір табыстарға қол жеткізген ересек адамдардан өмірбаяны жайлы сұхбат алған кезде, сол адамдардың бәрінің балалық шағы қиындықта өткенін, ата-анасымен қарым-қатынастары шиеленіске толы болғанын, яғни психикалық қиындыққа әкелетін жағдайлардың көптігін білгенде таңғалған (1961). Сондықтан егер дәрігерлер балалық шақтағы қиындықтарға назар аударғысы келсе, қарсы алдындағы адамдардың бойынан оны міндетті түрде табар еді.

Ниетіңіз қандай болса, тілегіңіз де сондай болады: тілегіңіз орындалады.

Robert Browning, 1812–1889

КЛИНИКАЛЫҚ ИНТУИЦИЯ МЕН СТАТИСТИКАЛЫҚ ПАЙЫМДЫ САЛЫСТЫРУ

Аталған бұрыс пайым мен өзін-өзі растайтын диагнозды ескерсек, көптеген клиника дәрігерлері мен сұхбат алушылар статистикалық пайымдарға (мысалы, өздерінің білім алу барысындағы тәжірибесіне немесе біліктілікті көтеру кезінде алған білімдеріне) қарағанда өздерінің ішкі интуициясына көбірек сенетінін байқаймыз. Дегенмен ғалымдар статистикалық пайымды интуитивтік пайыммен салыстырған кезде статистикалық пайым басым түсіп жатады. Статистикалық пайым, расында да, сенімсіз екені рас. Бірақ адамның интуициясы – тіпті, ол маманның интуициясы болса да – бәрібір, әлдеқайда сенімсіз болатыны белгілі (Faust & Ziskin, 1988; Meehl, 1954; Swets et al., 2000).

Пол Мил статистикалық пайымның интуициялық пайымнан артық екенін дәлелдегенінен отыз жылдан кейін онысына нағыз дәлел тапқан (1986):

> Әлеуметтік ғылымда осы мәселе бойынша бірдей бағытта жүргізілген зерттеулердің нәтижелерінде айтарлықтай қайшылық жоқ... Футбол ойынының нәтижесінен бауырға жасалған отаның нәтижесіне дейінгі 90-ға жуық зерттеу барысында жасаған пайымыздың он шақтысы ғана клиника дәрігерлерінің ісінің дұрыс екенін көрсетіп тұрса, демек, қорытынды жасауға негіз бар деген сөз.

Миннесота университетінің бір зерттеу тобы адамның мінез-құлқын болжайтын және психологиялық немесе медициналық диагноздар қоятын 134 зерттеуге талдау (мета-талдау) жасаған (Grove et al., 2000). Сол зерттеулердің тек 8-інде ғана клиникалық болжам

«механикалық» (статистикалық) болжамнан асып түскен. Ал статистикалық пайым 8 есе (63 зерттеуде) көбірек дәл келген. (Қалған зерттеулерде пайымдар тепе-тең болған). Бірақ келесі жолы бастапқы диагнозды қою керек болса, клиника дәрігерлерінің әрекеті қандай болар еді? Ғалымдардың айтуынша: дәрігерлердің келесі жолғы жұмыс нәтижелері тіпті нашар болған. Бұл орайда, ғалымдар «Бәрі дәрігердің қолында» деп қорытындылаған. «Дәрігерлердің статистикалық пайымдарына қатысты жалпы дәлдігін ескере отырып, клиникадағы диагноз қою кезіндегі қателіктердің себебі – дәрігерлердің клиникалық пайымның дәлірек немесе тиімдірек екеніне сенуі».

Өмірде табысқа жететіндей-ақ өжет жігіт. Алдына жоғары мақсат пен міндет қойған болса, қол жеткізердей-ақ ақылды.

Пробациялық қызметі офицерінің Колумбия орта мектебіндегі жантүршігерлік қылмысқа дейін 2 жарым ай бұрын комиссияға Эрик Харристің «адам өлтіру туралы ойлары» жайлы жазған хатынан.

Даниел Канеманның өзі зерттеу жүргізіп жатқан 200-ге жуық клиникалық және статистикалық пайымдардың басым көпшілігінде статистикалық пайымдардың дұрыс екені дәлелденгенін, қалғандарында екі пайым түрінің тең екенін айтқан (2011, p. 223). Олардың арасында:

- медициналық қорытындылар – онкологиялық науқастардың өмір сүру ұзақтығы, ауруханада емделуінің ұзақтығы, жүрек ауруларының диагноздары, нәрестелердің күтпеген өлімінің синдромдары;
- экономикалық қорытындылар – бизнестегі жаңа табыстар, несие алудың тиімді жағдайлары, мансапқа жету жолдары;
- мемлекеттік мекеменің жұмыстарының нәтижелері — асырап алушы ата-аналарды бағалауы, кәмелетке толмаған құқық бұзушылардың қылмысты қайталауы;
- басқа да әртүрлі қорытындылар – футбол жеңімпаздары, Бордо шарабының бағасы, т.б.

Егер статистикалық және клиникалық пайымдарды біріктірсе не болар еді? Кәсіби мамандарға студенттің болашақтағы оқудағы жетістіктерін, шартты түрде жазадан мерзімінен бұрын босатудың салдарын немесе өзі-өзіне қол жұмсаудың мүмкіндігін көрсетіп, осыларды нақтылауды немесе жақсартуды ұсынсақ не болар еді? Өкінішке қарай, осындай тәжірибелердің біразында ғана «жақсартулар» ескерілмеген жағдайда пайымдау дұрыс болып шыққан (Dawes, 1994).

Неліктен осынша көп дәрігер – Роршах тестісін интуитивті пайымдауды, сондай-ақ жазадан шартты түрде мерзімінен бұрын босату, өзі-өзіне қол жұмсау және балалардың ауытқуларының ықтималдығы туралы интуитивті пайымдауды пайдалануды жалғастырып отыр? Милдің ойынша, мұның бәрі ішінара немқұрайдықпен қатар, «этиканың қате тұжырымы» кесірінен болып отыр.

Михельдің еңбегінің психиатрия саласындағы клиникалық тәжірибеге әсерін тұжырымдайтын жалғыз сөз – нәтижесіздік. Жас кезінде-ақ, 1962 жылы АҚШ психологтері қауымдастығының президенті болып сайланып, жақында Ұлттық ғылым академиясына сайланған оны, қазіргі кезде ешкім ескермейді де.

Robyn M. Dawes, 1989

> Егер колледж студенті, қылмыскер немесе депрессияға ұшыраған пациент жайлы маңызды пайымды – тиімді құралдан гөрі тиімсіз құралмен жасауға тырысса, сонымен қатар басты ойы, сол пациенттен немесе салық төлеушіден әдеттегіден 10 есе көп ақша алуда болса, демек, бұл этикалық тұрғыдан қате көзқарас болғаны. Менің ойымша, бұдан кейін менің өзімді-өзім жақсы сезінуім – барып тұрған ақымақтық.

Бұл – адам таңғаларлық сөздер. Сонда Мил мамандардың (клиникалық пайым тәсілінен бас тартпаған) интуициясына сенбей тұр ма? Оның қорытындысы қаншалықты маңызды екеніне көз жеткізу үшін университет бітіріп жатқан студенттерге жүргізген сауалнамада көрініс тапқан адам потенциалы мәселесіне назар аударайық. Доус статистикалық пайымның сұхбат алушының интуициясынан дәлірек екенін, университет бітірушілерден алынған сауалнаманың қорытындысы негізінде түсіндірген (1976):

Христостың атымен айтамын: «Қателесуіңіз мүмкін екенін ойлаңыз». Осы сөз Құрама Штаттардағы әр шіркеудің, мектептің, соттың, тіпті парламенттің маңдайшасына жазылғаны дұрыс.

Judge Learned Hand, 1951, Echoing Oliver Cromwell's 1650 Plea to the Church of Scotland

> Біз неліктен түлектермен әңгімелесу нәтижесінде, оқу кезіндегі GPA, GRE шкалаларына және жазба жұмыстарына қарамастан, олардың ішінен ең жақсы деген студенттерді объективті түрде таңдап ала алатынымызға сенімдіміз? Мен үшін мұның ең ақылға қонымды жауабы біздің өзіміздің танымдық қабілетімізді асыра бағалауымызда жатыр. Және бұл өзіміздің таным қабілетімізді шын мәнінде асыра бағалау болып табылады да. Мысалы, GPA-ге не кіретінін қарастырайық. Себебі көп студент үшін GPA – үш жарым жылғы бакалавриаттағы оқуының нәтижесі және кемінде 28 оқу пәнінен тұратын, әрбір семестрдегі 50-ден аса сынақ болып... ал біз болсақ, онымен бір жарым сағаттық әңгіменің негізінде 20–40 профессордың берген үш жарым жылғы бағасынан дәлірек баға бере алатын сияқтымыз... Ақырында, егер GPA-ді ескермесек, демек, оның жазба жұмыстары қалай болғанда да, ол түлектің керемет нәтиже көрсететініне сенгеніміз. Осындай керемет нәтиженің дәлелі ретінде адамның қабілетін анықтайтын егжей-тегжейлі құрастырылған тестіден артық не болуы мүмкін? Сонда біз адамның мүмкіндігін бағалауда – білім беру жүйесінің тестілеу қызметінен артық нәтиже көрсете алатынына сенімдіміз бе?

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Дәрігердің көзқарасы: медицинадағы әлеуметтік психология

Бұл кітап маған онкологиялық аурулардың маманы ретінде және көптеген дәрігер мамандардың басшысы ретінде, адамдардың мінез-құлқын түсінуіме көмектесті. Бұл орайда, бірнеше мысал келтіре кетейін.

Дәрігерлердің медициналық жазбаларын оқитын болсақ: «Мен біліп едім» дегенді оқимыз. Әріптестерінің медициналық жазбаларын бағалайтын дәрігерлер, онкологиялық немесе аппендицит сияқты аурулар тез арада анықталып, дереу емделуге тиіс деп ойлайды. Диагноздың дұрыстығына көз жеткізгеннен кейін аурудың бұрынғы белгілеріне шолу жасап, оларды түсіндіру әсте оңай.

Мен білетін дәрігерлердің көбінің дәрігер болудағы бастапқы мақсаты – адамдарға көмек көрсету мен ғылым жолына түсу – уақыт өте келе жоғары еңбекақыға қол жеткізумен алмасады. Көп ұзамай бұл армандары да су сепкендей басылады. Жұмыс барысындағы сыртқы сыйақының маңызы артып, альтруистік мотиві жоғалып, табыспен өлшенетін «жетістік» бағытындағы жұмысы көбейеді.

Пайда табуға құмарлық қашанда болған. Біз, дәрігерлер, пациенттің сенімінен шыққанымызға қуанамыз. Ал сенімінен шыға алмасақ – дәрігер қате диагноз қойса немесе пациент қайтыс болса – кемшілікті басқаға итере саламыз. Пациент біраз нәрсені жасырып қалыпты немесе ауруы асқынып кеткен еді деген сияқты сылтау айтуға бейімбіз.

Сондай-ақ «соқыр сенімнің» көптеген мысалдарын көрдім. Мәселен, АҚТЖ індетінің таралу жолдары ғылыми түрде дәлелденген болса да, кейбіреулер ол аурудың тек гейлер арасында болатынына сенеді, ал кейбіреу тіпті масаның шаққаны арқылы да жұғатынына сенеді. Қиналатын жерім: пациенттердің білуі және әрекет етуі тиіс нәрселерге көздерін қалай жеткізсем болады?

Шындығында, медицинаның көзқарасы мен шешім қабылдау барысында өзімді әлеуметтік психологияның орасан зор зертханасында отырғандай сезінемін. Сондықтан әлеуметтік психологиялық зерттеулер нәтижелерін – айналадағы болып жатқан құбылыстарды түсіну үшін аса маңызды нәрсе деп санап, студенттерге оқуға кеңес берер едім.



Бертон Ф. Вандер Лаан,
Гранд Рапидс, Мичиган.
Құрметпен доктор Бертон Ф. Вандер Лаан

Доустың ойынша, отыз жыл бойы статистикалық пайымнан гөрі клиникалық пайымға көбірек мән беріп келе жатқанымыздың өзі – «этикаға қайшы» қылық (2005).

Біз білетін пайымдардың ішінде психологтердің пайымының алар орны ерекше. Психологтер Мелисса Даннелэт пен Карл Ритикс Вашингтондағы Такомада түрмесінде әйел зорлау мен тонау баптары бойынша жазасын өтеп жатқан Морис Клеммонға зерттеу жүргізген. Даннелэт пен Ритикс – Рэирик Клеммонның «бұған дейінгі жасаған қылмыстары мен бейәдеп жүріс-тұрысының» негізінде «келешекте қоғамға қауіпті мінез-құлық көрсетеді және қоғамдық қауіпсіздікке қатер төндіреді» деген қорытынды жасаған (AP, 2009). Айтқандай-ақ, түрмеден босанғанынан алты аптадан кейін Клеммонсдар кофеханада ноутбукпен жұмыс жасап отырған төрт полиция қызметкерін атып өлтірген.



Психиатрлар да пациенттерді бағалау кезінде, біз сияқты когнитивті иллюзияға беріліп жатады

ЖАҚСЫ КЛИНИКАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕНІҢ МАҒЫНАСЫ

Кәсіби дәрігерлер де адамдар; олар да «үлкен қателіктер мен біржақты түсініктерге берілгіш келеді», – деп жазады Джеймс Мэддакс (1993). Олар біз білетіндей:

- Жиі иллюзиялы байланыстың құрбаны болады.
- Кейбір айғақтарға сүйене отырып, өздерінің тұжырымдарына тым сенімді болады.
- Қате диагноздардың өздігінен расталатынын біле бермейді.
- Өздерінің клиникалық пайымдарын асыра бағалауы мүмкін.

Психикалық денсаулық сақтау мекемесі қызметкерлерінің жұмыс ережелері мынадай: «Пациенттің ауызша келісуі сіздің айтқандарыңыздың жарамдылығына дәлел бола алмайтынын есте сақтаңыз. Сіздің ойыңызға дәлел бола алатын немесе пациенттің сіздің айтқан

мысалдарыңызбен сөзсіз келісе салуынан сақ болыңыз. Есте сақтаған фактілерге қарағанда, қағаз бетіне жазылған фактілерге көбірек сенім артыңыз. Пайымның жаңсақ болуы мүмкін екенін есте сақтаңыз: яғни, сіз олармен тез келісуіңіз мүмкін және қате болған жағдайда қатал жазаға ұшырауыңыз мүмкін. Пайымыңызды растайтын сұрақтар қоюдан аулақ болыңыз; қарама-қарсы идеяларды да қарастырып, оларды да тексеріп көріңіз» (Garb, 1994).

ҚОРЫТЫНДЫ Клиникалық пайымдаулардың дәлдігіне қандай жағдайлар ықпал етеді?

- Психиатрлар мен клиника психологтері клиенттеріне диагноз қою мен емдеуде иллюзиялық пайымда болуы мүмкін.
- Пациенттің проблемасын оның өткен шағындағы бастан кешкендеріне сілтеме жасап түсіндіре салу кейде оңай. Шындығында, өткен шақтағы айғақтарға сілтеме жасау, клиникалық пайымдаудың дұрыс екеніне әдеттен тыс сенімділік туғызуы мүмкін.
- Пациентпен сұхбат барысында қате диагнозға кейде дәлел табылып жатады, себебі дәрігер сұхбат барысында өзі естігісі келген жауаптарға ғана көңіл бөлуі мүмкін.
- Интуитивтік пайымға негізделген қателерді зерттеу барысы – интуитивтік қорытындыларды мұқият тексеру қажет екенін және статистикаға көңіл аудару қажет екенін көрсетіп отыр.
- Ғылыми әдіс барлық сұраққа жауап бере алмайды және өзі де бұрмалануға бейім келеді. Дегенмен «саналы» пайымның бұрмалануына әсер ететін нәрселерді білсек, ақиқат диагнозды бұрмалаудан сақтай аламыз.

АДАМНЫҢ ІС-ӘРЕКЕТІНДЕГІ ПРОБЛЕМАЛАРҒА ҚАНДАЙ КОГНИТИВТІ ПРОЦЕСТЕРДІҢ ҚАТЫСЫ БАР?

Психологиялық ауытқуларға қатысты когнитивті процестерді сипаттаңыз

Адам ойының көңіл күйіне әсерін қарастырайық. Жалғыздықты, ұялшақтықты немесе ауыруды сезініп жүрген адамның естеліктері, көзқарастары мен арманы қандай болады?

ДЕПРЕССИЯ

Депрессиядағы адам жағымсыз ойға бейім келеді. Өмірге пессимистік көзқараспен қарап, өзін-өзі төмен бағалайды (Kuster et al., 2012; Sowislo & Orth, 2012). Депрессияның асқынған түріндегі адам өзін отбасы мен жақындарына қажетсіз сезініп, сылбыр, салғырт күйде жүреді, ұйқысы мен тәбеті нашарлайды, жағымсыз ойы іштен мүжілуіне әкеліп соғады. Үнемі пессимистік көзқараста болуы әр нәрсенің жақсы жағын байқамай, жаман жағын ғана көруге итермелейді. «Өз-өзіңе берік бол», «жақсы сөз сөйлеп, жақсы ой ойла» деген сияқты кеңестерге мүмкін емес сөздер сияқты қарайды. Депрессиядағы әйел ішкі сезімін «мен нашар да ақымақ адаммын. Тұла бойым күмәнге толып тұрғандықтан, алға қадам жасай алмаймын» деп білдірген (Burns, 1980, p. 29).

БҰРМАЛАУ МА, РЕАЛИЗМ БЕ?

Депрессиядағы адамдардың бәрі жағымсыз ойға бейім бе? Бұған көз жеткізу үшін Лорен Эллой мен Лин Ивронн Абрамсон колледж студенттеріне зерттеу жүргізген (1979; Alloy et al., 2004). Олар студенттерге түймені басып көріп, түйменің жарықтың жануына әсері қаншалықты екенін бақылауды бұйырған. Таңғаларлығы, депрессиядағы студенттердің бақылау деңгейі дәл болыпты: яғни олар депрессияда болғандықтан, дәлірек бақылауға тырыс-

қан. Жеңіл депрессиядағы студенттердің де бақылау деңгейі барынша дәл шыққан (Forgas, 2014; Harkness et al., 2005). Екіншілері уақыт интервалын бақылауда тіпті жоғары дәлдік көрсетіпті (Kornbrot et al., 2013).

Депрессиялық реализм дегеніміз – жеңіл-желпі күйзелісте жүрген адамның түсінігінің, болжамының әлдеқайда нақтырақ болуы.

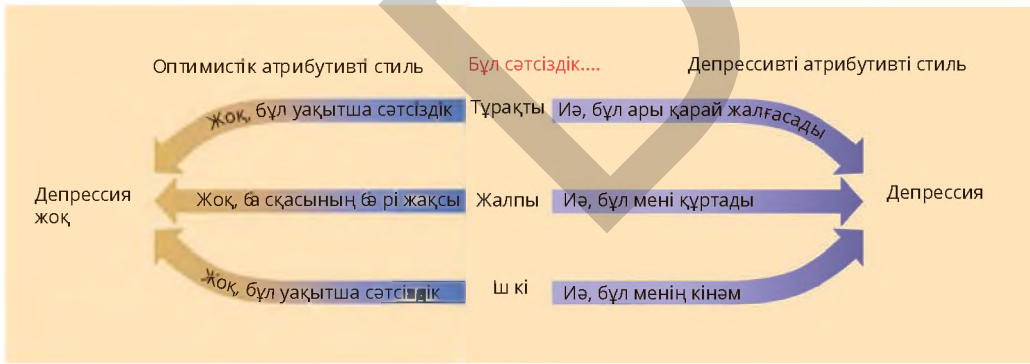
Депрессиялы реализмнің бұл таңғаларлық құбылысы, бақылау мен шеберлікті пайымдауда «көңілсіз болған сайын ақылдырақ» деген атауға ие (Ackermann & DeRubeis,1991; Alloy et al., 1990). Шелли Тейлор бұл құбылысты былай түсіндіреді:

> Әдетте адамдар өзінің құдыреті мен жағымды сипатын әсірелеп көрсетеді. Ал депрессиядағы адам ол әдеттен аулақ болады. Адамдар әдетте өткен өмірін әсірелеп әңгімелеуге құмар. Ал депрессиядағы адам өткен шақтағы жетістіктері мен жеңілістерін байсалды бағалауға бейім. Өзгелер өздерін жағымды бағалауға тырысады. Ал депрессиядағы адам жағымды да, жағымсыз да жақтарын қатар айтуға бейім. Өзгелер әдетте жақсы нәтижені өздеріне балап, ал жеңілістерінің себебін басқаларға сілтеуге бейім болады. Ал депрессиядағы адам жеңіске де, жеңіліске де жауапкершілікті өз мойнына алады. Өзгелер айналадағы болып жатқан құбылыстарды асыра бағалайды. Ал депрессиядағы адамдар барынша дәл бағалайды. Өзгелер әдетте болашақ – қуанышқа толы, өкініш аз ғана болады деп сенеді. Ал депрессиядағы адам болашақты барынша шынайы бағалауға тырысады. Нақтырақ айтқанда, өзгелер асыра сілтеп, иллюзияға беріліп, болашаққа негізсіз сенім білдіруге бейім, ал депрессиядағы адам ондай әдеттен бойын аулақ ұстайды. Демек, «көңілсіз болған сайын ақылдырақ» деген сөз депрессиядағы адамға қатысты дәл айтылған.

Өмір дегеніміз – шебер алдану өнері.
William Hazlitt, 1778–1830

Депрессиядағы адамның ойы жауапкершілікке негізделеді. Мысалы, егер емтиханнан құласаңыз, өзіңізді ақымақпын немесе жалқаумын деп ойлауыңыз мүмкін; нәтижесінде, депрессияға ұшырауыңыз мүмкін. Ал егер емтихан әділетсіз өтсе немесе басқа да жағдайлар кедергі болса, ашуланыңыз мүмкін. 15 000 адам қатысқан 100-ден аса экспериментте депрессиядағы адамдар депрессияда болмағандарға қарағанда сәтсіздіктерінің себебін жағымсыз жағдайлармен түсіндіруге бейім болған (Haeffel et al., 2008; Peterson & Steen, 2002; Sweeney et al., 1986). 2-суретте көрсетілгендей, түсіндірудің мұндай жолы сәтсіздік пен жеңілісті тұрақты («Ылғи осылай»), жан-жақты («Не нәрсені қолға алсам да осылай»), ішкі сезімге («Өзім кінәлімін») байланысты етіп көрсетеді. Абрамсон мен әріптестері осындай пессимизм мен өзін кінәлау ақырында үмітсіздікке әкеліп соғатынын айтқан (1989).

Түсіндіру стилі – өмірдегі оқиғаларды өз бетінше түсіндіру әдісі.



2-СУРЕТ
Депрессивті түсіндіру тәсілі
Адам пессимист, депрессивті, негативті болса, тұрақтылыққа, жаһандануға, сыртқы себептерге қарсы тұруға әлсіз болады

ЖАҒЫМСЫЗ ОЙЛАР ДЕПРЕССИЯНЫҢ САЛДАРЫ МА, СЕБЕБІ МЕ?

Депрессияның когнитивті элементтері тауық пен жұмыртқа туралы ежелден келе жатқан ескі сұрақты қайта қойып отыр: сонымен депрессия жағымсыз ойға себеп бола ма, әлде жағымсыз ойлар депрессияның салдары ма?

ЖАҒЫМСЫЗ ОЙЛАР ДЕПРЕССИЯҒА СЕБЕП БОЛАДЫ. Біздің ойымыз көңіл күйімізге байланысты. Көңілді болсақ, ойымыз да көңілді болады. Ондайда жақсы ойлар ойлап, жақсы нәрселерді ғана көреміз. Ал көңіл күйіміз бұзылған сәтте ойымыз мүлде басқа ауанға көшеді. Жақсы ойлар ғайып болып, лезде тек жаман нәрселерді ойлауға бейім боламыз. Ендігі жерде нашар көңіл күйіміз тек нашар ойларға жетелейді (Bower, 1987; Johnson & Magaro, 1987). Көзқарасымыз салғырт болып, өзімізді төмен бағалап, арманымыз асқақтығынан айырылып, айналамыздағы адамдар бұрынғыдан гөрі қайырымсыздау көріне бастайды (Brown & Taylor, 1986; Mayer & Salovey, 1987). Депрессия меңдеген сайын өткен өміріміздегі естеліктер мен орындалмас армандарымыздың шырмауында қалғандай боламыз.

Шабыттанған және оптимист адам үшін жағымды көрінген нәрсе – депрессиядағы адам үшін керісінше көрінеді.
Aristotle, The Art of Rhetoric, 4th century b.c.

Ал депрессиядан құтылған сәтте көңіліміз қайта жадырайды (Barnett & Gotlib, 1988; Kuiper & Higgins,1985). Сондықтан дәл қазір депрессияда жүрген адам ата-анасын есіне

алса, олардың тек ұрысып-жазалаған сәттерін ғана есіне алады. Ал депрессиядан құтылған адам, депрессияда болмаған сияқты, ата-анасының тек жағымды мінездерін ғана есіне алады (Lewinsohn & Rosenbaum, 1987). Сондықтан депрессиядағы адамның ата-анасы жайлы жағымсыз естеліктерін естісеңіз: естелік көңіл күйге байланысты екені есіңізде болсын.

Эдвард Хирт пен әріптестерінің Индиана университетінің баскетбол командасының жанкүйерлері арасында жүргізген тәжірибесі сүйікті командасының жеңілісінен кейінгі көңіл күйдің уақытша бұзылуының өзі адамның ойына әсер ететінін көрсеткен (1992). Жеңіліске ұнжырғасы түскен көңілсіз жанкүйерлер мен командасының жеңісіне қуанған жанкүйерлердің келесі айналымдағы ойын нәтижесіне болжамы мен өзінің келешегі туралы пікірі әртүрлі болған. Жеңілістен ұнжырғасы түскендер команданың келесі кездесуіне ғана емес, сондай-ақ өзінің келешектегі дартс ойынындағы, анаграмма шешудегі, тіпті махаббаттағы сәттілігіне сенімсіздік білдірген. Біздер бір сәтке жолымыз болмағанның өзіне уайымдап, ендігі жерде ешқашан жолымыз болмайтындай күй кешеді екенбіз.

Дәйекті ДЕРЕК

Жағымды иллюзиялар

Бірнеше жыл бұрын қатерлі ісікке шалдыққан адамдардың бастарына түскен қиындыққа бейімделу жолын зерттеу мақсатында сұхбат жүргізген едім. Сонда қатерлі ісіктің кейбіреулерге тіпті пайдасын тигізгенін, өмір үшін күресуді үйренгенін естіп таңғалдым. Сұхбат бергендердің көбі өздерін басқаларға қарағанда қатерлі ісікке қарсы тұра алатын, келешекте осы сырқатты бақылауда ұстай алатын, тіпті олардың ауру тарихында қатерлі істіктің қайталануы мүмкін екені туралы жазылғанын біле тұра, болашақта мүлде айығып кететініне сенімді екенін айтты.

Нәтижесінде адамдардың ең қиын жағдайдың өзінде мойымауына қызығып, осы «жағымды иллюзияны» зерттеуге кірістім. Зертеу нәтижесінде, ондай жағымды иллюзияға бейімделу үшін ауыр сырқатқа ұшырау міндетті емес екеніне тез арада көз жеткіздім.

Адамдардың көбі, оның ішінде колледж студенттері де, өздері туралы жақсы пікірде болады, айналада болып жатқан оқиғаларды жақсы білетіндей сезінеді (бірақ шын мәнінде олай емес), мүмкіндігін асыра бағалап, болашақта үлкен жетістіктерге жететініне сенеді. Мұндай иллюзия бейімделмеудің емес – керісінше, бейімделудің көрінісі. Адамның психикалық саулығының бір белгісі – әр нәрсенің жақсы жағын көруі мен ең қиын жағдайдың өзінен жол таба білетініне сенімділігі.



Шелли Тэйлор
Лос-Анджелестегі Калифорния университеті



Стресс кей адамға жайсыздық тудырса, енді бір адамдарды тіпті өмірден түңілдіріп жібереді. Ғалымдар – кейбіреулердің күйзеліске тап болған кезде неліктен дәрменсіз күйге түсетінін «түсіндіру жолын» зерттеп жатыр

Депрессияның адамның мінез-құлқына да әсері бар. Депрессиядағы адам жабырқау, көңілсіз, енжар болады. Депрессиядағы адам өзін айналасындағылардың түсіне алмайтынын сезеді; пессимизмі мен көңілсіздігінің кесірінен айналасындағылардан бөлектеніп қалады (Carver et al., 1994; Strack & Coyne, 1983).

Депрессиядағы адамның көңіл күйі қасындағы адамды да депрессияға түсіруі мүмкін. Депрессиядағы студентпен бір бөлмеде тұрған студенттердің депрессияға бейім болатыны да анықталған (Burchill & Stiles, 1988; Joiner, 1994; Sanislow et al., 1989).

Жұбайлардың бірінің депрессиясының екіншісіне «жұғатыны» да анықталған (Katzet al., 1999). Массачусетс қаласында 20 жыл бойы 5 мың адамға жүргізілген зерттеудің нәтижесі тіпті ерекше. Бұл зерттеу бақыт сезімінің де жұқпалы екенін дәлелдеген. Яғни әрдайым қуанышты, бақытты адамдардың арасында жүрген адам өзін де бақыттырақ сезінеді екен (Fowler & Christakis, 2008).

Демек, депрессияның адамның мінез-құлқына когнитивті әсері бар екен. Ал, екінші жағынан қарастырғанда, депрессияның пайда болу негізі когнитивті ме?

НЕГАТИВТІ ОЙ ДЕПРЕССИЯЛЫҚ КӨҢІЛ КҮЙГЕ СЕБЕП БОЛАДЫ. Біздің өз-өзімізді толыққанды тұлға ретіндегі бағалауымызға нұқсан келген кей жағдайда, мәселен, жұмыссыз қалғанда, ажырасқанда немесе осы сияқты басқа да жағдайда депрессияға бой алдыруымыз – заң-

дылық. Мұндай жағдайда қысқа мерзімді депрессиямен бірге мұңға батып кетуіміз де мүмкін. Ағзаның удан қорғануының белгісі – жүректің айнуы мен ауыруды сезу болса, депрессия да сол тәрізді біздің белсенділігімізді баяулатып, өз-өзімізді қайта бағалау мен күш-қуатымызды басқа арнаға бұру арқылы қорғайды екен (Andrews & Thomson, 2009, 2010; Watkins, 2008). Депрессия кезіндегі қалыптасқан көзқарасымыз дүниеге басқаша қарауға мүмкіндік тудырады.



3-СУРЕТ
Депрессияның тұйық шеңбері

Қиын сәттерде бәріміз де депрессияға ұшырауымыз мүмкін болса да, кейбір адамдар депрессияға оңай беріле қоймайды екен. Депрессияға бейім адамдар қиындықта сары уайымға салынып, өздерін қатты кінәлағыш келеді (Mor & Winquist, 2002; Pyszczynski et al., 1991). Олардың өзін-өзі бағалауы тұрақсызданып, ойларына қолдау тапқанда – көңілі өсіп, қолдау таппаса, көңілі түсіп отырады (Butler et al., 1994).

Неліктен кейбір адамдар аз-маз қиындыққа бола үлкен күйзеліске түседі? Зерттеу нәтижелері күйзеліске ұшыраған адамның ойы негативті болатынын, ал мұның соңы депрессияға әкеліп соғатынын көрсетіп отыр (Robinson & Alloy, 2003). Колин Сакс пен Дафна Бугенталь бірнеше қызды кездесу барысында кейде қатал, әдепсіз мінез танытып, ыңғайсыз жағдай тудыратын бұрын-соңды таныс емес жігіттермен таныстырған (1987). Нәтижесінде пессимист, яғни сәтсіздікті тұрақты, жан-жақты және ішкі сезіммен байланыстырып түсіндіретін қыздар оқиғаны оптимист қыздарға қарағанда басқаша қабылдап, депрессияға душар болған. Сонымен қатар одан кейінгі танысқан жігіттерге қаталдық танытқан. Яғни негативті ойлары негативті көңіл күйге себеп болып, нәтижесінде негативті мінез-құлыққа әкеліп соққан.

Кейінірек психолог Сьюзен Нолен-Хоиксема мұндай депрессия әйелдерде жиірек кездесетінін айтқан (2003). Қиындық туған сәтте ер адам әрекет етуге, ал әйел адам ойға берілуге бейім келеді, нәтижесінде әйел адам уайымға салынады, – дейді ол. Оның осы ойы әйелдердің жасөспірім кезінен-ақ депрессияға ерлермен салыстырғанда екі есе көбірек бейім болатынын түсінуге негіз болады (Bromet et al., 2011; CDC, 2014).

Балаларға, жасөспірімдер мен ересектерге жүгізілген тәжірибелер пессимистік ойға бейім адамдардың қиындықта депрессияға жиі ұшырайтынын көрсетіп отыр. Зерттеу жұмыстарының бірінде, университет студенттерін екі жарым жыл бойы әр алты апта сайын бақылап отырған (Alloy et al., 1999). Бірінші курсқа түскенде пессимистік ойлауға бейім болған студенттердің – 17 пайызы, оптимистік ойлауға бейім болған студенттердің 1 пайызы ғана депрессияға ұшыраған. Мартин Селигман бұл туралы: «Терең депрессияның себебі – бойға біткен пессимизм», – деген (1991).

Ғалым Питер Левинсон әріптестерімен бірге осы зерттеулердің қорытындыларын депрессияның психологиялық түсіндірмесі деген тұжырымында біріктірген (1985). Депрессиядағы адамның өзі жайлы негативті мінездемесі, көзқарасы мен ойы негативті жағдайдан (мейлі, ол білім алу немесе еңбек саласындағы сәтсіздік болсын, мейлі, отбасындағы кикілжің немесе әлеуметтік оқиға болсын) туындаған әсердің негізінде болады (3-сурет). Мұндай ойлар депрессия тудырып, адамның ойы мен жүріс-тұрысына әсерін тигізіп, одан әрі негативті мінез-құлыққа, өзіне сенімсіздік пен сары уайымға әкеліп соғады. Эксперимент барысында орташа деңгейдегі депрессиядағы адамның ойы басқа нәрсеге бөлінгенде, көңіл күйі көтерілетіні анықталған (Nix et al.,1995). Демек, депрессия негативті көңіл күйдің себебі де, салдары да деуге болады.

Мартин Селигман қазіргі кезде Батыс елдерінде депрессияның жиі кездесуіне адамдардың мінез-құлқының тұйықталуы мен өзін-өзі кінәлауы себеп екенін айтқан (1991, 1998, 2002). Оның ойынша, дін мен отбасы құндылығының әлсіреуі, индивидуализмнің өсуі қиындыққа душар болған адамның бойында үмітсіздік пен өзін-өзі кінәлаудың тууына себеп болып отыр. Оқу мен мансаптық өсу барысындағы сәтсіздіктер, ажырасу – жалғыздықта қалған, арқа сүйер ешкімі жоқ адамды тіпті қиын жағдайда қалдырады. «Fortune» ерлер журналындағы жарнамада айтылғандай, «бәрі өз қолыңнан келеді», «бәрін өз күшіңмен, өз құдыретіңмен, өз қуатыңмен, өз ынтаңмен жасай аласың» десек, жасай алмасаң, кімді кінәлай аласың? Қауымдық жақын қарым-қатынасқа негізделген басқа мәдениеттерде терең депрессия сирек кездеседі, ал сәтсіздікке ұшыраған адамның өзін-өзі кінәлауы мен

іштей мүжілуі жеңіл депрессияға да себеп болмайды деуге болады. Мысалы, жапондар мұндай сезімдерін отбасы мүшелері мен әріптестерінің алдында білдіруге ұялады екен (Draguns, 1990).

Әлеуметтік психологтердің депрессия кезіндегі адамның ойларына қатысты түсініктері басқа мәселелерге де қатысты ойлау сипатын зерттеуге итермелеген. Жалғыздықтан, ұялшақтықтан, психобелсенді заттарды тұтынудан зардап шегіп жүрген адамдар өздері туралы не ойлайды? Олардың өз жетістіктері мен сәтсіздіктеріне көзқарасы қандай? Олар өздерінің жетістіктері мен сәтсіздіктерін қалай түсіндіреді?

ЖАЛҒЫЗДЫҚ

Депрессияны жеңіп шығуға болатын психологиялық ауытқу десек, жалғыздықтан қашып құтылу әлдеқайда қиынырақ екен. Жалғыздық дегеніміз – біздің әлеуметтік көзқарасымызды қолдайтын адамның болмауын сезінуіміз екен. Адамды депрессиядан қорғайтын нәрсе – оның әлеуметтік қарым-қатынасы мен белгілі бір топқа тиесілігі (Cruwys et al., 2014). Алайда қазіргі мәдениеттерде әлеуметтік қарым-қатынастар аясы тарылып барады. АҚШ-та жүргізілген сауалнамалардың бірінде, соңғы жиырма жылда американдықтардың өз мұңын шаға алатын жақын адамдарының саны үштен бірге кемігені анықталған. Оның үстіне, жалғызбасты американдықтардың саны 1920 жылғы 5 пайыздан 2013 жылы 27 пайызға дейін өскен (Henderson, 2014).

Жалғыздық та депрессия сияқты тұқым қуалайды екен; яғни бір жұмыртқадан тараған егіздер екі жұмыртқадан тараған егіздерге қарағанда жалғыздыққа бейім екен (Bartels et al., 2008; Boomsma et al., 2006).

ЖАЛҒЫЗДЫҚТЫ ЖӘНЕ ШЕТТЕТІЛУДІ СЕЗІНУ

Жалғыздық дегеніміз – тек жалғыз қалу емес. Тіпті жиын-тойда отырып та – өзіңді жалғыз сезінуің мүмкін. Мэри Пифер: «Америкада жалғыздыққа тап болсаң да, оңаша қалуың мүмкін емес», – дейді (2003). «АҚШ-та халық көп, бірақ қауым жоқ» дейді. «Лос-Анджелесте, – деп жазады оның қызы – айналамда 10 млн адам жүр, бірақ солардың бір де біреуі менің атымды білмейді». Әлеуметтік қарым-қатынастың жетіспеушілігі мен жалғыздықтың орнын толтыру үшін адам заттар мен жануарлардың бойынан адамға тән қасиет іздеп, солармен тіл табысуға мәжбүр болады (Epley et al., 2008).

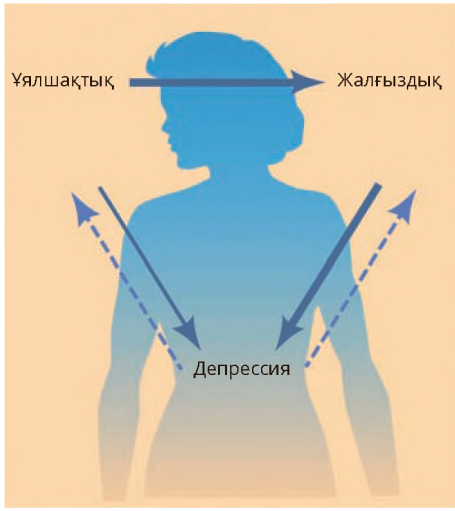
Әлдебіреудің жалғыздығы – менің [DM] дәл қазіргі сәтте отбасымнан 5 мың миль қашықтықта, Британ университеті ғимаратының жоғарғы қабатында, осы кітапты жазып жалғыз отырсам да, еш жалғыздықты сезінбейтінімдей жалғыздық болуы мүмкін. Жалғыздықты сезіну дегеніміз – топтан шеттетілгеніңді, айналаңдағылардың сүйіспеншілігінен ада болғаныңды, мұңыңды ешкімге шаға алмайтыныңды, жақындарыңмен тіл табыса алмайтыныңды сезіну (Beck & Young, 1978; Davis & Franzoi, 1986). Жалғызбасты адамдармен көбірек араласқан сайын өзіңнің де жалғыз қалу қаупің күшейе түседі (Cacioppo et al., 2009). Жалғыздық, жалғыздықтағы адамның негативті ойлары мен жүріс-тұрысы әлеуметтік қатынастардың барлық түрінде көрініс табады. Жалғыздық күйіндегі адамның болашақта депрессияға, шаршау мен сырқатқа душар болу мүмкіндігі де жоғарырақ болады (Jaremka et al., 2013).

Жалғыздықтың денсаулыққа қаупі де жоғары. Күйзеліс гормондарына, иммундық белсенділікке, аурудың қабынуына әсер етеді. Сондықтан жалғыздықты сезінген адам тек депрессия мен өзіне-өзі қол жұмсауға ғана емес, қан қысымының жоғары болуына, жүрек ауруына, талма мен ұйқысыздық дертіне көбірек шалдығады (Cacioppo et al., 2014). 300 мың адам қатысқан 148 зерттеу жұмысының қорытындысына сәйкес, әлеуметтік шеттетілу кесірінен болған өлім саны темекі шегудің кесірінен болған өлім санымен тең дерлік немесе семіздік пен әрекетсіздіктің кесірінен болған өлім санынан артық болған (Holt-Lunstad et al., 2010). Тіпті көршілермен сөйлесу немесе Facebook-те әңгімелесу сияқты қысқа әлеуметтік қарым-қатынастың өзі жалғыздық пен оның денсаулыққа кері әсерін азайтады екен (Deters & Mehl, 2013; Steptoe et al., 2013).

Суық көзқарас пен суық сезімнен туындаған жалғыздық – нағыз суық сезім. Ондай жалғыздықты сезінген адам басқаларға қарағанда өзі отырған бөлменің температурасын да салқынырақ сезінеді екен. Тәжірибе барысында ойыннан шеттетілген адамның өзі ыстық тамақ пен жылы сусын ішкісі келгені анықталған (Zhong & Leonardelli, 2008).

Мұндай сезімнің өзіне адам бейімделеді. Жалғыздық адамды әрі қарай өмір сүру үшін әлеуметтік қарым-қатынас іздеуге итермелейді. Тіпті жалғыздық өткенге сағыныш тудырған кезде де, өткен шақтағы әлеуметтік байланыстары туралы еске салып тұрады (Zhou et al., 2008).

ӨЗГЕЛЕРГЕ НЕГАТИВТІ КӨЗҚАРАСТА БОЛУ



4-СУРЕТ
Ұялшақтықтың, жалғыздықтың, депрессияның өзара байланысы
Тұтас сызықтар Джоди Дилл мен Крейг Андерсон (1999) атаған себеп-салдар байланысын, үзік сызықтар жанама әсерін көрсетіп тұр

Жалғыздықты сезініп жүрген адамдар да, депрессиядағылар сияқты өзін-өзі жегідей жейтін әлеуметтік ой мен әлеуметтік жүріс-тұрыстың шеңберінен шыға алмайды. Оларға да депрессияның негативті түсіндіру жолы тән; айналасындағылармен тіл табыса алмауын өзінің тартымсыздығының кесірі деп түсінеді, әлеуметтік қарым-қатынасының аздығына өзін кінәлайды, көп нәрсеге ықпал ете алмайтындай сезінеді (Anderson et al., 1994; Christensen & Kashy, 1998; Snodgrass, 1987). Сондай-ақ өзгелерге негативті көзқараста болады. Бір жыныстағы екі бейтаныс немесе бірінші курстың екі студенті бір бөлмеге орналасқанда, жалғыздықты сезінген студент көршісіне негативті көзқарас білдірген (Jones et al., 1981; Wittenberg & Reis,1986). Осы орайда, Дану Стинсон мен әріптестері бойында әлеуметтік қорқынышы бар адамның жүріс-тұрысы сол әлеуметтік қорқынышымен бетпе-бет кездесетін нәтижеге әкеліп соғады деген қорытынды жасаған (2011). 4-суретте көрсетілгендей, жалғыздық, депрессия және ұялшақтық үшеуі кейде бір-біріне негіз болады екен.

Осындай негативті көзқарас жалғызілікті адамның өміріне өз әсерін тигізетіні анық. Жалғыздық күйдегі адамның өзінің әлеуметке лайық емес екеніне сенуі мен басқаларға пессимистік көзқарасы жалғыздығын жеңіп шығу үшін күресуге кедергі болады. Жалғыздықтағы адам үшін танысу, біреуге телефон шалу, топ ішінде жүру қиынға соғады (Nurmi et al., 1996, 1997; Rook, 1984; Spitzberg & Hurt,1987). Дегенмен олар да орташа депрессиядағы адамдар сияқты басқалардың көңіл күйін тез аңғарғыш келеді (Gardner et al.,2005).

УАЙЫМ МЕН ҰЯЛШАҚТЫҚ


Ұялшақтық (қобалжу) – әлеуметтік уайымның бір түрі

Ұялшақтық дегеніміз – өзі туралы басқалардың не ойлайтыны жайлы мазасыздану мен үрейдің белгісі бар әлеуметтік мазасыздық (Anderson & Harvey, 1988; Asendorpf, 1987; Carver & Scheier, 1986). Армандап жүрген жұмысына тұру үшін сұхбат барысында, алғашқы кездесу кезінде, бөтен адамдар толы бөлмеге кірерде, көпшілік алдында сөйлерде (ең көп тараған фобияның бірі) кім де болса мазасыздануы мүмкін екені белгілі. Алайда кейбіреулер әсте еркін отыруға болатын кездерде де, мәселен, әріптестерімен бірге тамақтанған кезде де мазасыз күйде отырады. Ондай адамдар үшін мазасыздану уақытша көңіл күй емес, бойына біткен мінез деуге болады.

ӘЛЕУМЕТТІК ЖАҒДАЙЛАРДА ӨЗ ҚАБІЛЕТІМІЗГЕ КҮМӘНІМІЗ

Әлеуметтік жағдайлардағы мазасыздығымыздың себебі неде? Неліктен кей адамдар өзінің әлеуметтік мазасыздығының тұтқыны болып жүр? Барри Шленкер мен Марк Лири бұл сұраққа өзін-өзі көрсету теориясы негізінде жауап берген (1982, 1985; Leary & Kowalski, 1995). Өзін-өзі көрсету теориясына сәйкес, біз өзімізді жақсы жағынан көрсетуге құмармыз. Яғни айналамыздағыларға жақсы әсер қалдыра алатынымызға күмәніміз болған кезде мазасыздыққа бой алдырады екенбіз. Бұл орайдағы зерттеу нәтижелерін, өзіңіз тәжірибе барысында қолданып көруге болатын қарапайым қағидалармен түсіндіруге болады. Сонымен біздің мазасыздыққа бой алдыратын сәттеріміз:

- ықпалды, мәртебесі жоғары адамдар алдында – олардың біз жайлы пікірі біз үшін маңызды болса;
- бізді бағалап отырған сәтте, мысалы, сұрақтарға жауап беру барысында;
- ыңғайсыздық сезінген сәтте, яғни ойымыздың бәрі өзіміздің іс-қимылымыз бен қоршаған ортада болса;

- біздің тұлғалық қасиетімізге қатысты жағдайда, мысалы, колледждің оқытушысы әріптестерінің алдында өзінің кәсіби ой-пікірін білдіргенде;
- Өзіміз үшін жаңа немесе таңсық жағдайда, мысалы, мектептегі кеште алғаш рет би билеу немесе алғаш рет ресми жағдайда асқа бару сияқты, бұрын-соңды бастан өткермеген жағдаймен бетпе-бет келген сәтте...



Әлдебіреуге жақсы әсер қалдыруға тырысқан адамның бойында қобалжу болады

Адамдардың көбі аталмыш жағдайларда барынша абай болуға тырысады: көп сөйлемеуге; өзі білмейтін тақырыптан аулақ болуға; өзі жайлы әңгіме қозғамауға; байсалды, мейірбан, жылы жүзді болуға тырысады. Нәтижесінде осылай жақсы әсер қалдыруға тырысуының ақыры нашар әсер қалдыру болуы да ықтимал (Broome & Wegner,1994; Meleshko & Alden, 1993). Уақыт өте келе айналасындағылардың сол ұялшақ адамның жақсы адам екеніне көздері жетуі мүмкін. Оның бойындағы эгоизмнің жоқтығы, қарапайымдылығы, сезімталдығы мен байсалдылығы оң бағасын алып жатады (Gough & Thorne, 1986; Paulhus& Morgan, 1997; Shepperd et al., 1995).

КЕЙБІР ЖАҒДАЙЛАР

Өздеріне сенімді адамдарға қарағанда – ұялшақ адамдар (олардың арасында жасөспірімдер көп) кездейсоқ жағдайларды өздеріне тікелей қатысты деп ойлайды (Fenigstein, 1984; Fenigstein & Vanable, 1992). Ұялшақ адамдар мұндай жағдайларды тікелей қабылдайтыны сонша, мазасыздануы ұлғайып, тіпті кей жағдайда жұрттың бәрі тек соған қарап отырғандай сезімде болады. Шашы дұрыс таралмаса немесе бет әлпетінде бір кемшілік болса, жұрттың бәрі соған назар аударып, сөз етіп отырғандай көреді. Ұялшақ адамның мұндай қылығы тіпті саналы немесе бейсаналы түрде болуы да мүмкін. Бар ойы мазасыздықтан арылып, жұрттың сөзіне көңіл аудармауға тырысу болады.

Әлеуметтік мазасыздығын жеңу үшін кейбіреу алкогольге жүгінеді. Алкоголь мазасыздықтан уақытша арылтып, уайымын басады (Hull & Young, 1983). Сондықтан уайымға бейім адам әр сәтсіздікке жолыққан сайын ішімдікке әуестеніп кетуі мүмкін. Алкоголизмнен емделгеннен кейін де қандай да бір сәтсіздікке жолықса – алкогольге құмарлығы бұрынғыдан да күшейіп кетуі мүмкін.

Осылайша, мазасыздық пен алкоголизм сияқты бір-біріне мүлде ұқсамайтын екі қасиет бірігіп, адамның жауына айналуы мүмкін. Ендігі жерде мазасыздық, ұялшақтық, депрессия, масаңдық бірігіп – сәтсіздіктің себебі болуы мүмкін (Snyder & Smith, 1986). Адам енді өзін-өзі осы қасиеттерінен ақтап алуға тырысады. «Менің неге сүйіктім жоқ деп ойлайсың? Себебі, мен ұялшақпын, сондықтан адамдар мені түсіне алмайды». Яғни аталмыш қасиет теріс нәтижені ақтап алудың тікелей стратегиясына айналады.

Ал егер сол адамға уайымын ақтап алуының басқа бір балама жолын көрсетіп, сәтсіздіктен құтқарсақ қалай болар еді? Ұялшақ адам одан кейін енді ұялмайтын болар ма еді? Осы сұраққа жауап іздеген Сьюзан Бродт пен Филип Зимбардо тәжірибе жағдайында колледждің ұялшақ және өзіне сенімді студент қыздарын тартымды жігітпен таныстырған (1981). Қыздар кездесудің кезегін кішкентай, бірақ өте шулы бөлмеде күткен. Кейбір қыздарға шу жүрек қағысын жиілететінін және ол әлеуметтік уайымға тән нәрсе екенін түсіндірген. Осылайша, қыздар жігітпен кездесу барысында жүрек қағыстарының жиілегені мен басқа да қиындықтарды шудың нәтижесі деп танып, онша көңіл аудармаған. Жүрек қағысы жиілеуінің себебін жөндеп түсіндіре алмаған ұялшақ әйелдерге қарағанда, бұл әйелдер аса ұяла қоймаған. Ер адам туралы сөз қозғалып, сұрақтар туындағанда әңгіме қыза бастады. Яғни бұл қыздар жігітпен әңгімелесу барысында бұрынғыдай ұялшақтық танытпаған. Әңгіме басталысымен еркін әңгімелесіп, жігітке сұрақтарын қойып отырған. Жігіттің оларды басқа (ұялшақ екенін бірден байқаған) қыздармен салыстырғанда ұялшақ деуіне еш негіз болмаған .

ДЕНСАУЛЫҚ, АУРУ ЖӘНЕ ӨЛІМ

Дамыған өндірісті елдерде адам өлімінің тең жартысының себебі оның жүріс-тұрысында – темекі, ішімдік, есірткі, зиянды тағамдар тұтынуында; күйзеліске душар болуында; дене жаттығуын жасамау мен дәрігерлердің кеңесіне құлақ аспауында екен. Мінез-құлық медицинасының пәнаралық саласы адамның ауруға тап болуына ескерусіздігі мен салғырттығы

қаншалықты әсер ететінін зерттейді. Психология ғылымының бұл пәнаралық салаға қосар үлесі психология саулығы деп аталады. Психология саулығын зерттейтін ғалымдар – адамдардың аурудың белгісін байқаған кездегі әрекетін және көңіл күйі мен реакциясының денсаулыққа әсерін зерттейді.

Мінез-құлық медицинасы – денсаулық пен сырқат туралы мінез-құлық пен медициналық білімді біріктіретін және қолданатын пәнаралық ғылым.

Денсаулық психологиясы – денсаулық пен аурудың психологиялық байланысын зерттейді. Психологияның мінез-құлық медицинасына қосқан үлесі.

АДАМНЫҢ АУРУҒА РЕАКЦИЯСЫ

Адам өзінің ауырып қалғанын қалай біледі? Аурудың белгілерін қалай түсінеді? Ауруына ем іздеуіне не әсер етеді?

АУРУДЫҢ БЕЛГІЛЕРІН БАЙҚАУЫ. Бас ауруы, іш ауруы, мұрынның бітелуі, бұлшық еттердің ауруы, құлақтың шуылы, шамадан тыс терлеу, қолдың мұздауы, жүректің соғуы, бас айналуы, буын ұйуы, диарея, іш қатуы сияқты ауру белгілерінің бірін болса да сезініп көрген шығарсыз (Pennebaker, 1982). Сол белгілерге реакцияңыз қалай болды? Әлде дәрігерлердің көмегіне жүгіндіңіз бе? Әдетте дәрігерге барғанымызша бір апта бойы үйде өз бетімізше емделеді екенбіз.

Біздің ағзамыздың білдірген белгісі – құдды автомобильдің ақауының белгісі сияқты. Көбіміз автомобильдің мотор үнін тыңдап тұрып, майын ауыстыратын уақыттың келгенін дөп басып айта алмайтынымыз белгілі. Сол сияқты, жүрегіміздің соғысын, қанымыздың қысымын немесе қанымыздағы қант мөлшерін тексеріп көрсек те, өзімізге дәл диагноз қоя алмайтынымыз анық. Адамдар қан қысымының мөлшерін көңіл күйімен байланыстырып жатады, бірақ көп жағдайда мүлде олай емес (Baumann & Leventhal, 1985). Оның үстіне қатерлі ісік, жүректің тоқтап қалуы сияқты көптеген аурулардың ерте белгілері анық білінбейтін болғандықтан, байқамай қалуымыз да мүмкін.

СИМПТОМДЫ ТҮСІНУ: МЕН АУРУМЫН БА? Аурудың белгісі үдеген сайын жағдай ушыға бастайды. Денемізде пайда болған кішігірім ісікті бірден қатерлі ісік деуге бола ма? Немесе ішіміз ауырса бірден соқыр ішек дей аламыз ба? Кеудеміздің ауырғанын, жүрек ауруының белгісіне ұқсаса да, бұлшық ет спазмасы деуге бола ма? АҚШ-тың Ұлттық медицина институтының зерттеуі бойынша адамдар дәрігерге қаралмай тұрып, өз бетінше диагноз қоюға бейім екен. Демек, біздің өз бойымыздағы ауру симптомдарына өз бетімізше диагноз қоюымызға не әсер етеді?

Біз симптомды байқаған соң, өзіміз білетін аурудың белгілерін еске түсіре бастаймыз (Bishop, 1991). Медицина институттарында бұл қылығымыз үшін күлер еді. Медицина оқу орындарында студенттер әртүрлі аурулардың симптомдарын оқып-үйренеді. Сонда студенттер өздері сырқаттанып қалса, сырқатының симптомдарын жақында ғана оқып-үйренген симптомдармен байланыстырады екен («Өкпемнің сырылдағаны пневмонияның белгісі болса керек»). Студент-психологтер де психикалық қиындықтар кезінде оқып-білгендерін алға тартады екен.

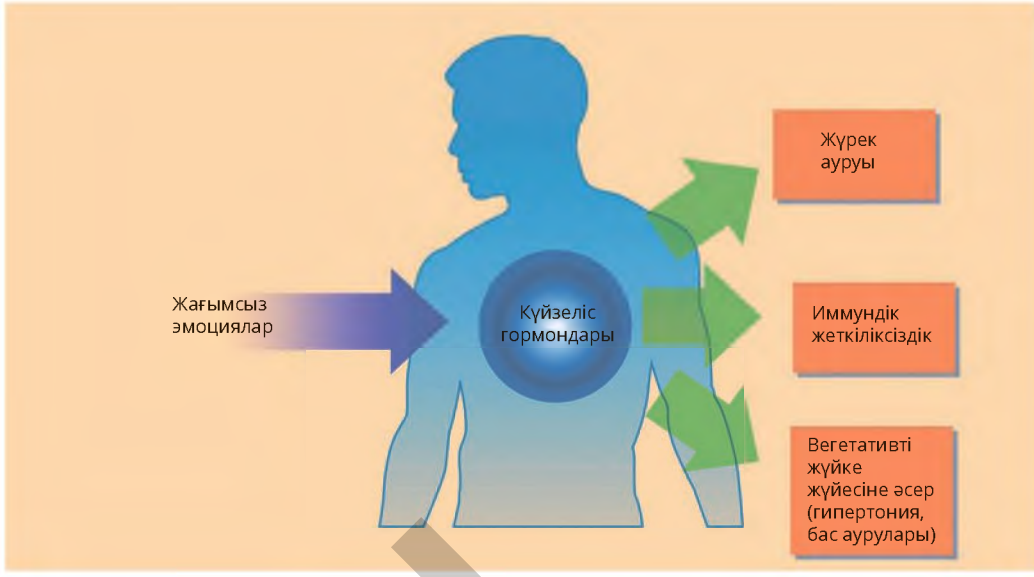
МЕН ЕМДЕЛУГЕ ТИІСПІН БЕ? Адам сырқатының симптомын байқап, оған мән берсе, әрі қарай емделуді бастауына бірнеше фактор ықпал етеді. Дәрігерге баруға аурудың психологиялық зардабынан гөрі физикалық зардабы көбірек себеп болады екен (Bishop, 1987). Кейбір жағдайда, яғни дәрігердің берер көмегі оған кететін шығынды ақтамайды деп ойласа немесе қауіпті диагнозды естуден қорықса, дәрігерге баруды кейінге қалдыруы мүмкін.

АҚШ-тың Ұлттық денсаулық сақтау статистика орталығы (NCHS) науқастардың медициналық көмекке жүгінуінің гендерлік айырмашылығы бойынша төмендегідей мәлімдеме жасаған: ерлерге қарағанда әйелдер ауру симптомдарын көбірек атап, көбірек дәрі қабылдап, дәрігерге 67 пайызға жиірек барады екен (NCHS , 2008, 2010). Әйелдердің психотерапевтке баруы да 50 пайызға көбірек екен (Olfson & Pincus,1994).

Демек, әйелдер жиі ауыра ма? Әлбетте, олай емес. Шындығында, ерлер жиірек ауырады екен. Ерлер арасында гипертония, обыр, асқазан аурулары жиірек кездеседі. Ендеше, әйелдердің дәрігерге жиірек бару себебі неде? Әйелдер ішкі түйсіктеріне көбірек мән беретін сияқты. Бәлкім, күнделікті тіршіліктегі «әлсіздігін» мойындағысы келмей, себебін дәрігердің диагнозынан іздейтін шығар (Bishop,1984).

Пациент пен дәрігер арасында жақсы қарым-қатынас орнаса, дәрігер емдеу тәртібін жоспарлап берсе және дәрігердің өзі ұнаса, пациент дәрігердің нұсқауын бұлжытпай орындауға тырысады. Пациент отаға «60 пайыз жағдайда өліп кетуі мүмкін» дегеннен гөрі «40 пайыз жағдайда айығып кетуі мүмкін» деген кезде жиірек келісімін береді екен (Rothman & Salovey, 1997; Wilson et al., 1987).Осындай «айлалы сөздер» адамдарды күннен қорғайтын көзілдірік киюге, темекіні тастауға, ВИЧ тестісін тапсыруға көндіруге жиі көмектеседі екен (Detweiler et al., 1999; Salovey et al., 2002; Schneider et al., 2000). «Күннен қорғайтын көзілдірікті кимесеңіз теріңіз тез әжімденеді» дегенге қарағанда, «күннен қорғайтын көзілдірік

5-СУРЕТ
Күйзелістен туындаған негативті эмоциялар адам ағзасына кері әсерін типізеді. Бұл, әсіресе депрессияға және ашуға бейім адамдарға тән



кию теріңізді сақтауға көмектеседі» деген әлдеқайда пайдалырақ. Физикалық жаттығуды аптасына емес, күніне минут бойынша есептеген адамның жаттығуға құмарлығы жоғарырақ болады екен (Peetz et al., 2011).

ЭМОЦИЯ ЖӘНЕ АУРУ

Біздің эмоцияларымыз жүрек ауруларына, инсультқа, қатерлі ісік пен басқа да ауруларға бейімділігімізді күшейте түсе ме (5-сурет)? Оған көз жеткізу үшін төмендегі жағдайларды қарастырайық.

Жүрек ауруы – бәсекеге бейім, шыдамсыз және ең бастысы, ашушаң адамдарға тән (Chida & Steptoe, 2009; Kupper & Denollet, 2007). Күйзеліс кезінде ашушаң «А типті» адамның ағзасы күйзеліс гормондарын көбірек бөліп, ол жүрек артерияларында зиянды заттардың жиналуы мен бітелуіне әкеліп соғады.

Депрессия да әртүрлі аурулардың пайда болу қаупін күшейте түседі. Депрессиядағы адам тіпті темекі шегу мен басқа да әдеттерін тыйса да – жүрек ауруына бейім болады (Boehm et al., 2011; Whang et al., 2009). Депрессиядағы адамның алғаш рет жүрегі ұстағаннан кейін бір жыл ішінде жүрек ауруының асқынуының қаупі екі есеге өседі (Frasure-Smithetal., 1995, 1999, 2005). Депрессия мен жүрек ауруларының арасындағы байланыс стреске қатысы бар артериялардың қабынуына әкеліп соғады (O'Donovan et al., 2012). Стресс гормондары инфекцияға қарсы тұратын белоктарды азайтып – қан тамырларының тозуына әкеліп соқтырады. Қан тамырларының тозуы астмаға, артериялардың бітелуі мен депрессияға әкеліп соғады. Сондықтан: ашу, депрессия және күйзеліс – жүрекке кері әсер ететін эмоция түрлері.

Джордж Валльян Гарвард университетінің бір топ түлектерінің орта жасқа келген шақтарында (52 жастағы) өмір жолдарын зерттегенде төмендегідей қиын жағдайға куә болған (1997). Олардың арасындағы ешқашан алкогольді ішімдік ішпеген, транквилизатор дәрілерді пайдаланбаған, психиатрға барып көрмегендерінің тек 5 пайызы ғана 75 жасқа дейін дүниеден өткен. Бұл жаста сол үшеуін де (алкоголь, транквилизатор, психиатр) пайдаланғандардың 38 пайызы дүниеден өтіп кеткен екен.

ОПТИМИЗМ ЖӘНЕ ДЕНСАУЛЫҚ

Кенеттен қиын жағдайға тап болғанда үміттерін үзген немесе үмітін қайта жалғаған кезде еңсесін қайта көтерген адамдар жайлы мысалдар көп. Солардың бірі, 9 жасар Джефтің бауырында қатерлі ісік пайда болғанда дәрігерлер үмітін үзген еді. Бірақ, Джеф оптимистік қасиетін сақтап қалған. Ер жеткенде ол қатерлі ісікті зерттейтін ғалым болуды армандайды. Күндердің күнінде Джефтің халі жақсара бастайды. Осы кезде басқа қалада тұрса да – Джефке кеңес беріп, емдеп жүрген дәрігер оның халін сұрап үйіне келетінін айтқан. Джеф дәрігерге денсаулығы сыр берген сәттен бастап жазып жүрген күнделігін көрсеткісі келіп, асыға күтеді. Дәл сол күні қаланы қалың тұман басады. Дәрігер мінген ұшақ басқа қалаға қонуға мәжбүр болады. Мұны естіген Джеф жылап алады. Ертеңіне Джефті

пневмония мен безгек ауруы меңдей бастады, бірақ ол сыр бергісі келмейді. Бірақ кешке қарай есінен танып құлайды. Ертеңіне түстен кейін Джеф қайтыс болған (Visintainer & Seligman,1983).

Мұндағы көңіл күй мен аурудың арасындағы байланысты түсіну оңай емес. Мұндағы дәрменсіздіктің қатерлі ісікпен байланысына үңілсек, тиісінше бір сұрақ туады: қатерлі ісік үмітсіздікке себеп болды ма, әлде үмітсіздік қатерлі ісікпен күресуге кедергі болды ма? Мұндай күрделі сұраққа жауап табу үшін ғалымдар (1) эксперимент барысында адам ағзасын күйзеліске ұшыратып, үмітсіздік орнатқан және (2) сол үмітсіздіктің болашақтағы аурумен байланысын зерттеген.

СТРЕСС ЖӘНЕ АУРУ. Дәрменсіздіктің ең сорақысы қолдан жасалған дәрменсіздік, яғни мұндай жағдай эксперимент жағдайында жануарларға жұмсақ электрлі соққы жасау, қатты шуылды естірту немесе тар жерде ұстау арқылы жүргізілген. Мұндай эксперименттер қатерлі ісік сияқты орасан зор зардапқа әкеліп соқпаса да, жануардың қарсылық көрсету қабілетін төмендетіп жібереді. Егеуқұйрыққа қатерлі ісіктің тірі жасушасы егілгеннен кейін электрлі соққы жасалса, қатерлі ісіктің жасушасы тез дамып, егеуқұйрық өледі екен. Оның үстіне, электр соққысы жас кезінде жасалған егеуқұйрық қатерлі ісікке екі есе шыдамсыз болғаны байқалған (Visintainer & Seligman,1985). Осылай қолдан жасалған дәрменсіз күй жануарлардың қарсылық әрекетін баяулатып, қан құрамына талдау жасалғанда – иммунитетінің төмендегені анықталған.

Бірақ адам мен егеуқұйрықтың ағзалары арасында үлкен айырмашылықтар бар. Дегенмен зерттеу нәтижелері күйзеліске бейім адамның ауруға осал болатынын көрсетіп отыр (Segerstrom & Miller, 2004). Күйзеліс біздің ағзамызды ауыртпаса да, бойымыздағы күш-қуатымыздың аурумен күресуіне кедергі жасап, жұқпалы және қатерлі ауруларға төзімін төмендетеді (Cohen, 2002, 2004). Сүйген жары қайтыс болғандағы, ғарыш кемесінің жерге қонуы кезіндегі, емтихан кезіндегі күйзелістердің бәрі ағзаның қорғаныс күшін азайтады (Jemmott & Locke, 1984).

Төмендегі жағдайларға назар аударайық:

- Тәжірибе барысында өзін-өзі сынақтан өткізу үшін салқын тигізген адамдарда эксперименттік түрде жасалған күйзеліс тыныс жолдарының жұқпалы ауруларын күшейте түскен (Cohen et al., 2003, 2006, 2012; Pedersen et al., 2010).
- Жас жұбайлар бір-біріне ашуланғаннан кейін келесі күні иммундық жүйесінің әлсіregенін байқаған (Kiecolt-Glaser et al., 1993). Отбасындағы конфликтіден болған күйзелістен шығуға бір немесе екі күн қажет болған (Kiecolt-Glaser et al., 2005). 11 елде 6,5 млн адамға жүргізілген зерттеудің нәтижесі ажырасқан ер адамдардың арасында өлім қаупі жиі кездесетінін көрсеткен (Sbarra et al.,2011).
- Қызметтегі күйзеліс те адамға ауыр соққы. Орта жастағы 17 415 американдық әйелге жүргізілген зерттеудің нәтижесі жұмыс кезіндегі күйзелістің кесірінен жүрек ауруларының қаупі 88 пайызға өскенін көрсеткен (Slopen et al., 2010). Данияда 12 116 медбикеге жүргізілген зерттеудің нәтижесі «қан қысымы аса жоғары» адамдардың арасында жүрек ауруының каупі 40 пайызға жоғары екенін көрсеткен (Allesøe et al., 2010).
- Стресс адам ағзасында қабындырушы протеиндердің түзілуіне себеп болады. Әлеуметтік күйзеліске түскен адам, оның ішінде жанжалды отбасында өскен баланың ағзасында қабыну процесі жиі кездесіп, суық тез тиетіні де сондықтан (Dickerson et al., 2009; Miller et al., 2011). Жалпы қабыну процесі ағзаға түскен инфекциямен күресу жолы десек те, қабыну процесінің жиілеуі демікпеге, артериялардың бітелуіне және депрессияға немесе астмаға әкеліп соғады. Ғалымдар тіпті күйзелістің «эпигенетикалық» себебін анықтап, қабыну процесіне әсер ететін геннің қызметінің өзгеріске ұшырайтынын пайымдап отыр (Cole et al., 2010).

ТҮСІНДІРУ СТИЛІ ЖӘНЕ АУРУ. Терең күйзеліс денсаулыққа кесірін тигізіп, иммунитетті әлсіретіп, ағзаның күш-қуатын кемітіп, белсенділігін төмендетеді, аурудан айығу үмітін азайтады десек, демек, күйзеліске бейім адамның ауруға бейім болғаны ғой. Шындығында, ауруға байланысты – пессимистік көңіл күй («Айығатын түрім жоқ», «Осы аурудан тұрмайтын шығармын» деген сияқты) сол ауруды асқындыра түседі (Carver et al., 2010). Кристофер Петерсон мен Мартин Селигман «Даңқ залындағы» 94 бейсбол жұлдызының берген сұхбаттарын олардың жеңілісті алдын ала мойындауы сияқты пессимистік (тұрақты, жан-жақты, ішкі сезіммен) көзқарастарына талдау жасаған. Нәтижесінде пессимистік ойларға бейімдерінің жас кезінде дүниеден өткені анықталған. Ал оптимистері, яғни қандай жағдайда да жеңістен күдерін үзбей ішкі оптимистік пікірде болғандары ұзағырақ жасаған.

Одан басқа зерттеулер де мынадай нәтижелер көрсеткен:

- Гарвард университетінің 1946 жылы тәжірибеге қатысу барысында оптимистік көзқарасқа бейім екені анықталған түлектерінің 34 жылдан кейін тәжірибеге қайта қатысқан кезде денсаулығы басқаларға қарағанда әлдеқайда жақсырақ екені анықталған (Peterson et al., 1988).
- Голландиялық ғалымдар тобы 941 қарияны он жылға жуық зерттеген(Giltay et al., 2004, 2007). Сол уақыт аралығында оптимист қарттардың – тек 30 пайызы, ал пессимизмге бейім қариялардың 57 пайызы дүниеден өткен.
- Соңғы жарты ғасырдағы зерттеу нәтижесінде католик діниндегі монах әйелдердің шамамен 22 жасында оптимистік қасиеті басым болғандары пессимист әріптестеріне қарағанда шамаман 7 жылдай артық өмір сүретіні анықталған (Danner et al., 2001).



Апалы-сіңлілі 104 және 106 жастағы Деланилер ұзақ өмір сүрулерінің құпиясын, өмірге позитивті көзқарастарымен байланыстырады

Позитивті сенімнің емдік күші сырқат адамның тиісті ем алып жатқанына сенімімен қосылса, нағыз плацебо эффектісін береді (емнің деңгейі қандай болмасын, нәтижесі жақсы болатынына сенімді болсаңыз, пайдалы болады). Дегенмен әр нәрсенің екі жағы бар. Оптимистер өздеріне сенімді болғандықтан әдетте қауіпсіздік шараларына мән бермеуі мүмкін: мысалы, темекі шегетін оптимист көп жағдайда сол темекінің зиянына назар аудармайды (Segerstrom et al., 1993). Ал егер аяқасты зардабын тарта қалса, нәтижесі тіпті өлімге әкеліп соғуы да мүмкін. Оптимизм денсаулыққа пайдалы. Бірақ оптимистер де пенде екенін ұмытпау керек.

ҚОРЫТЫНДЫ Адамның іс-әрекетіндегі проблемаларға қандай когнитивті процестердің қатысы бар?

- Әлеуметтік психологтер – депрессиядағы, жалғызбасты, уайымға салынған және денсаулығы нашар адамдардың өмірге деген көзқарасын белсенді түрде зерттейді. Депрессиядағы адам жағымсыз жағдайларды тұрақты, жан-жақты, ішкі сезімімен тек негативті түсіндіруге бейім болады. Дегенмен зерттеу барысында жеңіл депрессиядағы адамдардың жағдайды еш әсірелеусіз, нақты қабылдайтыны байқалған. Сондықтан депрессияны адамды іштей жегідей жейтін ойларға әкеліп соғатын жай-күй деуге болады.
- Жалғыздық оқшаулану сезімін тудырып, адамның қоғаммен қарым-қатынасын одан әрі қиындатады. Жалғыздық та депрессия тәрізді қоғамда оқшаулану сезімінің әсерінен жегідей жейтін ойларға әкелетін күрделі жай-күй.
- Адамдардың барлығы дерлік кейбір жағдайда ыңғайсыздық сезінетіні рас, дегенмен ұялшақ адамдар тіпті жылышырайлы қарым-қатынас кезінде де өздерін ыңғайсыз сезінеді екен. Демек, бұл да адамның мазасызданауына әкеліп соғатын ой тудыратын жай-күй.
- Денсаулық психологиясы – адам өзінің ауру екенін қалай біледі, өзінің бойындағы арудың симптомдарын қалай түсінеді және емделуге қалай шешім қабылдайды деген мәселелерді зерттейді. Сонымен қатар негативті эмоцияның салдарын, оның аурумен, күйзеліспен және пессимистік көңіл күй стилімен байланысын зерттейді.

ЕМДЕЛУДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

> Терең күйзелістен аса ұялшақтыққа дейінгі тән сырқаттарына әкіліп соғатын, бейімделуге кедергі келтіретін ойлау моделінен арылу жолдары

Әлеуметтік психология адамды емдеудің жолын зерттемейді. Бірақ емделу де әлеуметтік мәселе болғандықтан, әлеуметтік психологтер медициналық ұйымдарға осы саланың адам емдеуге пайдалы әдістерін қолдануды ұсынған (Forsyth & Leary, 1997; Strong et al., 1992). Енді олар ұсынған үш әдіске зер салайық:

- Адамның ішкі жан дүниесін өзгерту үшін оның сыртқы жүріс-тұрысын өзгерту керек.
- Адам өзгеруі үшін алдымен негативті, кертартпа ойдан құтылуы керек.
- Адамның емделуінен гөрі өзін-өзі бақылауына көбірек көңіл бөлу керек.

МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ӨЗГЕРТУ АРҚЫЛЫ ІШКІ ӨЗГЕРІСТЕРГЕ ҚОЛ ЖЕТКІЗУ

Біздің жүріс-тұрысымыз көзқарасымызға әсер етеді. Біздің жұмысымыз, сөзіміз бен ісіміз, қабылдаған шешіміміз кім екенімізді көрсетіп тұрады. Осы көзқарасымыз мінез-құлқымызға (бихевиоризм) байланысты деген қағидаға сәйкес психотерапияның бірнеше қағидасы төмендегі әдістерді ұсынады:

- Бихевиорист терапевтер пациенттің жүріс-тұрысы өзгергеннен кейін ішкі дүниесі де өзгереді деген теория негізінде мінез-құлқы мен іс-әрекетін өзгертуге тырысады.
- Зерттеулер нәтижесінде аудитория алдында жүріс-тұрыс мәдениеті (жаттығу жасау, артық ішіп-жемнен аулақ болу, т.б.) жайлы сөз сөйлеген адам диссонансты күйге түсіп, арада біраз уақыт өткен соң өзі айтқан жүріс-тұрыс мәдениетіне лайық болуға тырысқанын көрсеткен (Freijy & Kothe, 2013).
- «Өзімді өзгертемін» деген оймен жаттығу барысында адам алғашында табандылық көрсетсе, соңында осы іс-әрекеттері күнделікті өмірінде әдетке айналатыны мәлім болған.
- Рационалды эмоциялық терапия теориясына сәйкес біздің өз эмоциямыз өзімізге байланысты: яғни пациентке бұдан былай жаңа эмоция тудыратындай мінез-құлық тапсырламалары беріледі: мысалы, отбасы мүшелеріне өкпелемеу. Өзің жайлы нашар ой ойламау, қасыңдағылардың ойын білу, позитивті көңіл күйде болу.
- Өз-өзіне көмек көрсету тобы пациенттерге топ алдында мінез-құлқын өзгертуге – ашуын, уайымын білдіру жолын өзгертіп, өзін-өзі бағалауы мен сезімін өзгертуге көмектеседі.

Бұл әдістердің бәрінің мақсаты бір: яғни біз өз жүріс-тұрысымызды өзіміз бақылай алмасақ, ең болмаса өзгелердің жүріс-тұрысы арқылы бақылауға тырысуымыз керек.

Зерттеу нәтижелері біздің сөзіміздің сезімімізге әсерін анықтаған. Қайырымды іс істеген адам әдетте төрт апта бойы өзін бақыттырақ сезініп жүреді екен (Alden & Trew, 2013). Өзін-өзі жетілдіру жолына түскен адам арада біраз уақыт өткен соң, өзін әлдеқайда жақсырақ сезінген (Jones et al., 1981; Rhodewalt & Agustsdottir, 1986). Адамның көпшілік алдындағы ісі, мейлі ол оптимист немесе пессимист болсын, бәрібір уақыт өте келе оның өзін-өзі бағалауына әсерін тигізбей қоймайды екен. Адамның сөзі, не жайлы болса да, оның сезіміне міндетті түрде әсер етеді.

Тәжірибе барысында адамдардың жүріс-тұрысының өзгеруіне, олардың қандай да бір шешім қабылдауының әсері зор болғаны байқалған. Мысалы, Памела Мендонка мен Шэрон Брем артық салмақтан арылғысы келетін балалар тобына арықтаудың бағдарламасын өз бетімен таңдауға мүмкіндік берген (1983). Ал екінші топтағы балаларға таңдау еркіндігін бермеген. Нәтижесінде 8 апталық бағдарламаның аяғында және арада үш ай өткенде таңдау еркі болған балалардың әлдеқайда көбірек салмақ тастағаны мәлім болған.

ЗИЯНДЫ ӘДЕТТЕРДЕН АРЫЛУ

Депрессия, жалғыздық және әлеуметтік мазасыздану зиянды әдет, зиянды ой ретінде қалыптасып қалса, одан айналадағы ортаны өзгерту, жақсы әдеттерге жаттығу немесе жақсы нәрсені ғана ойлау сияқты тәсілдер арқылы қалай да арылған жөн. Басқа жолы жоқ. Депрессиядан арылудың бірнеше терапиялық жолы бар.

ӘЛЕУМЕТТІК ДАҒДЫЛАРҒА ӘДЕТТЕНУ

Депрессия, жалғыздық және ынжықтық адамның өзінің ойдан шығарған проблемасы емес. Депрессиядағы адамның қасында болу да адамды уайым мен қайғыға түсіреді. Жалғыз, ынжық адамдар да жағымсыз әлеуметтік жағдайда қалуы мүмкін. Айналасындағы басқа адамдарға жағымды болып көрінуге бар күшін салатын адамдардың әрекеті теріс нәтиже беріп жатады (Lun et al., 2011). Ал айналасындағылардан қолдау іздейтіндердің алданып қалуы да жиі кездеседі.

Мұндайда әлеуметтік дағдыларға әдеттенген жөн. Жаңа жүріс-тұрыс дағдыларына жаттыққан адамның бойында сенімділік туады. Жаңаша әрекетінің жемісін көрген адамның өзін-өзі бағалауы өседі. Фрэнсис Хэммерли мен Роберт Монтгомери ұялшақ, уайымға бейім колледж студенттерімен өткізген практикалық оқу-үйрету жұмыстарының нәтижесін жазған (1982, 1984, 1986). Кейбір студенттер қарсы жыныстағы құрбыларымен кездескенде уайымға беріліп, тіл табыса алмаймын деп қорқып, «кездескім келмейді» деген ойда болған. Сол студенттердің бойындағы ұялшақтықты жою үшін Хэммерли және Монтгомери оларды қарсы жыныстағы құрбыларымен өзара жағымды әңгімеге тартқан.

Эксперименттердің бірінде колледж студенттері, студент жігіттер өз бойындағы әлеуметтік қорқыныштары туралы сауалнамаға жауап берген соң, екі күн зертханалық тәжірибеге қатысқан. Зертханада олар әр қызбен 12 минут әңгімелескен. Студенттер ол қыздарды да өздері сияқты тәжірибеге қатысушылар деп ойлаған. Негізі, қыздар жігіттермен осындай табиғи, достық сезіммен және ұнамды қарым-қатынас жасауға әдейі қатыстырылған еді.

Осы екі жарым сағаттық әңгімелесу студенттерге оң әсерін тигізген. Студенттердің бірі: «Бұған дейін осынша көп қызбен жақын тіл табыса алмаған едім. Бірнеше қызбен әңгіме-дүкен құрғаннан кейін өзіме деген сенімділігім артқанын байқадым, уайымнан құтылдым», – деп жазған. Студенттерде осындай пікір қалыптасуы үшін қажет шаралар қабылданған еді. Кейін осы студенттер арада апта немесе алты ай өткен соң да, қыздармен тез тіл табыса алатынын айтқан. Тіпті бейтаныс сұлу қыздармен кездессе де, еш қысылмай әңгімелесе алатыны анықталған. Осыдан кейін бойжеткендерді кездесуге шақыра бастаған.

Хэммерли мен Монтгомери бұл кездесулерге қатысушы студенттерге ешқандай психологиялық кеңес берілмегенін, тіпті мұндай кездесудің сәтті өтуі үшін психологиялық кеңестің қажеті де жоқ екенін айтқан. Эксперименттің нәтижесінен қуат алған жігіттердің ендігі жерде әлеуметтік қарым-қатынасқа қабілетті екендеріне сенімі пайда болды. Ғалымдар арада жеті ай өткенде, сол студенттер арасында сауалнама жүргізген кезде, олардың әлеуметтік қарым-қатынасқа барынша бейімделгенін байқаған. Бұл жайында Хэммерли: «Пациентті жетістікке жетуге итермелейтін сыртқы фактор болмаса, ең жақсы фактор – жетістіктің өзі», – деген.

ТҮСІНДІРУ ТЕРАПИЯСЫ

Депрессиядан, жалғыздық пен ұялшақтықтан шығудың жолы — бұл әлеуметтік дағдыларға үйретудің негізінде адам бойындағы әдетке айналған жағымсыз ойлардан арылту және айналадағы барлық жайларға ақыл-парасатпен қарай білуге үйрету және соған сай іс-әрекет модельдерін игерту. Кейбір адамдардың қалыптасқан әлеуметтік дағдылары жақсы болуы мүмкін, бірақ айналасындағы жақын адамдар мен туыстары әрдайым олардың тұлғалық қасиеттерін сынап, кемшіліктерін атап отырған соң, басқаша пікір қалыптастырады. Мұндай адамдарға өздері туралы және болашағы туралы жағымсыз пікірлерден арылуға жағдай жасап, терапия барысында сендіруге тырысса, бұл үлкен көмек болар еді.

Осы мақсаттағы когнитивті терапия тәсілдері арасынан әлеуметтік психологтер ұсынып отырған түсіндіру тәсілін атап көрсетуге болады (Abramson, 1988; Gillham et al., 2000; Masi et al., 2011).

Осындай бір бағдарлама барысында психологтер депрессияға ұшыраған колледж студенттеріне жүріс-тұрыстарын өзгертуді үйреткен. Мэри Энн Лайден алғаш рет түсіндіру стиліндегі үйрету бағдарламасын депрессияға ұшыраған адамдарға қолданғандағы сәтті-

лікке апаратын және сәтсіздікке ұшырататын мән-жайлардың ықпалын көрсете отырып, ерекшеліктерді атап көрсетті (1982). Студенттерге әртүрлі тапсырмалар беріп, сәттілік пен сәтсіздікті қалай түсінетінін білді. Одан кейін емдеу кезеңі басталды: Лейден студенттерге күнделік арнап, қарым-қатынас кезіндегі сәтті және сәтсіз болған жағдайларға өз бетінше талдау жасап, себеп-салдарын жазып отыру тапсырылды. Бір ай өткен соң, осы топтың қарым-қатынас кезіндегі қол жеткізген нәтижелерін бақылау тобымен салыстырғанда, олардың өздерін бағалау деңгейі жоғарылап, сәтті және сәтсіз әрекеттерін өз бетінше түсіндіріп, қорытынды жасап, тиімді жүріс-тұрыс стратегиясын таңдай алатыны анықталды. Студенттер, түсіндіру стилі әдісі бойынша өздерінің қарым-қатынастарына талдау жасағаннан кейін көп ұзамай, депрессиядан арыла бастады. Нәтижесінде студенттердің эмоциясы да өзгерді.

АДАМНЫҢ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТА ІШКІ ӨЗГЕРІСТЕРІ АРҚЫЛЫ ТАБЫСҚА ЖЕТУІ

Осы уақытқа дейін біз терапия кезінде түсіндіру арқылы үйретудің екі принципін қарастырдық: адамның ішкі өзгерістері жүріс-тұрысының өзгерістеріне алып келеді және өзін-өзі тану мен қарым-қатынас кезіндегі сәттілік пен сәтсіздікті түсініп талдай алуы адамды тұйықтан шығарады. Адам күнделікті өмірде белгілі бір жетістіктерге қол жеткізе бастаған кезде, өздерінің жетістіктерін айқын түсініп, арнайы бағдарламасыз да әрекет ете бастайды.

Осындай нақты әсер ету әдісі жүріс-тұрыстың өзгеруіне үлкен әсер етеді (Brehm & Smith, 1986). Егер терапевт – адамды сәтсіз қылықтардан бой тартып, сәтті және тиімді жүріс-тұрыстарға ынталандыра алса, онда үлкен жетістіктерге жетеді. Әлеуметтік психология зерттеулерінің соңғы 50 жылдағы нәтижесі көрсеткендей, адамның жүріс-тұрысын түзеуі кейіннен жақсы әдетке айналады, яғни адамда үлкен, жақсы өзгерістер пайда болады.

Артық салмағы бар және одан арыла алмай уайымдап жүрген Мартаның басынан өткен жағдайды қарастырайық. Марта бірнеше ақылы түрдегі салмақты азайту бағдарламасына қатысады. Әрбір бағдарламада олардың тиімділігінің өте жоғары екені туралы мәліметтер берілген. Ол күніне тек қана 1200 калория пайдаланатын қатаң диета сақтау бағдарламасын таңдап алады. Сонымен қатар ол күнделікті жеген тамағының қанша калория болатынын жазып отырды және аптасына бір рет салмағын өлшеп, жаттықтырушысымен өзінің жүріс-тұрыстарын талқылап отыратын. Алдына мақсат қойып, өзінің жүріс-тұрыстарын сол бағдарламаға бағындырып әрекет жасағанда, бойындағы артық салмақ ақырындап кете бастайды. Біраз уақыттан кейін Марта алдына қойған мақсатына жетіп, «Керемет! Бұл бағдарлама, шынында да, жақсы көмектесті» деп ойлайды.

Өкінішке қарай, Марта бағдарлама аяқталғаннан кейін, осы курстан өткен адамдардың басым көпшілігі сияқты қайтадан салмақ қосады (Jeffery et al., 2000). Көшеде келе жатып, ол өзіне жақындап келе жатқан жаттықтырушысын көреді. Марта ұялғаннан төмен қарап, көшенің келесі бетіне шығуға бет бұрады. Дегенмен жаттықтырушы оны танып, бағдарламаны қайтадан жалғастыруға шақырады. Бағдарламаның артық салмақтан арылуға көмектескенін мойындап, Марта қайтадан сол бағдарламадан өтуге келісім беріп, екінші рет диетаға отырады.

Мартаның тәжірибесі салмақты азайтуға бағытталған бағдарламаға қатысқан бірнеше адамның, оның ішінде Джанет Сонн және Дин Яно (1979) тәжірибесіне ұқсас. Бағдарламаға қатысушылардың жартысы Марта сияқты бағдарламаға сәйкес тамақтануына өзгеріс енгізген. Қалғандары өз күштерімен арықтауы керек еді. Бағдарлама барысында екі топтың да арықтағаны анықталған. Бірақ, 11 апта өткен соң салмақтарын қайтадан өлшегенде, өз бетінше арықтағандардың жетістіктері жоғарырақ болыпты. Олар бұл жетістіктерін дәл ұялшақ жігіттің қызбен кездесуі тәжірибесіндегі сияқты, өз әрекеттерінің тиімділігімен байланыстырып түсіндірген. Жетістіктеріне көздері жетіп, қолынан келгеніне мәз болған олар ендігі жерде өздеріне сенімді болып, нәтижелері де арта түскен.

Олардың осы жетістікке күнделікті әдеттері мен ойларының өзгергені арқасында қол жеткізгеніне тоқтала келе, олардың жетістіктерінің де шегі болатынын айта кетейік. Әлеуметтік дағдылар мен жақсы ойға әдеттенген адамның өмірінде еш қиындық болмайды, кез келген қиыншылықты мүдірмей жеңіп шығады деуге болмайды. Әлі де қиындықтар туып, сол қиындықтардың салдарынан әлі де болса уақытша депрессияға, жалғыздыққа, уайымға жолығуы мүмкін. Ал осындай жағымсыз сезімдер ешбір нақты себепсіз жиі қайталанып жатса, адам өзін-өзі қолға алып, іс-әрекеті мен кейбір ой-пікірін өзгертуі қажет.

ТЕРАПИЯНЫ ӘЛЕУМЕТТІК ЫҚПАЛ РЕТІНДЕ ПАЙДАЛАНУ

Соңғы кезде психологтер әлеуметтік ықпал, яғни бір адамның екінші адамға әсер етуі – терапияның негізі деген тұжырымды жиі қолдап жүр. Стэнли Стронг бұған қарапайым мысал келтірген: отыз жастағы әйел дәрігерге келіп, депрессияға түсіп жүргенін айтып, шағымданған. Дәрігер әйелдің не сезінетінін және қандай жағдайда жүргенін асықпай сұрай бастайды. Әйел күйеуінің қоятын талаптарының тым көп екенін және осыған байланысты дәрменсіздік сезініп жүргенін айтады. Әйелдің адамгершілігіне риза болған дәрігер, күйеуінің қойған талаптарына сай болуы тиіс екенін айтады. Әйел оған көнбейді. Бірақ дәрігер өз ойын қайталап түсіндіреді. Бір кезде әйел күйеуінің талаптарына осынша мән бергені дұрыс емес екенін түсінеді. Ендігі жерде күйеуіне де, өзіне де көңіл бөле алатындай жол іздей бастайды. Дәрігермен бірлесе отырып, әр аптаға жоспар құрады. Осылайша, дәрігер мен пациенттің арасындағы түсінісе отырып, атқарылған жұмыстың арқасында пациент депрессиядан құтылып, жаңа әдет қалыптастырады.

Психотерапевтік ықпалдарға жүргізілген зерттеулер барысында дәрігерлердің дәл диагноздары, пациенттермен өзара сенімді қарым-қатынасы – сенімділік ықпалын күшейтетініне және пациенттің ойлау жүйесіне өзара қарым-қатынастың қаншалықты әсер ететініне басым назар аударылған (McNeill & Stoltenberg, 1988; Neimeyer et al., 1991; Strong, 1968). Пациенттің дәрігерге сенімі сияқты перифериялық белгілер дәрігердің ендігі жерде оны ойлау жүйесіне ықпал ете алуына жол ашады. Бірақ дәрігерге пациент шын көңілімен сенсе ғана, оның көзқарасы мен әдеттеріне тиімді ықпал етуге болады. Сондықтан дәрігер үшін маңызды нәрсе – пациенттің өзі айтқан кеңестерімен келіскені емес, оның ойлау үрдісінің өзгергені.

Бұл орайда, ем іздеген пациенттердің басым көпшілігі шын көңілімен сеніп, бастарына түскен қиыншылықтарға дәрігердің көмегімен сараптама жасауға бейім болатыны – қуантарлық нәрсе. Мұндағы дәрігердің міндеті тек дәлелдерді көрсетіп, пациенттің бойында жағымды ой туғызатын сұрақтар қойып отыру ғана. Дәрігердің өз ойын білдіргенінен гөрі пациенттің ойына қозғау салуы – әлдеқайда маңыздырақ нәрсе. «Осы ойыма не дер едіңіз?» деген сияқты сұрақтары пациенттің ойлау қабілетін жақсарта түседі.

Психолог Мартин Хезаккер 35 жастағы аспирант Дэйвке қатысты оқиғаны баяндай келіп, психотерапевтің пациентке көмегін айқын көрсеткен. Дэйв сырқатының себебі психобелсенді заттарды пайдаланатыны екенін мойындамай қойған соң, дәрігер Дэйвтің тек нақты дәлелге ғана сенетін мінезі бар білімді адам екенін пайдаланып, диагнозды мойындатып, емделуші пациенттер тобының қатарына кіруге көндірген.

Психотерапевт оған: «Жарайды. Диагнозым дұрыс болмаса, басқаша болса, қуанар едім. Бірақ алдымен қате екеніне көз жеткізу үшін психобелсенді затты тұтынушының сипатына үңілейік», – деген. Сосын психобелсенді затты тұтынушының әр сипатына асықпай тоқталып, Дэйвтің әр сипат бойынша асықпай ойлануына мүмкіндік берген. Сипаттарды санап болған кезде Дэйв таңғалып: «Сене алар емеспін: мен нағыз маскүнем екенмін!», – деген екен.

Философ Паскаль 1620 жылы «Ой» *(Pensées)* кітабында бұл қағиданы, «Адамдар әдетте өзгелер байқаған себептерге қарағанда, өзі байқаған себепке көбірек сенеді» деп түсіндірген. Бұл – ескеруге тұрарлық қағида.

ҚОРЫТЫНДЫ Емделудің әлеуметтік-психологиялық негіздері

- Сыртқы іс-әрекеттің өзгеруі ішкі өзгерісті тудырады.
- Негативті көзқарас пен іс-әрекеттен, негативті ой мен сезімнен жақсы жаққа өзгертетін әдеттерге машықтану арқылы арылуға болады.
- Пациент емделгеннен кейінгі көңіл күйінің жақсаруын терапиялық бағдарламамен емес, ішкі жан дүниесіндегі құбылыстарды әрдайым қадағалап отыруымен байланыстырса, нәтижесі анағұрлым жақсырақ болады.

Психиатрлар пациенттердің көзқарасы мен жүріс-тұрысын өзгерту үшін оларды алдымен соған сендіру керек екенін мойындап отыр. Психиатр сарапшы маман, сенімді сұхбатшы ретінде дәлелді дәйектер мен орынды сұрақтар қоя отырып, жағымды ойлауға жетелейді.

ӘЛЕУМЕТТІК ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТЫҢ ДЕНСАУЛЫҚ ПЕН ИГІЛІККЕ ӘСЕРІ ҚАНДАЙ?

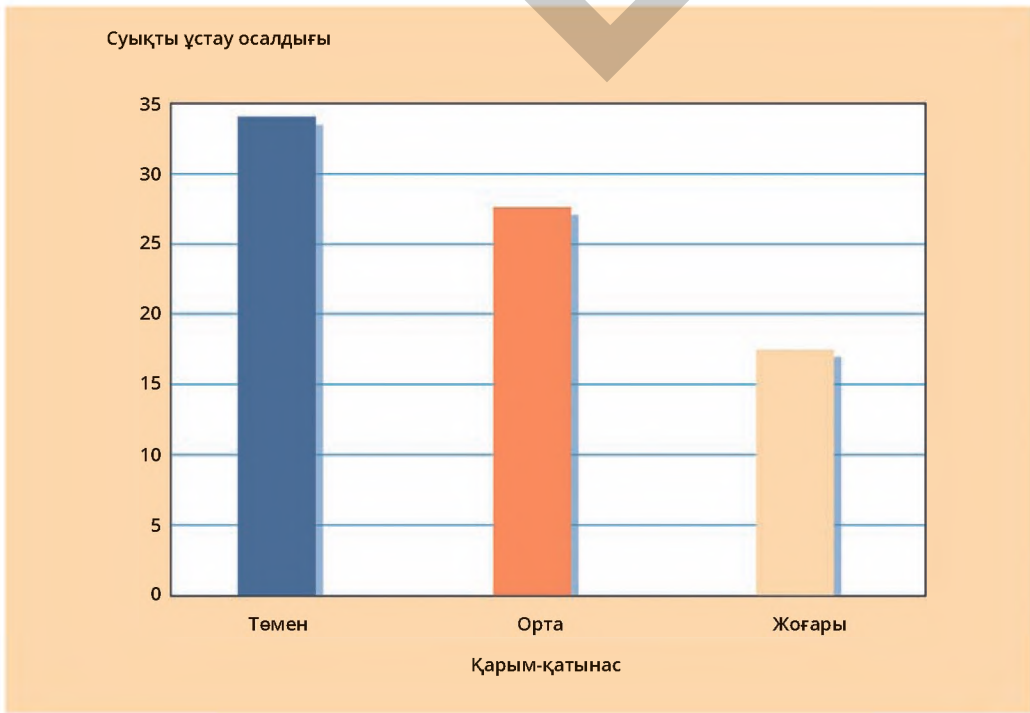
> Жылышырайлы, жақын қарым-қатынастар – туған-туыстары мен жолдас-жораларының арасында сүйікті, сенімді, бақытты болуын сезіну – адамның бақытты және дені сау болуының кепілі

Біздің қарым-қатынастарымыз стрестік жағдайларға толы. «Қиындыққа тап болғанда тозаққа барғандай боламыз», – деген Жан-Поль Сартр. Питер Уорр және Рой Пейн (1982) ересек адамдардан құралған репрезентативті топқа: «Сіз жақын арада қандай жағдайлардан стреске ұшырадыңыз?», – деп сұрақ қойғанда, ең жиі еститін жауап: «Өз отбасымда». Сонымен стресс адамның денсаулығына үлкен әсер етіп, жүректің ишемиясына, гипертония ауруларына себеп болып, иммундық жүйе қызметін әлсіретеді.

Дегенмен де жақын және жылы қарым-қатынастар денсаулықты сақтауға және бақытты болуға әкеледі. Зерттелген адамдарға: «Сіздің өзіңізді бақытты сезінуіңізге қандай жағдайлар әсер етті?» дегенде жауап тағы да: «Менің отбасым». Жақын және жылы шырайлы қарым-қатынастар біздерге тек қана сары уайым мен стресс алып келмейді, сонымен бірге бақыт та алып келеді екен. Қоғамда адам тек қана адаммен бірге күн көреді.

ЖАҚЫН ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС ЖӘНЕ ДЕНСАУЛЫҚ

Жылдар бойы мыңдаған адамға жүргізілген сауалнамалар негізіндегі кең көлемді зерттеулер – ортақ қорытындыға келген: жақын, жылы қарым-қатынас денсаулықтың негізі болады екен (Berkman, 1995; Pantell et al., 2013; Ryff & Singer, 2000). Дүниежүзі бойынша жүргізілген 148 зерттеу жұмысын қорытындылаған ғалымдар әлеуметтік байланыстың адам өмірін ұзартатынын анықтаған. Әлеуметтік байланысы кеңірек адамдардың өмір сүру ұзақтығы, мұндай байланысы аз адамдардан 50 пайызға жоғарырақ екен (орташа есеппен 7,5 жылға) (Holt-Lunstad et al., 2010).



6-СУРЕТ
Суық тию мен көпшілдіктің байланысы
Көпшіл адамдардың суық тиюге қарсы төзімділігі жоғарырақ
Дереккөз: Cohen et al., 2003

Ауру-сырқау жалғызілікті адамдардың арасында жиі болатын себебі олар күйзеліске көбірек ұшырайды, ұйқысы нашар және өзіне-өзі қол жұмсауға да бейімірек болады екен (Cacioppo & Patrick, 2008). Әлеуметтік байланысы азырақ адамдарға қарағанда достарымен, туыстарымен, діни және қоғамдық бірлестіктердегі әріптестерімен тығыз байланыста жүрген адамдардың өмірден ерте өтуі сирегірек. Психолог Сьюзан Пинкер бұл орайда: «Жүз жасау үшін ауылдық жерде тұрған жөн. Ұзақ жасау да командалық спорт түрі сияқты», – деген (2014).

Әлемнің 139 елінде жүргізілген зерттеудің қорытындысында «сенімді туысқандары мен достары бар адамдардың» денсаулығына шағымдары азырақ болған (Kumar et al., 2012). Эксперимент барысында көпшіл адамдардың тұмау вирусына да төзімдірек болатыны анықталған (6-сурет; Cohen et al., 1997, 2003).

Бойдақтарға қарағанда отбасылы адамдардың денсаулығы мықтырақ және өмірі де ұзағырақ болады екен. АҚШ-тың Денсаулық сақтау статистикасы ұлттық орталығының мәлімдеуінше, отбасылы адамдардың денсаулығы жасына, жынысына, нәсілі мен табысына қарамастан, бәрібір мықтырақ болады екен. (2004). Отбасылы адамдардың бас ауруы мен бел ауруына шағымы азырақ болып, күйзеліске азырақ түсетіні, ішімдік пен темекіні азырақ тұтынатыны анықталған. Эксперименттердің бірінде тұрмыстағы әйелдердің бас миы жұмысын МРТ-ға түсіріп жатқан сәтте тобығынан электр соққысын жасаған (Coan et al., 2006). Соққы жасалған сәтте әйелдердің бір тобы – күйеуінің қолынан, енді бір тобы бейтаныс адамның қолынан ұстап отырған, қалған топтағы әйелдер ешкімнің қолынан ұстамаған. Күйеуінің қолынан ұстап отырған әйелдердің миының төнген қауіпке жауап беретін бөлігінде соққыны күтіп отырған сәтте айтарлықтай белсенділік байқалмаған. Тәжірибенің қорытындысына сәйкес бақытты және өзара сүйіспеншілікке толы некенің денсаулыққа пайдасы зор екені анықталып, некесін бақытты деп сипаттаған әйелдер ең жақсы нәтиже көрсеткен (De Vogli et al., 2007).

Денсаулыққа некенің өзі ғана емес, отбасылық өмірдің сапасының да әсері зор екен. Зерттеулердің бірінің қорытындысына сәйкес, 50 жастағы адамдар арасында ағзаларында холестериннің азырақ екені және қартаю процесінің баяу өтіп жатқаны анықталған (Vaillant, 2002). 6,5 млн адамға жүргізілген 32 зерттеудің нәтижесі ажырасудың денсаулыққа нұқсан келтіретінін көрсеткен (Sbarra et al., 2011). Кейінгі кезде жүргізілген зерттеулердің бәрінің нәтижесі отбасылық өмірдің сапасы мен денсаулық арасындағы байланыс «саламатты өмір салты мен (диета, физикалық жаттығулар) денсаулықтың жай-күйі» арасындағы байланыспен тең екен (Robles, 2015; Robles et al., 2014). Сондай-ақ отбасылық өмірдің сапасы келешектегі дансаулықтың кепілі бола алады екен.

Неліктен бұлай? Отбасылық өмір сапасы денсаулыққа нендей медиатор бола алады және оны қалай түсіндіре аламыз? Теодор Роблс және басқа психологтер бұны төмендегіше түсіндіреді:

- Биологиялық медиатор ретінде: отбасымыздағы кикілжіңнің біздің жүрек тамырлары, гормондық және иммундық жүйелерімізге әсері бар (Uchino et al., 2014). Керісінше, жұбайымыздың қолдауы бізді жұбатып, күйзелісімізді азайтады екен (Hostinar et al., 2014).
- Әлеуметтік когнитивті медиатор ретінде: жұбайлардың бірін-бірі жайлы ойларының олардың эмоциялық көңіл күйіне, уайымы мен мұңына әсері бар.
- Денсаулық медиаторы ретінде: әлеуметтік қолдауды сезінудің тамақтану мен ұйқының дұрыс болуына әсері бар, ал отбасындағы кикілжің дұрыс тамақтанбау мен психикаға әсер ететін зиянды заттарды тұтынуға әкеліп соғады.

Әлеуметтік қолдау білдірудің де көмегі бар. 423 егде жастағы ерлі-зайыптыларға бес жыл бойы жүргізілген зерттеу жұмыстары жұбайлардың жастарына, жынысына, бастапқыдағы денсаулық деңгейіне және экономикалық мәртебесіне қарамастан, әлеуметтік қолдауды (достары мен көршілерінен бастап жұбайының қолдауына дейін) көбірек сезінгендері ұзақ та бақытты өмір сүргенін көрсеткен (Brown et al., 2003). Финляндия ғалымдарының 700-ден аса адамның сырқатына жүргізген зерттеуі, әсіресе әйелдер арасында қолдауды сезінгеннен гөрі қолдау білдірудің пайдасы молырақ екенін көрсеткен (Väänänen et al., 2005).

Сондай-ақ әлеуметтік байланыстың жоғалуы адамның сырқаттану қаупін үлкейтеді:

- Сондай-ақ әлеуметтік байланыстың үзілуі әртүрлі аурулардың көбеюіне әкеліп соғады екен: Финляндия ғалымдарының жақында ғана жесір қалған 96 000 адамға жүргізген зерттеуі, жұбайы қайтыс болған апта ішінде қайтыс болғандардың саны екі есеге көбейетінін көрсеткен (Kaprio et al., 1987).

- АҚШ-тың Ұлттық ғылым академиясының зерттеу жұмыстарының қорытындысы, жесір қалған адамдар арасында ауру-сырқау мен өлімнің көбейетінін көрсеткен (Dohrenwend et al., 1982).
- 30 000 ер адамға жүргізілген зерттеу қорытындысы ерлердің ажырасқаннан кейін ішімдік пен темекіге құмарлығы артып, көкөніс пен қуырылған тамаққа тәбеті азаятынын көрсеткен (Eng et al., 2001).

ӘЛЕУМЕТТІК ҚОЛДАУ ЖӘНЕ ДЕНСАУЛЫҚ

Жақын қарым-қатынас көз келген қиыншылықты жеңеді.

Seneca, 5 b.c.–a.d. 65

Әлеуметтік қолдау мен адам денсаулығының арасында тығыз байланыс бар. Қандай? Бәлкім, оған жақын қарым-қатынасты сезінетіндердің жақсы тамақтанып, көбірек жаттығу жасайтыны, ішімдік пен темекіні азырақ тұтынатыны себеп шығар. Бәлкім, дос-жарандарымыз бен отбасы мүшелеріміз біздің өзімізді-өзіміз бағалау деңгейімізді өсіретін шығар. Бәлкім, қолдауды сезінуіміздің арқасында қиын жағдайларды бағалауымыз бен жеңіп шығуымыз жеңілірек болатын шығар (Taylor et al., 1997). Бұл саладағы 80-нен астам зерттеу жұмыстарының нәтижесінде әлеуметтік қолдаудың адамның жүрек-тамыр және иммундық жүйелеріне әсері болатыны анықталған (Uchino et al.,1996). Яғни бізге біреу теріс көзқарас танытса немесе жұмыстан шығып қалсақ, жақындарымыздың ақылы, көмегі, қолдауы шынында жақсы көмек бола алады екен (Cutrona, 1986, Rook, 1987). Тіпті басымызға қиындық түспегеннің өзінде жақындарымыздың қолдауын сезініп, олардың бізді жақсы көретінін, жылышырай білдіретінін, құрметтейтінін сезінеді екенбіз.

Жақын адамдарымызбен мұңымызды бөлісе аламыз. Джеймс Пеннебакер мен Робин О'Хийрон өзіне-өзі қол жұмсау немесе автомобиль апатына ұшырап, аман қалған жұбайларға зерттеу жүргізген (1984). Олардың арасында жұбайымен қайғы-мұңын бөліскендеріне қарағанда қайғысын жасырғандарының денсаулықтарына көбірек нұқсан келген екен (1990). Дж. Пеннебакер колледждің 700-ден аса студент қыздарына сауалнама жүргізген кезде, олардың әрбір он екіншісі бала кезінде жыныстық сипаттағы зорлыққа ұшырағаны анықталған. Анасынан айырылу немесе ата-анасының ажырасуы сияқты жыныстық емес сипаттағы қиындықты басынан кешіргендерге қарағанда, жыныстық сипаттағы қиындықты басынан кешірген қыздар, әсіресе сол қиындықты құпия ұстаған болса, бас ауруына, асқазан ауруына немесе басқа да сырқаттарға бейімірек болған.

Пеннебакер отбасындағы жақын қарым-қатынастың жағымды әсерін анықтау үшін жұбайы қайтыс болған адамдардың басынан өткен қайғылы оқиғаларды еске түсіруін сұраған. Алдымен физикалық ауруды сезінген сәттерін сипаттауды сұраған. Сұхбатқа қатысушылар басында біраз мазасызданып, кейін ашыла сыр ақтарған. Сосын көңілдері жайланғаны байқалған. Көрген қиындықтарын күнделікке жазу да көмектесетін секілді. Келесі бір тәжірибеде солай істеген еріктілердің осыдан кейінгі жарты жыл ішінде денсаулығы жақсырақ болғаны байқалған. Еріктілердің бірі: «Басымнан өткерген қиындығымды ешкімге айтпасам да, күнделігіме жаза бастағаннан кейін енді ішімде сақтай бермей, керісінше, оны жеңіп шығуға жол тапқандаймын. Енді ол есіме түссе де, еш ауырлықты сезінбеймін», – деген. Бұл жай ғана «күнделікпен сырласу» болса да, оған арманы мен мақсатын ғана жазса да, қандай да бір қолдауды сезінетіні байқалған (Burton & King, 2008; Lyubomirsky et al., 2006). Тағы бір эксперименттердің бірінде 633 қатысушы үшін дәл осы күнделік терапиясы құдды психотерапия сияқты көмек бергені анықталған (van Emmerick et al., 2013). Күнделікті өмірде ашық болу, яғни көпшіл және ашық мінезді болу, өзін-өзі емдеудің бір жолы екен (Kelly & Macready, 2009).

КЕДЕЙЛІК, ТЕҢСІЗДІК ЖӘНЕ ДЕНСАУЛЫҚ

Денсаулық пен позитивті түсіндіру стилінің өзара байланысын талқылаған болатынбыз. Денсаулық пен әлеуметтік қолдау арасындағы байланыстың бар екеніне де көз жеткіздік. Денсаулықты күту мен дұрыс тамақтану факторлары позитивті ой және әлеуметтік қолдаумен біріккен кезде адамның экономикалық мәртебесі ұзақ өмір сүруіне қалай ықпал ететінін түсіне аламыз. Шотландияда, АҚШ-та, Канадада және басқа елдерде статистика бойынша кедей адамдардың өмірі қысқарақ екен (Wilkinson & Pickett, 2009). АҚШ-та 55 жастағы ең табысы көп адамдар қатарына жататын бақуатты адам, табысы төмен, кедейлер қатарына жататын адамға қарағанда 10 жылдай артық өмір сүреді екен (Zumbrun, 2014). Демек, кедейлік ерте өлімнің бір себебі. Ал бақуаттылық – денсаулықтың бір себебі.

Кедейлік пен аурудың арасындағы байланыс қашан да болған. Нашар денсаулық жақсы табыс табуға да кедергі болады. Бірақ айғақтардың басым көпшілігі кедейліктің денсаулыққа тікелей әсері бар екенін көрсетіп отыр (Major et al., 2013; Sapolsky, 2005). Ендеше, кедейліктің денсаулыққа қандай ықпалы бар? Оған былай жауап бере аламыз: а) сапалы



Байлық пен денсаулық. Шотландия азаматының 2008 жылғы мақаласында Глазго қаласының кедейлер тұратын Калтон ауданы мен ауқаттылар тұратын Лэнзи ауданындағы өмірдің айырмашылығы баяндалған

медициналық көмекке мүмкіндіктің шектелуі; ә) таңғаларлық деңгейдегі денсаулыққа зиянды өмір салты (темекі шегу, білімі төмен және табысы төмен адамдар арасында кең тараған); б) күйзелістің көп болуы. Кедейлік көп күйзеліске, негативті эмоцияға және лас ауаға жақын болудың жолы (Adler & Snibbe, 2003; Chen, 2004; Gallo & Matthews, 2003). Кедейлік дегеніміз – жұмыстан кейін екінші жұмыс істегендіктен ұйқының шала болуы, ештеңеге жетпейтін аз еңбекақы алу, қоғамдық көлікпен жүру, ауасы ластанған ауданда тұру, басқа біреуге жалданып, ауыр жұмыс істеу.

Кедейлік интеллект пен денсаулықтың арасындағы біз жиі айтатын байланысты түсіндіре алады. Эдинбург университетінің ғалымы Иэн Дойри мен әріптестері 1932 жылғы 1 маусымда 1921 жылы дүниеге келген Шотландия азаматтары арасында жүргізілген барлау тестісі жауаптарынан төмендегідей байланысты байқаған (2005). Шотланд азаматының өлім алдындағы соңғы хатын оқыған олар: «Адамның қартайғандағы зейнетінің қызығын көруі оның 11 жасындағы IQ нәтижесіне байланысты. Бұған шек келтіруге болмайды», – деген.

Тіпті төмен интеллектінің факторы ретінде артық салмақтан арыла алмау, қан қысымының жоғары болуы сияқты құбылыстарды, адамның IQ төмен болғаны себепті шылым шегуді тоқтатпай, ақырында өкпе обырына шалдығатынын алға тартқан. Бұған кедейлікке байланысты күйзелістер мен денсаулыққа тиісті күтімнің болмауы да әсер етеді деп түсіндіреді.

Халықтың табыс деңгейінде үлкен айырмашылық бар аймақтарда, адам өмірі қысқарақ екені анықталған (Kawachi et al., 1999; Lynch et al., 1998; 7-сурет). Ұлыбритания мен АҚШ-та халықтың табыс деңгейіндегі айырмашылық Жапония мен Швецияға қарағанда үлкенірек болғандықтан, өмір сүру ұзақтығы төменірек екені белгілі. Соңғы он жылда табыс деңгейіндегі айырмашылығы ұлғайған Шығыс Еуропа мен Ресейде де өмір сүру ұзақтығы әлдеқайда қысқарған.

Демек, теңсіздік тек кедейлікпен ғана өлшене ме? Жүргізілген зерттеулердің нәтижелері кедейліктің ықпалы бар екенін, бірақ теңсіздіктің де ықпалы бар екенін көрсетіп отыр. Джон Линк пен әріптестері қандай да бір табыс деңгейіндегі айырмашылықтары бар адамдар бір-біріне жақын аймақта өмір сүрсе де, осы аймақ кедейлерінің өмірі қысқарақ болатынын анықтаған (1998, 2000). Яғни бұл – кедейліктің нәтижесі емес, керісінше, айналасындағылармен салыстырғандағы кедейлікті сезінудің кесірі. Бұл орайда, Роберт Сапольски АҚШ-тың Батыс елдері ішіндегі халқының табыс деңгейінің айырмашылығы жөнінен ең үлкені болғандықтан, денсаулық сақтау саласына ең көп қаржыны бөлсе де, өмір сүру ұзақтығы бойынша әлемдегі 29-орында тұрғанын мысалға келтірген (2005).

ЖАҚЫН ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС ЖӘНЕ БАҚЫТ

Адамның қиындығын жақынымен бөлісуі тәніне ғана емес, жанына да жеңілдік сыйлайды. Бұл – жақындары мен жолдастарының қолдауын сезінген адамның бақыттырақ болатынын көрсеткен зерттеудің қорытындысы. Осы кітаптың 2-тарауында баяндалған кейбір зерттеулерде – АҚШ, Канада, Австралия елдері сияқты бәсекелес, индивидтік және Жапония мен көптеген дамушы елдер сияқты қауымдық мәдениеттің адамдарын салыстырған. Индивидтік мәдениетте адамның тәуелсіздігі, жеке меншігі, жеке жетістіктеріне мақтанышы басым болады. Ал әлеуметтік байланысы тығыз ұжымдық мәдниетте – жалғыздық, оқшаулану, бөліну және күйзелістен туындайтын ауру-сырқау аз болады.

ДОСТЫҚ ЖӘНЕ БАҚЫТ

Кейбір зерттеулерде адамдарды қарым-қатынасының жиілігіне байланысты салыстырады. XVII ғасыр философы Фрэнсис Бекон біздің сырымызды бөлісе алатын досымыздың болуының екі түрлі жағымды әсері бар деген. «Бірі – қуанышыңды еселеуі, екіншісі – қайғыңды бөлісуі». АҚШ Ұлттық зертеу орталығының ел азаматтарына «Соңғы жарты жылдың ішінде өзіңіз сырыңызбен бөліскен адамдардың қайсысы сізге ең жақын адам?» деген сұрақ қойып, сауалнама жүргізген, «Ондай жақын адамым жоқ» деп жауап бергендердің өздерін «бақытсыз сезінуі», жауабында бес-алты адамның атын атағандарға қарағанда екі есе көп болыпты.

Әлеуметтік байланыстың маңызды екенін басқа зерттеулер де көрсетіп отыр. Біраз тәжірибелерде адамды басқа біреу тарапынан қолдау табуы қуанышқа кенелтетінін, ал тауы шағылуы жанын ауыртып, тіпті дәрі ішуге себеп болғанын көрсеткен (DeWall & Bushman, 2011). Достықты сезінген адам өзін-өзі бағалап, көңіл күйі жақсы болып жүреді екен (Hartup & Stevens, 1997).

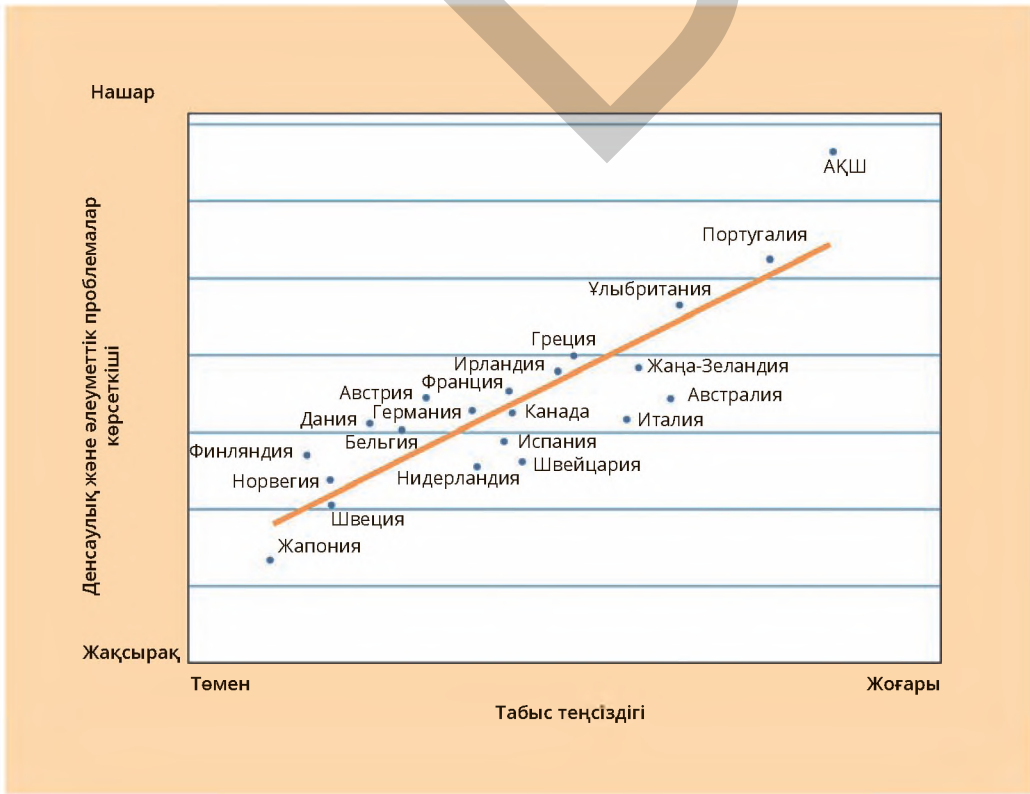
«Құлағанда демейтін ешкімі жоқ жалғыздық — үлкен қасірет».

Ecclesiastes 4:10b

ЕРЛІ-ЗАЙЫПТЫЛЫҚ ЖӘНЕ БАҚЫТ

Әлемдегі он адамның тоғызының ең жақын қарым-қатынасы – некелік байланыс екен. Некенің адамның бақытты болуына әсері бар ма? Әлде өзі үшін өмір сүретін, некенің «құлдығынан», «шынжырынан» қашатындар әлдеқайда бақыттырақ па?

Зерттеу нәтижелерінің басым көпшілігі бойдақтарға қарағанда, некедегі адамның бақыттырақ болатынын көрсетіп отыр. Ондаған мың еуропалықтар мен американдықтарға



7-СУРЕТ

Халқының табыс көлемінің айырмашылық деңгейі үлкен елдерде әлеуметтік және денсаулық мәселелері күрделірек.
Мұндағы денсаулық мәселесінің көрсеткіші – адам өмірінің орташа ұзақтығының қысқа болуын, нәрестелер өлімінің көп болуын, артық салмақты, жасөспірімдер арасынағы жүктілікті, психикалық ауруларды, сотталған адам санын, сауаттылықтың төмендігін, әлеуметтік қорғау мен халықтың жұмыссыздық себебінен көші-қон проблемаларын қамтиды

Отбасында мәз-мейрам болып бірге тамақтану, күннің нұрынан да шуақтырақ.

C. S. Lewis, "Membership," 1949

жүргізілген сауалнамалардың бәрі – бірдей қорытындыға әкелген: бойдақтар мен жесірлерге қарағанда, әсіресе ажырасқандар мен жұбайынан бөлек тұратындарға қарағанда, жұбайымен бірге өмір сүріп жатқандар әлдеқайда бақыттырақ және өмірлеріне көбірек риза болады (Gove et al., 1990; Inglehart, 1990). Ұлттық зерттеу орталығының 1972 жылдан бастап 50 мыңнан астам адамға сауалнама жүргізуі барысында, мысалы, бойдақ ересектердің – 23 пайызы, ал отбасылы адамдардың 40 пайызы өздерін «өте бақыттымыз» деп санаған. Жалғыздықты бастарынан кешіріп отырғандарға қарағанда, лесбиан жұптар да әлдеқайда бақыттырақ екені анықталған (Peplau & Fingerhut, 2007). Адамның өзін бақытты сезінуінің бірнеше жолдары бар (DePaulo, 2006). Олардың арасында адамның өзін бақытты сезінуіне себеп болатын – жақындық, мейірімділік, адалдық, бауырмалдық, өмірлік серігінің болуы сияқты қасиеттерден басқа тағы бірнеше жолдары бар.

Солардың бірі – неке құрып қана қоймай, некенің сапасына да көңіл бөлуі. Некесіне көңілі толатын, жұбайына әлі де ғашық адамдар бақытсыздық, өмірге риза болмау, депрессия жайлы сирек шағымданады екен (Robles, 2015). Бұл орайда, ерлі-зайыптылардың басым көпшілігі өздерін бақытты отбасымыз дейтіні көңіл қуантады. Ұлттық зерттеу орталығының сауалнамасында ерлі-зайыптылардың үштен екісі некелерін «өте бақытты» деп бағалаған. Төрттен үші жұбайларын ең сенімді серігім деген. Бестен төрті өмірді қайта бастасам, тағы да осы жұбайыма үйленер едім деген. Нәтижесінде, бұл адамдардың басым көпшілігі шынында бақытты екеніне көзіміз жетіп отыр.

Сонымен отбасылы адамдар неліктен бақыттырақ (денсаулығы да мықтырақ екені естеріңізде болар)? Яғни неке адамды бақытты ете ме, әлде бақытты адам неке құруға асық бола ма? Бақытты адамдар неке құрса, бақыты арта түсе ме? Адамның депрессияда болуы, оның үйлене алмауына немесе ажырасуына себеп бола ма (8-сурет)?

Әрине, бақытты адамдар көңілдірек келеді. Мінезі ашық, сенгіш, мейірімді, жылышырайлы болады (Myers, 1993). Ал бақытсыз жандар, өзіміз де байқағанымыздай, әлеуметтен оқшауланып қалады. Депрессия отбасылық кикілжіңге себеп болып, нәтижесінде депрессия тіпті ушыға түседі (Davila et al., 1997). Сонымен бақытты, көңілді адамдар жақсы қарым-қатынас орнатуға бейім болады екен.

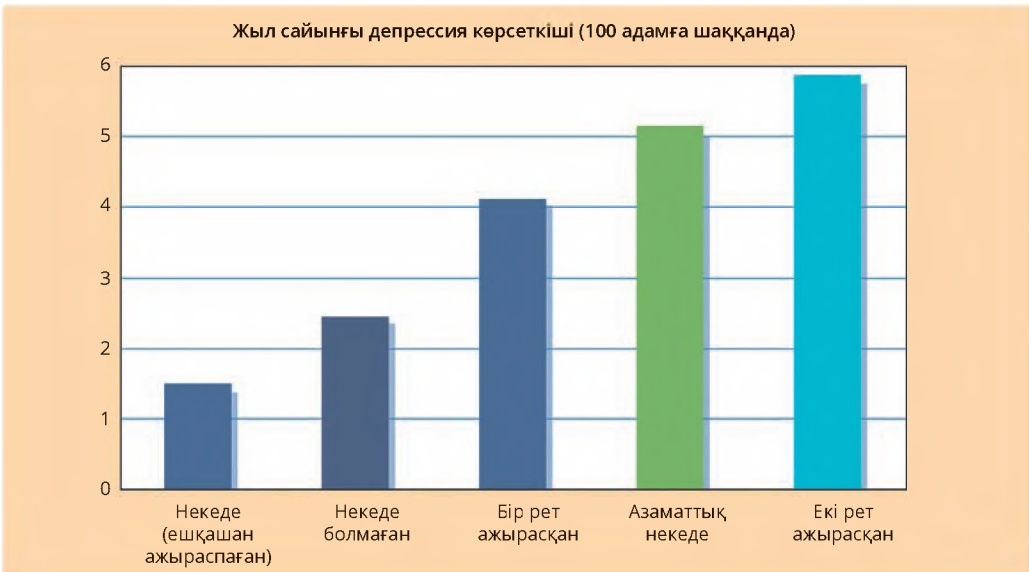
Дегенмен Осло университетінің социологі Арне Мастекастың айтуынша, «ғалымдардың басым көпшілігінің ойынша», отбасындағы бақыт «негізінен» некенің сәттілігіне байланысты екен (1995). Мысалы, бұл тұжырыммен Нью-Джерси штатында 15 жыл бойы 1 380 ересекке сауалнама жүргізген Рутгер университетінің социологтері келісіп отыр (Horwitz et al., 1997). Тіпті отбасылы адамның депрессияға азырақ шалдығатыны сол адамның некеге тұрғанға дейінгі хал-ахуалын бақылаған кезде де дәлелденген.

Некенің адамның бақытын ұлғайта түсетініне кемінде екі себеп бар. Біріншіден, отбасылы адам өзіне сенімді, кісіге жақын, жылышырайлы қарым-қатынаста көбірек болып, жалғыздыққа сирек ұшырайды. Лос-Анджелес университетінің психологі Роберт Кумбстің зерттеуінде медицина колледжінің отбасылы студенттері күйзеліс пен уайымға азырақ берілетінін анықтаған (Coombs, 1991). Себебі сәтті некеде жұбайлар – бір-бірінің сенімді серігі, сүйікті ғашығы, жақсы досы бола біледі.

8-СУРЕТ

Неке және депрессия

АҚШ-тың Ұлттық психиатрия институтының психикалық ауытқулар жөнінде жүргізген сауалнамасы, бойдақ ересектер арасында депрессия деңгейі 2–4 есе жоғары екенін көрсеткен



Некенің адамды бақыттырақ етуінің, ең болмаса бақытсыздықтан құтқаруының тағы бір қарапайым себебі бар. Отбасылық өмір адамға жұбайлық, ата-аналық рөл беріп, өзін-өзі бағалау мен әлеуметтік белгілі бір топқа тиесілігінің тағы бір жолын ашады (Crosby, 1987; Cruwys et al., 2014). Мұндай рөлдердің көп болуы да күйзелістің көбеюіне әкелетіні рас. Оған бәріміздің шамамыз жете бермеуі де мүмкін. Дегенмен бұл рөлдердің әрқайсысының берер сыйақысы да, мәртебесі де, рухани баю жолы да бар болғандықтан, өміріміздің басқа қырларындағы күйзелістерге бой бермеуге көмектеседі екен. Өмірдегі рөлі көп адам көп бөлмелі зәулім үйге ұқсайды. Мәселен, Виндзор қамалының бір қанатын өрт шалса да, ханшайымның өмір сүруі мен саяхатшылардың тамашалауына басқа қанаттары да жетіп жатады. Сол сияқты, біздің өмірдегі рөлдеріміз бірнешеу болса, олардың біреуін жоғалтып алғанымызға еш өкіне қоймаймыз. Біз екеуміз [DM and JT] жұмыссыз қалып жатсақ та, адал жар, ата-ана екенімізді місе тұтып, қорытындылай айтқанда, біз үшін осы рөлдеріміздің маңыздырақ екеніне айрықша мән береміз.

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік қарым-қатынастың денсаулық пен игілікке әсері қандай?

- Адамның денсаулығы мен бақытты болуына, әлеуметтік танымымен қатар әлеуметтік қарым-қатынастарының да әсері бар. Жақын, сенімді қарым-қатынастағы адамдар көп ауырмайды және ұзағырақ өмір сүреді. Мұндай қарым-қатынастар адамның күйзелісті жеңіп шығуына көмегін тигізеді.
- Жақын қарым-қатынас адамның бақытын еселей түседі. Дос-жарандарымен және отбасы мүшелерімен жақын да ұзақ қарым-қатынаста жүрген адам қиындықты жеңілірек жеңіп шығып, өзін бақыттырақ сезінеді. Мысалы, бойдақ ересектерге қарағанда отбасылы ересектер бақыттырақ болып, депрессияға азырақ ұшырайды. Бұл құбылыс бақытты адамның әлеуметтік рөлдерінің көбірек болуымен және өмірлік серігінің қолдауына ие болуымен байланысты.

ПОСТСКРИПТУМ: бақыттың еселенуі

Осыдан бірнеше жыл бұрын мен [DM] бақыт ұғымына жүргізген зерттеулерімнің басты жетістіктерін мазмұндаған «Бақытқа ұмтылыс» деген кітап жазып шыққан едім. Редакторлар сол кітабымды – «Бақытты болу үшін не қажет?» деп атағысы келген кезде: «Мұндай сұраққа бұл кітаптың да, басқа кітаптың да жауап бере алуы мүмкін емес», – деген болатынмын. Біз тек адам өзін бақытты сезінуінің неге байланысты екенін зерттеп, сол зерттеуіміздің нәтижесін ғана айта аламыз. Сонымен кітаптың атауы – «Кім бақытты және неліктен?» деп өзгертілген еді.

Дегенмен баспасөз беттерінде адам бақыты тақырыбына қатысты жарияланған 4001 сұхбаттағы ең жиі кездесетін сұрақ «Бақытты болу үшін не қажет?». Осы орайда, бақыт пен денсаулықтың формуласын атай алмасам да, оқырманның назарына өзімнің зерттеу жұмыстарымның барысында қорытындылаған төмендегі 10 пікірді ұсынып отырмын:

1. Нағыз бақытты «қолдан жасап алу» мүмкін емес екенін түсініңіз. Адам басына түскенге көнеді, мейлі ол байлық болсын, мейлі мүгедектік болсын. Байлық та денсаулық сияқты: жоқ болса қиын, бар болған күнде де бақытты болудың кепілі бола алмайды.
2. Уақытты босқа өткізбеңіз. Бақытты адамдар өмірін жақсартуды уақытты ұтымды пайдаланудан бастаған. Онысы болашаққа мақсат қоюына және сол мақсатына жету жолын күнделікті жоспарлауға көмектеседі. Біз бір күндік мүмкіндігімізді асыра бағалап жатсақ та, күнделікті кішігірім жетістіктеріміздің арқасында бір жыл ішінде қанша жетістікке жетуіміз мүмкін екенін төмен бағалап жатамыз.
3. Әрдайым көңілді болыңыз. Кейде сезімге ырық беріп жатамыз. Адам күлімдесе, көңілі сергек болады; қабағын шытса, жүрегін қараңғылық басады. Ендеше, жүзіңіз жылы болсын. Жылы қабақ танытыңыз, оптимист, жылышырайлы болыңыз.
4. Жұмысыңыз бен демалысыңыз рухани ләззат сыйласын. Әдетте бақытты жандар «ләззатты» күйде жүреді, яғни жұмысын шын көңілімен беріліп істейді. Тіпті ең қымбат демалыстың өзі де (мәселен, яхтамен серуендеу де) кейде бағбандық, қолөнер немесе риясыз сұхбат сыйлаған ләззатты сыйлай алмайды.
5. Дене тәрбиесіне көңіл бөліңіз. Зерттеу жұмыстарының көбі аэробика жаттығулары денсаулықты нығайтып, күш-қуатты артырып қана қоймай, депрессия мен уайымнан да қорғайтынын көрсетіп отыр. Тәні саудың жаны сау.

6. Ұйқыңыз қанық болсын. Бақытты адамдар ұдайы қимыл-қозғалыста болса да, ұйқысы мен тыныштығына көп көңіл бөледі. Адамдардың көбі ұйқысы қанбағандықтан шаршап, зейіні төмендеп, көңіл күйі құлазып жүреді.
7. Жақындарыңызға көңіл бөліңіз. Адал ниетті жақындарыңызға жылы шырай танытқаныңыздың қиын кезеңде септігі тиеді. Адалдықтың жаныңызға да, тәніңізге де пайдасы мол. Жақындарыңызды бағалай біліңіз: олардың сіздің алдыңызда міндетті емес екенін біліңіз, басқаларға танытқан жылы шырайды оларға да танытыңыз, қолдау білдіріңіз, барыңызбен бөлісіңіз, бірге ойнап-күліңіз. Араларыңыз суып бара жатқанын байқасаңыз, қалпына келтіруге тырысыңыз.
8. Өзіңізді ғана ойламаңыз. Мұқтаждарға көмек беріңіз. Бақытты адам көмек қолын созуға даяр келеді. (Бақытты адам қайырлы іске бейім болады.) Қайырлы іс бақытыңызды еселей түседі.
9. Шүкіршілік етіңіз. Шүкіршілік (деніңіздің саулығына, жақындарыңызға, отбасыңызға, еркіндігіңізге, біліміңізге, махаббатыңызға, айналадағы қоршаған ортаңызға, т.б.) білдіргендердің игілігі арта түседі.
10. Рухани тәрбиеге көңіл бөліңіз. Адалдық айналадағылармен қарым-қатынасты жақсартады, мұқтаждарға көмек қолын созуға себеп болады, мақсат пен үміттің тірегі болады. Зерттеу жұмыстары – тақуа адамдар әлдеқайда бақыттырақ болатынын және қиыншылықты оңайырақ жеңе алатынын көрсетіп отыр.

DU

Соттағы әлеуметтік психология

15
ТАРАУ



Куәгерлердің сөздеріне қаншалықты сенуге болады?

Алқабилердің шешіміне тағы қандай факторлардың ықпалы бар?

Алқабидің жеке басының қасиеттерінің ықпалы қандай?

Алқабилерге топтың әсері қандай?

Постскриптум: психология ғылымының негізінде орынды ойлау

«Сот мәжілісі – заңгерлердің алқабилер пікірін өзгертуге арналған күрес алаңы».

James Randi, 1999

2014 жылғы 9 тамызда АҚШ-тың Миссури штатының Фергюсон қаласында полиция қызметкері Даррен Уилсон 18 жастағы Майкл Браунды атып өлтірген. Браунның өліміне байланысты бейбіт шеру лезде жаппай наразылыққа ұласып, Фергюсонда тәртіпсіздік пен бұзақылық оқиғалары орын алды. Наразылық білдірушілердің «Уилсон Браунды атып өлтіргені үшін жауапқа тартыла ма?» деген бір ғана сұрағы бар еді.

2014 жылғы желтоқсанда Фергюсонда істі қараған Жоғарғы алқабилер соты Уилсонға айып тақпаған соң ол, тиісінше, жауапқа тартылмады. Бұл іште әлеуметтік психологияға қатысты бірқатар мәселе қарастырылады:

- Куәгерлер Браунның оққа ұшар алдындағы қылығын әртүрлі сипаттаған. Ендеше, куәгерлердің мәлімдемесі қаншалықты ықпалды болуы мүмкін? Куәгерлердің сөздеріне қаншалықты сенуге болады? Қай куәгердің сөзіне сенуге болды?
- Даррен Уилсон – ақ нәсілді, ал Майкл Браун қара нәсілді еді. Алқабилердің үкіміне күдікті мен жәбірленушінің – нәсілінің, сырт келбетінің тартымдылығының, әлеуметтік мәртебесінің ықпалы болды ма?

- Жоғарғы алқабилер қатарында үш қара нәсілді, тоғыз ақ нәсілді би болса, олардың жетеуі – ер, бесеуі әйел адам еді. Алқабилердің жеке бастарының ерекшеліктерінің олардың шешіміне ықпалы болуы мүмкін бе? Егер мүмкін болса, адвокат алқабилердің пікіріне ықпал ете алуы үшін, олардың құрамын өзі таңдай ала ма?
- Алқабилердің сот отырысы барысында бір-біріне қандай ықпалы бар? Алқабилердің құрамындағы азшылықтың пікірі көпшілігіне ықпал ете ала ма? Немесе алты алқаби қабылдаған шешімді он екі алқаби де қабылдауы мүмкін бе?

Бұл сұрақтарға заңгерлер, судьялар мен адвокаттар әлі біржақты жауап бере алар емес. Дегенмен бұл сұрақтарға әлеуметтік психология жауап бере алатынын заң оқу орындарының әлеуметтік ғылымдар профессорлары, ал сотқа қатысушы заңгерлер психологтердің көмегіне жүгінуі арқылы мойындап отыр.

Осы орайда, сот отырысы залын – қатысушылары үшін маңызды шешім қабылданатын күнделікті әлеуметтік процестері қайнап жатқан, кішігірім әлеуметтік әлем ретінде елестетіп көріңіз. Қылмыстық істерде психологиялық факторлардың – ұстап алу, сұрақ алу, тергеу, айып тағу, үкім шығару, мерзімінен бұрын шартты түрде босату сияқты шешімдерді қабылдауға ықпалы бар. Соттағы істің қай сатыда тоқтатылғанына қарамастан, сот отырысы залының әлеуметтік динамикасының маңызы зор. Ендеше, соттағы психологиялық факторлардың екі түріне назар аударайық: 1) куәгерлердің айғақтары және оның алқабилердің үкіміне ықпалы; 2) алқабилердің жеке тұлға және топ ретіндегі сипаты.

КУӘГЕРЛЕРДІҢ СӨЗДЕРІНЕ ҚАНШАЛЫҚТЫ СЕНУГЕ БОЛАДЫ?

> Куәгерлер айғақтарының шынайылығын, оның куәгерлердің нанымымен байланысын, жалған ақпаратпен бұрмалануын және куәгерлердің шынайылығы мен алқабилердің білімін арттырудың жолдарын қарастырайық

Сот отырысы барысында алқабилер – куәгерлердің айғақтарын тыңдайды, адвокатқа сөз береді, судьяның нұсқауына құлақ асады, соңында үкім шығарады. Ал енді куәгерлердің айғақтарынан бастап, осы сатылардың әрқайсысына жеке-жеке тоқталып өтейік.

Ешқашан заң бұзып көрмеген Кирк Блуксвортқа 9 жасар қызды зорлаған және қасақана өлтірген деген айып тағылып, сот отырысында бес куә танығаннан кейін бас бостандығынан айырылған. Ол алғашқы екі жылды өлім жазасына кесілгендер түрмесінде, сосын жеті жылын өмір бойына бас бостандығынан айырылғандар түрмесінде өткізсе де, ақталып шығатынына сенетін. Ақырында, ДНҚ тестісі қыздың іш киіміндегі ұрық дағының Кирктікі емес екенін көрсеткен. Сол күннен кейін көп ұзамай түрмеден шықса да, 2003 жылы ДНҚ тестісі қызды өлтірген нағыз қаскүнемді анықтаған сәтке дейін Киркке күмәндана қарайтындар көп еді (Wells et al., 2006).

КУӘГЕРЛЕР АЙҒАҚТАРЫНЫҢ ЫҚПАЛЫ

Кейде куәгерлердің айғақтарының ықпалы шынайы, бірақ абстрактілі ақпараттан әлдеқайда күштірек болуы мүмкін. «Өз көзіммен көрдім!» деген сөз даулы мәселені түйіндеп жататыны бәрімізге белгілі.

Психолог Элизавет Лофтус оқиғаны көзбен көрген куә айғақтарына сот назар аударmаса да, өзі осыған сенетінін айтып, нақты дәлелдер келтірген (1974, 1979a, 2011b). Ол студенттерге кісі өлтіруге ұласқан тонау оқиғасын көрсетіп, бірақ куәгерлердің болмағанын, тек жанама дәлелдер ғана бар екенін айтқан кезде, студенттердің 18 пайызы ғана күдіктіні кінәлі деп дауыс берген. Келесі бір топ студентке дәл осы оқиғаны бір куәгердің айғағымен бірге көрсеткен. Бұл кезде куәгердің айғағына сеніп, кінәлі деп тапқандар көбірек болып, 72 пайызы дауыс берген. Ал үшінші топқа адвокаттың куәгердің айғағын теріске шығарғанын (куәгердің көзі 20/400 деңгейде нашар көретінін, оның үстіне көзілдірігін кимегенін

айтқанын) айтқан. Адвокаттың теріске шығаруы айғақтың құндылығына ықпал ете алды деп ойлайсыз ба? Жоқ: бұл жай студенттердің 68 пайызының шешімін өзгерте алмапты.

Одан кейінгі эксперименттер теріске шығарудың үкімге сәл де болса ықпалы болатынын көрсеткен (Whitley, 1987). Бірақ ол келесі бір куәгердің айғағына қайшы келмеуі тиіс, себебі куәгердің сенімді түрде берген айғағының алқабидің пікіріне ықпалы күшті болатыны анықталған (Leippe, 1985). Бұл қорытынды куәгерлердің айғағы жоқ қылмыстық істерге қарағанда, айғағы бар қылмыстық істерде айыптау үкімі жиірек шығатынына дәлел бола алады (Visher, 1987).

Сонда алқабилер жалған айғақтарды ажырата алмайтын болғаны ма? Бұған көз жеткізу үшін ғалымдар куәгерлердің көз алдында болған калькулятор ұрлау оқиғасының жүздеген көрінісін ұйымдастырыпты. Сосын куәгерлердің әрқайсысынан суреттен ұрыны көрсетуді сұраған. Алқабилер орнында отырған адамдар куәгерлердің жауаптары мен айғақтарын тыңдаған. Ендеше, алқабилер жалған айғақ берген куәге қарағанда шынайы айғақ берген куәге азырақ сенім білдірді деп ойлайсыз ба? Куәгерлердің мұндай екі түріне де 80 пайыз жағдайда бірдей сенім білдірілген екен (Wells et al., 1979). Нәтижесінде ғалымдар: «Адам бейкүнә адамға қатысты жалған айғақ берген куәні ажыратуға қабілетсіз» деген қорытындыға келген (Wells et al., 1980).



Заңгерлерім де куәгерлер сияқты көп болса, мұнда отырмас едім

Бұдан кейінгі эксперименттердің кейбірінде ұры өзін куәгерлердің анық көріп алуына мүмкіндік берсе, енді біреулерінде мүмкіндік бермеген. Алқабилер ұрыны анық көрдім деген куәгердің сөзіне күмәнсіз сенген. Дегенмен куәгерлер анық көре алмай, ұрының суретінен жаңылысқан кезде де алқабилердің 62 пайызы куәгерлердің сөзіне сенген (Lindsay et al., 1981).

Ендігі бір тәжірибелерде алқабилер оқиғаның маңызды емес ұсақ-түйегіне назар аударған куәгерлердің сөздеріне, олар дұрыс куәлік беріп тұрса да, күмәнмен қараған (Wells & Leippe, 1981). Алқабилер, адам бөлмеде үш сурет ілініп тұрғанын байқаса, демек, ұрының келбетіне де жіті назар аударып қараған деп ойлаған (Bell & Loftus, 1988, 1989). Ал, шындығында, айналасындағы нәрселерге жіті назар аударған адам ұрының бет-жүзіне көңіл бөлмеуі әбден мүмкін еді.

Үш куәгердің мәлімдемелері Чикагоның бұған дейін заңға қайшы әрекет жасамаған тұрғыны Джеймс Ньюсамды жергілікті дүкендердің бірінің иесін атып өлтіргені үшін кінәлі деп тауып, өмір бойына бас бостандығынан айыру жазасына кесуге ықпал еткен. Ол арада он бес жыл өткенде, саусақ ізін анықтау технологиясының көмегімен нағыз қылмыскер, бойы Джеймстен 3 дюйм биігірек, шашы да ұзынырақ Денис Эмерсон табылғаннан кейін ғана түрмеден шыққан (Chicago Tribune, 2002).

КУӘГЕРДІҢ КӨРГЕНІНІҢ БӘРІНЕ СЕНЕ БЕРУГЕ БОЛМАЙДЫ

Жалған жауапты анықтайтын детектордың жауабы дәл болып саналады. Бірақ осынша жоғары технологиялық құралдың нәтижесі де, алқабилер үшін жеткіліксіз болуы мүмкін. (Gazzaniga, 2011; McCabe et al., 2011)

Демек, куәгерлердің айғақтары қате болуы мүмкін деген сөз бе? Куәгерлердің қате айғақтарының кесірінен жылдар бойы түрмеде отыруға мәжбүр болған бейкүнә жандар туралы хикаялар өте көп (Brandon & Davies, 1973; Doyle, 2005; Wells et al., 2006). ДНҚ дәлелдемелерінің негізінде күшін жойған алғашқы 250 үкімнің 76 пайызы куәгерлердің қате айғақтарының ықпалымен шығарылғаны мәлім болған (Garrett, 2011a).

Куәгерлердің оқиға туралы айғақтарын дәл бағалау үшін біз, алдымен олардың «дұрыс» және «бұрыс» жақтарына көз жеткізуге тиіспіз. Ғалымдардың ондай ақпаратты жинауының бір жолы эксперимент барысында сондай қылмысты жасап, сосын куәгерлердің айғақтарын салыстыру еді.

Мұндай эксперимент өткен ғасырда Еуропада сан мәрте жүргізіліп, кейде тіпті көңіл құлазытарлық нәтиже берген (Sporer, 2008). Мысалы, Хейвард қаласындағы Калифорния штаты университетінің профессорына жасалған «қарақшылыққа» 141 студент куә болған. Арада жеті апта өткенде Роберт Бакхут сол студенттерден алты сурет ішінен «қарақшыны» тануды сұраған кезде 60 пайызы қателесіпті (1974). Себебі қылмысты көзбен көрген адамның кейде көргенінен жаңылысып жататыны таңғаларлық жайт емес. Кейінгі зерттеулер куәгерлердің өзінің





Куәлер тану кезінде көрсеткен жазықсыз Джеймс Ньюсам (сол жақта) мен нағыз қылмыскер (оң жақта)

Иллинойс штатының полиция департаменті

Оқиғаны егжей-тегжейлі еске түсіру жауаптың дәл болуына кепіл бола алмайды.

Oliver Wendell Holmes, Collected legal papers

көзімен көргенінен гөрі ойына көбірек сенетінін көрсеткен. Мәселен, эксперименттердің бірінде студенттердің 74 пайызы оқу бөлмесіне кірген адамды танитынына сенімді болса, 55 пайызы ғана сол адамды дұрыс таныған (Bornstein & Zickafoose, 1999).

Англия мен Уэльсте нақты қылмыстарға жасалған үш зерттеудің нәтижелері бірдей дерлік шыққан. Куәгерлердің 40 пайызына жуығы қылмыскерді дұрыс таныпты. Тағы 40 пайызы танымаған. Қалған 20 пайызы алдында тұрған адамдардың арасында қылмыскердің болмауы мүмкін екені ескертілсе де, мүлде басқа адамдарды көрсеткен(Valentine et al., 2003). Жасырақ куәгерлер мен қылмыскерді 5 метрден (шамамен 16 фут) жақынырақ жерден бір минут ұзақтығы шамасында көрген куәгерлердің мәлімдемесі, егде куәгерлер мен 5 метрден алысырақ және бір минуттан азырақ уақыт көрген куәгерлерге қарағанда дәлірек болған (Horry et al., 2014).

Алқабилер болса, айғағына сенімді куәгерлердің сөздеріне көбірек сенген (Wells, Olson, & Charman, 2002; Wells, Memon & Penrod, 2006). Сенімді куәгерлер айғағы нақты дәлелдермен терістелмесе, өз сенімдеріне шек келтірмеген (Jules & McQuiston, 2013; Tenney et al., 2007). Сенімді куәгерлердің, әсіресе оқиғадан кейін тез арада берген айғақтары әлдеқайда дұрысырақ болған (Sauer et al., 2010; Sauerland & Sporer,2009). ДНҚ тестісі нәтижесінде ақтау үкімі шығарылған істердің 57 пайызында куәгерлер іс басында-ақ сенімсіздік танытқан екен (Garrett, 2011b). Алқабилер куәгерлердің, мысалы, «осы кісі екеніне кәміл сенімді шығармын» деген сияқты жауаптарын бағалауда қиындықтарға кездескені байқалған (Dodson & Dobolyi, 2015).

Дегенмен куәгерлердің тым сенімді болуының да зияны бар. Мысалы, 90–100 пайызға сенімді болған куәгерлердің айғақтары тек 75–90 пайызға ғана дұрыс болған (Brewer & Wells, 2011). Оның үстіне, кейбір куәгерлер айғақтары дұрыс болса да, қате болса да, әсіре сенімділік танытқан. Қателесіп тұрған куәгердің неліктен тым сенімді болатынын психолог Михаэл Лейппе зерттеу еңбегінде түсіндіруге тырысқан (1994). Сонымен, жалпы алғанда, куәгердің сенімділігі оның айғағының дұрыстығының дәлелі бола алмайды.

Біздің жадымыз бейнетаспа емес десек, жадымыз бен естеліктерімізде қателесудің болуы – заңдылық. «Бейненің өзгеруі» атты эксперименттегі қатысушылардың бөлмеге кірген адам мен бөлмеден шыққан басқа адамды шатастырып алғаны қателесудің себептерін түсіндіріп отыр (Davis et al., 2008). Күдіктінің суретін бір рет көрген адам келесі жолы сол суретті басқа суретпен қатар көрсетсе, қателеспей тануға қабілетті екен. Бірақ Вики Брюс адамның сол суреттегі көзқарасының, бет әлпетінің және жарық түсірген кездегі өзгешеліктерінен «тану қабілеті төмен» екеніне көзі жеткенде таң қалыпты (1998). Яғни біздің естеліктеріміз ішінара сол кезде көргенімізге, ішінара елестеткенімізге, сеніміміз бен пайымымызға негізделеді (1-сурет).

Қылмыс пен оқыс оқиғаға куә болған кездегі күшті эмоция куәгердің естеліктерін тіпті бұрмалап жіберуі мүмкін. Лондондағы «Қорқыныш лабиринті» үйінде жүргізілген бір экспериментте көрермендерге жүрек соғу жиілігін тіркейтін монитор тағылған. Нәтижесінде ең күшті эмоцияны басынан кешірген көрермендер, кейінірек көзімен көргендерін есіне түсірген кезде көбірек қателесіпті (Valentine & Mesout, 2009).

500-ден аса арнайы жасақ сарбазын әскери тұтқындар лагерінде тамақ пен ұйқы бермей, ұдайы жауап алу әдісімен жүргізген зерттеулердің бірінде – сарбаздардың жүрек соғуы жиілеп, күйзеліс гормондары көбейіп, естеліктеріне күйзелістің ықпалы болатыны дәлелденген. Лагерьден шыққаннан бір күннен кейін сарбаздар сапта тұрған 15 адамның арасынан өздеріне азап көрсеткен тергеушіні көрсетуге тиіс болған кезде, 30 пайызы ғана

Куәлердің оқиғаны еске алуы кейде өте әсерлі болады. Джон Июль мен Джут Кутшал Британ Колумбиясындағы Барнабей көшесінде түстен кейін болған адам өлтіру оқиғасын (1986) зерттеген кезде куәлердің 80 пайызы оқиғаны өте дәл еске алғанын байқаған.

1-СУРЕТ

Адамның қабылдауына әсер ету

Адамдар бұл суреттен өздері күткен нәрсені, яғни қартаң әйелді немесе жас қызды да көре алуы мүмкін



дұрыс таныса, күйзеліс деңгейі жеңілірек болған келесі бір тәжірибеде 62 пайызы дұрыс таныған.

Нәтижесінде ғалымдар «адам өзінің қарсы алдында тұрып күш қолданған және 30 минуттан артық азап көрсеткен адамды ешқашан ұмытпайды» деген бұрыннан белгілі тұжырымға қарамастан, «сарбаздардың көпшілігі өздерін азапқа салған тергеушілерді танымады» деген қорытындыға келген (Morgan et al., 2004). Сондай-ақ біз басқа нәсілді адамды еске түсіруде жиі қателесуге бейім екенбіз (Brigham et al., 2006; Meissner et al., 2005).

ЖАЛҒАН АҚПАРАТТЫҢ ӘСЕРІ

Жалған ақпаратты қолдан жасауға бола ма? Элизабет Лофтус пен әріптестері Вашингтон университетінде жүргізген озық тәжірибелерінің бірінде студенттерге автокөліктің жаяу жүргіншіні қағып кеткені жайлы 30 суреттен тұратын слайдты көрсетіп шыққан (1978). Слайдта «Датсун» автокөлігі «Тоқта» немесе «Жол бер» белгісінде тоқтап тұрған бір сурет болыпты. Соңында ғалымдар сұрақтарының арасында студенттердің бір бөлігіне: «Датсун» «Тоқта» белгісінде тұрғанда басқа көлікке жол беріп тұрды ма?» – деген сұрақ қойған. Сонан соң студенттердің қалған бөлігіне де дәл осы сұрақты, бірақ «Тоқта» белгісі деген сөздің орнына «Жол бер» белгісі деген сөзді қойған. Соңында студенттерге 2-суреттегі екі слайдты



2-СУРЕТ

Жалған ақпарат әсері

Төмендегі екі суреттің біреуін көрсетіп, екінші жол белгісі бар сурет туралы сұрақ қойғанда, студенттердің көбі көрмеген жол белгісін «көрген» болып шыққан

Куәнің қателігінің тиімділігі – оқиғаға куә болған адамның санасындағы оқиғаны есіне қате түсіруі мен оқиға туралы қате мағлұматтарды естуінен туындайды.

да көрсетіп, алғашында қайсысын көргендерін сұраған. Жол белгісін ауыстырмай сұрағандардың (жол белгісін көргенін сұраған адамдардың) 75 пайызы сұраққа дұрыс жауап беріпті. Ал жол белгісін ауыстырып сұрағандардың 41 пайызы ғана сұраққа дұрыс жауап бере алған. Яғни олар көргендерін емес, ешқашан көрмеген, бірақ сұрақ қойылған кезде «еске сақтағандарын» естеріне түсірген.

Жалған ақпарат жайлы тағы бір зерттеу нәтижесінде жетелеуші сұрақтар қойған кезде куәгерлер бағдаршамның қызыл жарығын жасылмен шатастырып, мұртсыз ұрыны мұртты бар деп жауап беріпті (Loftus, 1979a, b, 2001). Әдетте тергеуші мен прокурор куәден жауап алу кезінде, сұрақты оқиғаны өзінің пайымдауы шеңберінде қояды. Әсіресе куә сұрақ қоюшы адамға оқиғаның барысы жақсы мәлім деп ойласа, жетелеуші сұрақтар бірнеше рет қайталанса, жалған дәлелдер көрсетілсе немесе айғағын басқа куәмен талқыласа, айғағын бұрмалауға бейім болады екен (Frenda et al., 2011; Wade et al., 2010; Wrightet al., 2009; Zaragoza & Mitchell, 1996). Алайда куәгердің айғағының бұрмалану мүмкіндігін куәге ескерту арқылы, кейбір ақпараттың дұрыс емес екенін айту (ол жерде «Тоқта» деген жол белгісі болмаған) арқылы немесе «ол да мүмкін» (полиция қызметкерінің ол қылмыс орнына егжей-тегжейлі назар аударуға тәжірибесі жетпеген шығар) деген сөздер арқылы азайтуға болады (Blank & Launay, 2014; Echterhoff et al.,2005; Greene et al., 1982).

Тағы бір ойландыратын жайт – бұрмаланған естеліктің дәл шынайы естелік сияқты көрінетіні. Расында, ол шынайы естелік сияқты сенімді көрінуі мүмкін. Мұндай жағдай балаларда да (әдетте ақпаратты бұрмалауға бейім), ересектерде де кездеседі. Зерттеулердің бірінде балаларға 10 апта бойы аптасына бір рет: «Ойыңа түсіруге тырысшы: саусағыңды қақпан қысып қалған кезде, емханаға бара жатқаның есіңде ме?» – деген сұрақ қойған. Кейінірек осы сұрақты басқа адам қойған кезде, мектеп жасына дейінгі балалардың 58 пайызы жалған ақпарат беріп, саусағын қақпан қысып қалған кезде емханаға барғаны жайлы ойдан әңгіме құрастырып айтып берген (Cecі & Bruck, 1993a,b, 1995). Балалардың бірі ағасы оны жертөлеге итеріп жіберген кезде саусағын тышқанға қойылған қақпан қысып қалғанын айтқан. «Сосын, емхана алыс болған соң анам, әкем, Колин үшеуі мені емханаға көлікпен апарды. Ол жерде дәрігер саусағымды орап берді» деген.

Кәсіби психологтер де осындай ойдан құрастырылған әңгімелерге талай алданған. Себебі, олар да дәл сол бала сияқты жалған естелік пен шынайы естелікті ажырата алмаған. Кейбіреулердің болмаған оқиғаны ойдан құрастырып әңгімелеп, соңында «Дәл осылай болды! Бәрі есімде!» деп аяқтаған кездері болған. Мұндай жағдайда жалған айып тағуға мүмкіндік туып, еш дәйекті дәлел болмаса да, жетелеуші сұрақты қайта-қайта қоюдың кесірінен кішкентай қызды зорлады деп айыптағандай нәтижеге әкеліп соғу мүмкіндігі арта түседі. Жетелеуші сұрақтар қойылған мектеп жасына дейінгі балалар мен мектеп оқушылары «асханадан азық-түлік ұрлаған адамды көрдім» деген сияқты жалған ақпарат беруге бейім болған (Bruck & Cecі,1999, 2004).

Келесі бір зерттеуде студенттер балалық шағындағы терезені сындырып алғаны немесе медбикенің егу кезінде қолын қанатып алғаны сияқты оқиғаны еске түсіруі тиіс болған. Нәтижесінде студенттердің төрттен бірі бастарынан дәл осындай жағдайдың өткенін айтыпты (Garry et al., 1996; Mazzoni & Memom, 2003). Мұндай «елестету» мидың тиісті бөліктеріне әсер етіп, шын мәнінде болған оқиға сияқты көрсетеді (Gonsalves et al., 2004). Яғни елестету жалған ақпаратқа негіз болады.

Жалған ақпараттың жалған естелігі өз кезегінде амалсыз өтірік мойындауға әкеліп соғады (Kassin et al., 2010; Lassiter, 2010; Loftus, 2011a). ДНҚ тестісі нәтижесінде кінәсіздігі дәлелденген 250 қылмыстық істі зерттеу барысында 16 пайызында амалсыз өтірік мойындағаны анықталған (Garrett, 2011b). Олардың көбі ұйқысыздықтан қиналғаннан және дәрменсіздіктен мойындаған («Қасақана емес, байқамай өртеп алдым деп мойындасаң, босатамыз»). Ал кейбіреулер алданып мойындаған, яғни жалған ақпаратқа сеніп қалған болса керек. Күдіктінің қылмысты мойындауға мәжбүр болуы, қылмыстық істің барысын түбегейлі өзгертіп жібереді. Тергеушілер мен куәгерлер айғақтарын қылмыстың мойындалғанына сәйкес өзгертуге мәжбүр болады (Kassin et al., 2012). Судьялардың 60 пайызы күдіктіге қысым жасалғанына және айғақтардың дәлелі жеткіліксіз болғанына қарамастан, қылмысын мойындап отырған күдіктіге айыптау үкімін шығаруға бейім болады екен (Wallace & Kassin, 2012).

Мұндай әділетсіздік өз басымызға түспеген соң, жайбарақат қарауымыз мүмкін. Бірақ зерттеу нәтижелері көңіл құлазытады. Ғалымдар эксперименттердің бірінде студенттердің жасөспірім шағында жасаған адам тонау, ұрлық сияқты әртүрлі қылмыстарының ашылғанын айтқан (ал, шындығында, ол студенттердің ешқайсысы да заң бұзбаған болатын). Жасөспірім шағындағы қылықтарын еске түсіруге бағытталған үш сұхбаттан кейін-ақ, студенттердің 70 пайызы сол қылмысты жасағанын мойындапты (Shaw & Porter, 2015).



Италия полициясы 43 сағат жауап алғаннан кейін тағы 8 сағат тамақ-сусыз, ұйқысыз отырған АҚШ студенті Аманда Кнокс, бөлмелес көршісі Мередит Керчерді өлтіргенін мойындаған. Кейін ол бұл қылмысты жасамағанын айтқан. Италия түрмесінде 4 жылын өткізгеннен кейін, 2011 жылы ақталып шығып, АҚШ-қа қайтқан

ҚАЙТА ӘҢГІМЕЛЕУ

Қайта әңгімелеу – адамды оның естелігі дұрыс болса да, бұрмаланған болса да, сенуге итермелейді. Адамның алғашында дұрыс әңгімелеуі кейін сол сөздерінен жаңылыспауына мүмкіндік береді (Bregman & McAllister, 1982). Ал басында қателескен адам сол әңгімесін қайталаған сайын, уақыт өте келе өтірігіне өзі де сене бастайды. Тәжірибелердің бірінде эксперимент түрінде ұйымдастырылған ұрлыққа куә болған адамдар шынайы куәлік бергеннен гөрі, сұраққа қалай жауап беру керек екеніне көбірек көңіл бөлген екен. Нәтижесінде жаттанды жауаптар сенімдірек естіліп, соның негізінде сот та кінәсіз адамды соттауға бейімділік танытқан (Wells et al., 1981).

Біз көбіне тыңдаушының көңілінен шығу үшін сөзімізге өзгеріс енгізіп жатамыз. Сонымен қатар енгізген өзгерістерімізге өзіміздің де сеніп қалатын кезіміз болады. Мәселен, екі адамның арасындағы даудың соңы төбелеске ұласып, нәтижесінде біреуі жарақат алған оқиғаны елестетіңіз. Сосын жәбірленген адам сотқа берді делік. Сот отырысы алдында тараптардың бірінің адвокаты сізге сұрақ қояды. Сөзіңізге адвокаттың клиентіне қолдау көрсететіндей өзгеріс енгізер ме едіңіз? Ал егер енгізген болсаңыз, сот отырысында да дәл солай айтар ма едіңіз?

Психологтер Блэр Шеппард пен Нил Видмар осы екі сұраққа да «иә» деп жауап берген (1980). Бұл екі психолог Батыс Онтарио университетінде бірнеше студент – төбелестің куәсі, тағы бірнешеуі адвокат пен би рөлінде болған эксперимент жүргізіпті. Эксперимент барысында айыпталушылардың адвокаттары алдын ала куәгерлермен әңгімелескеннен кейін, куәгерлер сот отырысында айыпталушыларға қолдау білдіретіндей айғақ берген. Келесі бір экспериментте куәгерлер маңызды айғақтарына өзгеріс енгізбеген; тек айыпталушылар мен жәбірленушілерге қатысты сұрақтар қойылған кезде, әрқайсысына қатысты жауаптарында дауыстары өзгергені байқалған (Vidmar & Laird, 1983). Тіпті соның өзі де естіген адамның пікіріне ықпал етуге жеткілікті болған. Яғни куәгердің мәлімдемесіне желеуші сұрақтар ғана емес, сондай-ақ тыңдаушыға әсер қалдырғысы келген әңгімелеу тәсілі де әсер ететіні анықталған. Тергеушілер мен басқа адамдардың куәгердің сөзін тыңдау ерекшелігінің де сот үкіміне ықпалы болған (қараңыз: Зерттеу түйіні. «Куәгерлермен кері байланыс»).

Куә мейілінше шынайы болуы үшін мына сұрақ қойылады: «Тек шындықты, өзіңіз куә болған оқиға туралы тек шындықты ғана айтуға ант етесіз бе?».

Elizabeth F. Loftus, "Memory in Canadian Courts of Law," 2003

АЙҒАҚТАҒЫ ҚАТЕНІ АЗАЙТУ

Аталмыш қателерді ескере отырып, куәгердің айғақтары мен соттың үкіміндегі дәлдікті сақтау үшін қандай шаралар қолданғаны жөн? АҚШ-тың Әділет министрлігі «Куәгерден жауап алу барысында заң актілерін тәжірибеде қолданудың ережелерін» құрастыру үшін

Зерттеу түйіні

Куәгерлермен кері байланыс

Қылмыстың куәгері қылмыскерді тану барысында айтқан сөздері: «Құдайым-ау,.. Не айтарымды білмеймін... Осы екеуінің біреуі... Бірақ нақтысын айта алмаймын... О, мына кісі... Екінші нөмірлі адамнан ұзынырақ болған... Осы екеуінің біреуі, бірақ нақты айта алмаймын... ».

Бірнеше айдан кейін сот отырысында: «Екінші нөмірлі адам екеніне сенімдісіз бе? Мүмкін ол емес шығар?» Куәгердің жауабы: «Күмәнім жоқ... Нық сенімдімін» (Missouri v. Hutching, 1994; Wells & Brad, 1998).

Куәгердің бастапқыда сенімсіздік танытуының соңы бұрмалануға әкеліп соғуына не ықпал етеді? Бұны Гэри Уэллс пен Эми Брэдфилд зерттеген (1998, 1999). Зерттеу нәтижесі куәгердің өз жауабына сенімді болуына төмендегі нәрселер әсер ететінін көрсеткен: а) екінші бір куәгердің де осы адамды көрсеткенін байқауы; ә) бір сұрақтың бірнеше рет қойылуы және б) беттесуге алдын ала дайындалу (Lüüs & Wells, 1994; Shaw, 1996; Wells et al., 1981). Демек, тергеушінің куәгердің сұхбат барысында берген жауаптарын растауы – куәгердің сенімділігін арттырғанымен қатар, есте қалған оқиғасына да әсер ете алады ма? («Мен білiп едім» феномені)

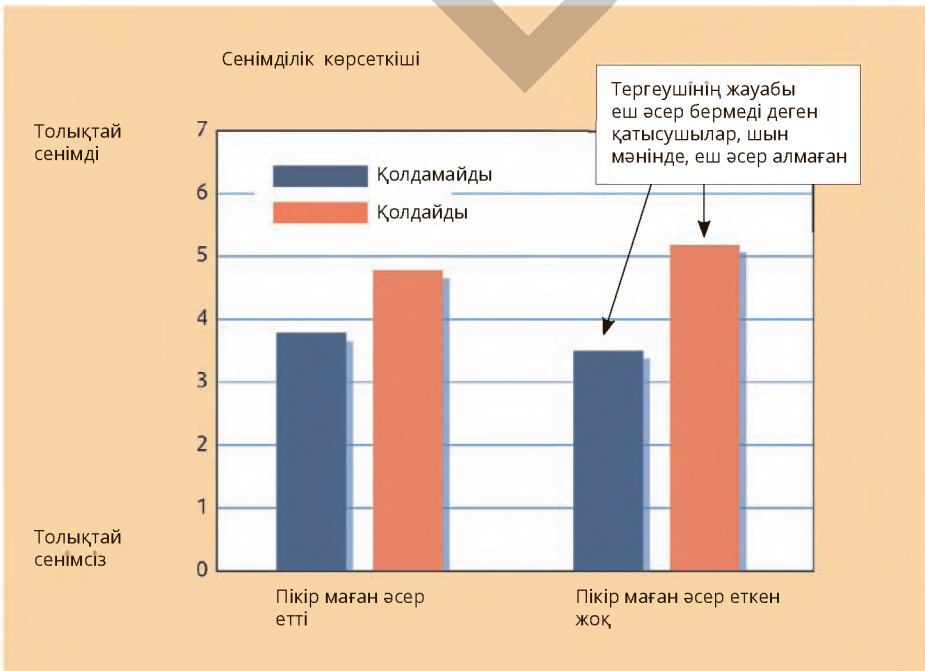
Осы сұраққа жауап іздеген Уэллс пен Брэдфилд екі бірдей эксперимент жүргізіп, Айова штаты университетінің 352 студентіне дүкендегі қауіпсіздік бейнекамерасының жазбасынан бейтаныс адамның дүкенге кіргенін көрсетеді. Сәлден соң әлгі адам камераға түспейтін жерде дүкен күзетшісін өлтіріп кеткен екен.

Сосын студенттерге бұл іске қатысы жоқ әйгілі қылмыскерлердің суреттерін көрсетіп, күдіктіні көрсетуді сұраған. Нәтижесінде 352 студенттің бәрі басқа адамдарды көрсетіп, бірақ ғалымдар олардың біразының жауаптарын растап («иә, сіз дәл таптыңыз»), енді біразынікін теріске («шындығында, нағыз қылмыскер басқа еді»), үшіншілеріне еш жауап бермеген. Кейін студенттердің бәріне: «Суреттегі адамды таныған кезде оның бейнежазбадағы қарулы қылмыскер екеніне қаншалықты сенімді болдың?» – деген сұрақ қойған (сенімділік деңгейін жеті балға дейінгі шеңберде бағалауы керек еді).

Эксперименттің қорытындысында таңғаларлық екі нәрсе болды: біріншісі, ғалымдардың эксперимент барысындағы сөздерінің ықпалы күшті болған. Яғни жауабы расталған студенттердің 58 пайызы сенімділіктерін 6-7 балмен бағалаған. Бұл – ғалымдар жауап бермеген студенттердің арасында сенімділіктерін дәл осылай бағалаған 14 пайызының жауабынан 4 есе, ал жауаптары терістелген студенттердің арасында сенімділіктерін дәл осылай бағалаған 5 пайызының жауабынан 11 есе үлкен көрсеткіш еді.

Дегенмен экспериментке қатысқан студенттер өз жауаптарына қандай да бір ықпалдың болғанынан бейхабар еді, себебі «ғалымдардың сөздерінің ықпалы болды ма» деген сұраққа студенттердің 58 пайызы «жоқ» деп жауап берген. Оның үстіне, ғалымдардың сөздерінің «ықпалы болмады» деп жауап бергендердің арасында, шын мәнінде, ықпалға ұшырағандар саны ғалымдардың «ықпалы болды» деп жауап бергендермен бірдей еді (3-сурет).

Бұл құбылыстың, яғни куәгердің айғағына қолдау білдірілгеннен кейін сенімділігінің артуының күшті болғаны сонша – 7 мың адам қатысқан 21 тәжірибеден кейін «танудан кейінгі растаудың тиімділігі» деген атауға ие болған (Douglass & Steblay, 2006; Smalarz & Wells, 2014; Steblay et al., 2014). Әрине, куә өз айғағын дұрыс жеткізуге, ал тергеуші өзіне қажетті айғақтарды естуге тырысатыны айтпаса да түсінікті («Сіз нағыз күдіктіні тани алмадыңыз»). Бірақ кейін куәгердің сенімділігі тым арта түсуінен сақтану үшін тергеуші нағыз күдікті қайсысы екенін білдірмеуге тырысуы керек. Сондай-ақ куәгердің сенімділігін, оның айғағына жауап бермей тұрып бағалаған жөн (Steblay et al., 2014).



3-СУРЕТ

Куәгерлердің оқиғаны еске алғаннан кейінгі растау немесе терістеуді естіген соң, жалған айғақ бергенін анықтау көрсеткіші (2-эксперимент)

Дереккөз: Data from Wells & Bradfield (1998)

Куәгерлердің танудан кейінгі растаудың тиімділігіне көңіл аудармауы, соттың істі қарауында біраз қиындық тудырады. Осы жерде әлеуметтік психологтің көмегі қажет екеніне тағы көзіміз жетеді. Әлеуметтік психологтер жиі байқағандай Милгрэмнің құлақ асу туралы экспериментін есіңізге түсіріңіз, куәге не істейтіні немесе не үшін істегені жайлы сұрақ қою да қате жауапқа әкеліп соғатыны белгілі. Бұл орайда, Бенджамин Франклиннің «Шынында, үш нәрсе қиын. Олар: болатты сындыру, гауһарды үгіту және басқа біреудің ойындағыны білу» деген сөзі шындыққа әбден сай. Сондықтан адамның әрекетінің себебін түсінгіміз келсе, одан сол әрекетінің себебін сұрап қана қоймай, сол себепке көзімізді жеткізу үшін эксперимент жүргізуге тиіспіз.

ғалымдар, прокурорлар мен құқықтық атқару жүйесі органдарының қызметкерлерінен тұратын комиссия құрған (Technical Working Group for Eyewitness Evidence, 1999; Wells et al., 2000). Бұл комиссияның жұмыс нәтижесіндегі жасаған ұсыныстары осыған дейін Канадада құрылып, куәгерлердің күдіктіні тану процесін зерттеген жұмыс тобының нәтижесіне ұқсас болыпты (Yarmey, 2003a). Комиссия жұмыс нәтижесінде мынадай ұсыныстар жасаған: а) полиция тергеушілерін арнайы оқыту қажет; ә) қылмысты тергеу барысында куәгерлерге қатаң бақылау орнату қажет. «Сот ғылымының шешімі» куәгердің қылмыс оқиғасы туралы есінде қалған жайларды бұрмалауына жол бермеуге бағытталған.

ТЕРГЕУШІЛЕРДІ АРНАЙЫ ОҚЫТУ

Рональд Фишер мен әріптестері Флорида штатының полиция детективтерінің куәгерлерден жауап алған кездегі таспаны тыңдаған кезде, белгілі бір заңдылықты байқаған (1987, 1989, 2011). Жауап алуды ашық сұрақтан («Есіңізде қалғанын айтып берсеңіз») бастаған тергеушілер уақыт өте келе куәгердің сөзін бөліп, қысқа да, нұсқа жауапты талап ететін сұрақтар («Оның бойы қандай еді?») қойып отырған.

Куәгерден жауап алу барысында, заң актілерін тәжірибеде қолданудың ережелерінде тергеуші, алдымен куәгердің шынайы айғақтарын тыңдап алу қажет екені жазылған. Яғни тергеуші куәгерге оқиғаның барысын өз бетінше егжей-тегжейлі есіне түсіруге көмектесе алғанда ғана айғақ толық болады делінген. Куәгер оқиғаны көз алдына елестетіп, сол сәтте не ойлағанын және не сезінгенін толық есіне түсіргені жөн. Тіпті оқиға орнының, мысалы, тоналған дүкенде сатушының тұрған орнының суретін көрсеткеннің өзі оқиғаны толық есіне түсіруге көмектесе алады (Cutler & Penrod, 1988). Куәгер оқиғаны асықпай есіне түсіріп әңгімелеп болған соң ғана, тергеуші оған оқиғаны нақтылайтын сұрақтар қоюы қажет («Сол кезде қандай да бір бейтаныс дауыс естілді ме? Сол адамның сырт пішінінде немесе киімінде қандай да бір әдеттен тыс ерекшелік байқалды ма?»). Осындай жалпылама сұрақтар ұсақ-түйек ерекшеліктерге (мысалы, шашының түсі) байланысты қойылып, оны ойлау барысында басқа нәрселерді ұмытып қалуға әкеліп соғатын сұрақтарға қарағанда, әлдеқайда тиімдірек болады (Camp et al., 2012).

Нәтижесінде жауап алу әдісіне машықтанған, арнайы оқытылған детективтер жауап алған кезде куәгерлердің айғақтарының бұрмалануы 25–50 пайызға төмендегені байқалған (Fisher et al., 1989,1994, 2011). Осыған байланысты 46 зерттеу жұмысының нәтижелеріне талдау жасалғанда, осындай «когнитивті жауап алу» оқиғаның егжей-тегжейін еске түсіріп, шынайылығын бұрмаламайтынын көрсеткен (Memonet al., 2011). Нәтижесінде АҚШ пен Ұлыбританияның көптеген полиция агенттіктері когнитивті жауап алу әдісін пайдалануға көшкен (Dando et al., 2009). (Бұл әдісте ауызша жауап түріндегі мәліметтер мен медициналық тексеру барысындағы мәліметтер жинауға да көп көңіл бөлінеді).

Қылмыскерді дәл тану – көбіне еш қиындықсыз және тез арада орындалатын нәрсе (Sauer et al., 2010). Қылмыскер де оны тез мойындайды. Әдетте қылмыскерді 10–12 секунд ішінде таныған куәгерлердің 90 пайызының нәтижесі дұрыс болған; одан ұзағырақ ойланғандардың 50 пайызының ғана нәтижесі дұрыс болады екен (Dunning & Perretta, 2002). Зерттеу жұмыстары бұл қорытындыны 10–12 секунд шеңберімен шектеу дұрыс емес екенін байқатса да, қылмыскерді неғұрлым тезірек көрсетсе, нәтижесі де соғұрлым дәлірек болатыны анықталған (Weber et al., 2004). Лондон полициясындағы қылмыстық істердегі 640 куәгердің ісіне жасалған талдау нәтижесінде, куә қылмыскерді «тез арада» көрсеткен жағдайдың 10-нан 9-ы дұрыс болғанын, ал ұзағырақ ойланып көрсеткен жағдайларда 10-нан 4-і ғана дұрыс болғаны дәлелденген (Valentine et al., 2003). Сол сияқты тану процесінде алдында тұрған суреттерді бір реттен артық көргендер бейкүнә адамды жиі көрсетіп жатады екен (Horry et al., 2012a). (Күдіктіні тану кезінде жалған күдіктілердің фотосуретін қатар қою «фольга» деп аталады.)

ТАНУ ПРОЦЕСІНДЕГІ ҚАТЕНІ АЗАЙТУ

Торонто қаласының шетіндегі дүкеннің кассирінің есінде дүкенді тонаған қылмыскердің галстугі болмағаны және «сырт келбеті келіскен, әдемі киінген» жігіт екені ғана қалыпты. Нәтижесінде тергеуші сымбатты Рон Шетфордты көріксіз 11 жігітпен қатар тұрғызған кезде, кассир қылмыскерді бірден танығандай болған. Осылай түрмеге тоғытылған Рон Шетфорд арада 15 ай өткенде, нағыз қылмыскер табылғаннан кейін ғана түрмеден шығыпты (Doob & Kirshenbaum, 1973). Демек, тану процесіне бір-біріне ұқсамайтын адамдарды қатыстыру куәгерлердің қателесуіне себеп болады.

Егер күдіктінің ерекшелігі галстугі, татуажы немесе басына байлаған орамалы еді десек, тануға қатыстырылған адамдардың бәріне де сондай ерекше белгі тағу қателесудің алдын алуға септігін тигізеді (Zarkadi et al., 2009). Сондай-ақ куәгерлер жүзі жарқын, көңілді адамдарға қарағанда қабағы қатулы адамдарды қылмыскер ретінде жиі көрсетіп жатады екен (Flowe et al., 2014). Танудағы қателікті азайтудың тағы бір жолы – куәгерге нағыз қылмыскер бұл қатарда болмауы да мүмкін екенін алдын ала ескерту. Бұл әдіс куәгерлердің қателесуін 45 пайызға төмендеткені анықталған (Wells, 1984,1993, 2005, 2008). Сол сияқты куәгердің қателескенін білу үшін алдымен қылмыстық іске қатысы жоқ адамдардың суреттерін көрсетіп, солардың ішінен қылмыскерді тануын сұрауға да болады. Мұндай жағдайда куәгер қылмыскерді қате көрсетпеуі әбден мүмкін.

Еуропада, Солтүстік Америкада, Австралия мен Оңтүстік Африкада жүргізілген зерттеулердің нәтижесінде куәгерлердің тануға қатысушыларды кезек-кезек қарап шыққан кездегі «осы» деген жауабы әлдеқайда дұрыс болатыны анықталған (Lindsay & Wells, 1985; Meissner et al., 2005; Steblay et al., 2001). Себебі бірнеше адамның қатар тұруы куәгердің сырт болмысы қылмыскерге көбірек ұқсайтын адамды көрсетуіне жиі себеп болады. Сондай-ақ бірінші көрген адамды қылмыскер деп таныған куәгерлердің жауабы, егер оған барлығы неше адамды көретінін алдын ала айтпаса, әлдеқайда дұрысырақ болады (Horry et al., 2012b).

Ғалымдар куәлердің қылмыскерді дауысы арқылы тануында ең көп қателік кетеді деп отыр. (Mullenix et al., 2011; Stevenage et al., 2011)

Ал егер куәгер бірнеше суретті немесе бірнеше адамды кезек қараса, сырт келбеті қылмыскерге көбірек ұқсайтынын таңдауға бейім болады. (Тану кезінде топ бір нәсіл өкілдерінен болмаса, куәгер басқа нәсілдің өкілін таңдауға бейім болады) [Wells & Olson, 2001]). Адамдарды кезек-кезек көрген кезде, куәгер алдындағы адамды өзі көрген қылмыскермен салыстырып, шешім қабылдайды (Goodsell et al., 2010; Gronlund, 2004a, b). Эксперименттердің бірінде тану процесінде куәге қатысушыларды, алдымен бір-бірлеп, сосын тобымен көрсеткен. Бір-бірлеп көрсету барысында куәгерлердің қателесуі 18 пайыздан 12 пайызға төмендеп, дұрыс табуында еш өзгеріс байқалмаған (Wells et al., 2015).

Бұл тану процесін жақсы тәжірибелердің бірі деп санауға болады. Мұндай процесс бақылаумен жүргізіледі (тану процесіне күдікті қатыстырылмайды немесе күдікті жайлы естіп-білген жалған куәгерлер қатыстырылады). Процесті психология теориясынан бейхабар адам жүргізеді (әдетте ол адам нағыз қылмыскерді танымағанын қалап, «басқа адамды көрсетпейсіз бе» деген сұрақ қояды). Қойылатын сұрақтар алдын ала жазылған және бейтарап сұрақтар болып, нақты жауапты талап етпейді (бұл тану процесінде нағыз қылмыскердің осы қатарда тұруы міндетті емес). Және куәгердің тану нәтижесін сот отырысына дейін айтуға тыйым салынады («Қылмыскерді дәл көрсеттіңіз»). Сот отырысына дейін айтпау куәгердің бойындағы алдын ала сенімді болуға (ойын бөтен адамның растауын күтуге) табиғи бейімділігін төмендетеді. Мұндай процесті компьютердің көмегімен де ойдағыдай жүргізуге болады (MacLin et al., 2005; Wells et al., 2015).

Екі сатылы тексеру процесі – психология ғылымында кең тарағанымен, қылмыстық құқықта сирек қолданылатын әдіс (Wells & Olson, 2003). Бұл әдіс 1989 жылы Трой Дэвис Джорджия штатының полиция қызметкерін өлтіргені үшін болған сот отырысында қолданылған. Полиция тану процесі басталғанға дейін куәгерлердің бірнешеуіне Дэвистің суретін көрсеткен. Ал тану процесі кезінде Дэвистің тіпті басқаша түскен суретін көрсеткен. Тану процесін нағыз қылмыскер Дэвис екенін жақсы білетін офицер өткізген. Кейінірек 9 куәгердің жетеуі Дэвисті көрсетпегенін және солардың алтауы полиция тарапынан Дэвисті көрсету туралы қысым жасалғанын айтқан. Ал Дэвисті алғаш кінәлаған адам кейін өзінің қателескенін мойындаған. Дегенмен апелляция мен Рим Папасының, ФТБ бұрынғы бастығының аттарына жазған өтініштеріне 360 мың адам қолдау білдірсе де, Дэвис 2011 жылы Джорджия штатында өлім жазасына кесілген (New York Times, 2011).



Куәлердің сөздерінде дәрекі қателіктер болғанына және Трой Дэвистің (1968–2011)әлде-өлгенше кінәлі емес екенін айтып кеткеніне қарамастан, Джорджия штатының соты оны адам өлтіру ісіне кінәлі деп таныған

Осы оқиғадан кейін әлеуметтік психологиялық зерттеулердің нәтижелерімен танысқан Нью-Джерси штатының бас прокуроры көрмей тұрып тексеру (күдіктіні алдын ала білмеуі үшін) және бір-бірлеп көрсету (адамдарды салыстыру мен сырт болмысы қылмыскерге көбірек ұқсайтын бейкүнә адамға нақақтан жала жабудың алдын алу үшін) әдістерін енгізген (Kolata & Peterson, 2001; Wellsetal., 2002). 2011 жылы Нью-Джерси штатының Жоғарғы Соты тану процесінің тәртібін куәгерлердің тану процесіндегі әрекеттерін зерттеу нәтижелеріне орай өзгерткен. Бұл өзгерісте күдіктінің орынсыз дәлелдерге қарсылық білдіру тәртібін жеңілдетіп, күдіктілерді тану процесінде топпен көрсетудің қателікке жиі апарып соғатын салдарын түсіндірген (Goode & Schwartz, 2011). Мұндай өзгеріс Орегон штатында 2012 жылы қолға алынып, куәгердің айғақтарының сенімділік шеңбері белгіленіп, сенімсіз айғақтары дәлел болмайтыны айтылған. Бұл жаңа ереже алғаш рет Самюэль Лоусон бір ер адамды өлтіріп, оның әйелін жарақаттағаны туралы қылмыстық істе қолданылған. Оқиғадан соң жарақаттанған әйел қылмыскердің бет-жүзін көрмегенін айтып, тану процесінде Лоусонның суретін танымаған. Арада екі жыл өткенде полиция қызметкерлері Лоусонның ұсталғанын және жәбірленуші әйел оны танығанын айтқан. Нәтижесінде Лоусонға адам өлтіру бабы бойынша айып тағылған. Дегенмен куәгердің тану процесіндегі әрекетіне назар аударған сот Лоусонды кінәсіз деп таныған (Oregon v. Lawson).

АЛҚАБИЛЕРДІ АРНАЙЫ ОҚЫТУ

Алқабилер куәгерлердің айғақтарын рационалды бағалай ма? Олар тану процесінде адамдарды топпен тұрғызудың қаншалықты сенімді екенін түсіне ме? Куәгердің сенімділігіне қаншалықты назар аударуға болатынын біле ме? Куәгердің – оқиғаның егжей-тегжейін есінде сақтауына алдын ала қойылған жетелеуші сұрақтардың, оқиғадан кейінгі ішкі күйзелісінің, оқиға мен жауап алу арасында өткен уақыт ұзақтығының, куәгердің нәсілдік көзқарасының әсері болатынын түсіне ме? Канадада, Ұлыбританияда, Норвегия мен АҚШ-та жүргізілген зерттеулер алқабилердің білім деңгейі өскенін көрсетсе де, олардың білімдерінің жоғарыда аталған куәгерлердің айғақтарына ықпал етуші факторларға толық сәйкес келмейтінін көрсеткен (Desmarais & Read, 2011; Magnussen et al., 2010; Wise & Safer, 2010). АҚШ-та жүргізілген сауалнамалардың біріне қатысушылардың жартысынан астамы «адамның жады – бейнекамера сияқты естігендері мен көргендерін айнытпай сақтап, біраз уақыттан соң айнытпай еске түсіре алады» деген қате пікір білдірген (Loftus,2011).

Алқабилер мен сарапшыларды арнайы оқыту үшін куәгерлердің айғағын бағалау жөніндегі сұрақтарды (әдетте айыпталушының адвокаты қоятын) жиі қойдық (Cutler & Kovera, 2011). Нью-Джерси штатында 2012 жылдан бастап алқабилерге куәгерлердің айғағына ықпал ететін факторлар жайлы төмендегідей кеңес беріледі: «Адамның жадының өзіндік кемшіліктері бар. Зерттеу нәтижелері адам жады бейнекамера сияқты емес екенін көрсеткен...

1-КЕСТЕ. Куәгердің жауаптарына әсер ету

Құбылыс	Маман куәгерлер келісімі	Алқабилер келісімі*
Сұрақ қою. Куәгердің жауабы, лексикасы, сөз саптауы сот мәжілісінде қойылатын сұрақтарға әсер етуі мүмкін	98%	85%
Тану жөніндегі нұсқаудың әсері. Полицияның күдіктіні тану жөніндегі нұсқауы куәгердің айыптыны тануына көмектесуі мүмкін	98%	41%
Куәгердің сенімділігінің төмендеуі. Куәгердің сенімділігіне басқа факторлар әсер етіп, дәлдігі төмендеуі мүмкін	95%	50%
Күдіктіні немесе оның суретін алдын ала көргенде болатын қателіктер. Күдікті ретінде ұсталған адамның суретін алдын ала көргенде, кейін куә сол адамды көрсетуі мүмкін	95%	59%
Оқиғадан кейінгі ақпарат. Куәгердің жауабында тек қана көзімен көргені емес, сонымен қатар осы оқиға туралы кейін алған ақпараттың да әсері болады	94%	60%
Куәгердің оқиғаға көзқарасы. Куәгердің болған оқиғаны есте сақтауы, оның сол оқиғаға көзқарасына байланысты	92%	81%
Нәсіларалық біржақты пікір. Куәгердің өзге нәсілді күдіктіден гөрі өзінің нәсіліндегі күдіктіні тануы дәлірек болады	90%	47%
Дәлдік пен сенімділік. Куәгердің сенімділігі оның айғағының дұрыстығының көрсеткіші емес	87%	38%

* Бұл көрсеткішті психологтер сот отырысында нақты дәлел ретінде көрсете алады

Дереккөз: Experts from S. M. Kassin, V. A. Tubb, H. M. Hosch, & A. Memon (2001). Jurors from T. R. Benton, D. F. Ross, E. Bradshaw, W. N. Thomas, & G. S. Bradshaw (2006)

Адам басқа нәсілдің өкілдерін ажыратуда белгілі бір қиындықтарға тап болады... Терең күйзеліс куәгердің оқиғаны егжей-тегжейлі еске түсіріп, қылмыскерді тез ажыратуына кедергі келтіреді» (Schacter & Loftus, 2013). Бұл мәтіннің басты мақсаты – алқабилердің куәгерлердің сөзіне байыппен қарауын қамтамасыз ету еді. 1-кестеде куәгердің айғағы туралы сұраққа жауап берген 64 адамға жүргізілген сауалнаманың нәтижесінде басым көпшілігі осымен келіскенін көреміз. Бұдан кейінгі сауалнама олардың жауабын Теннесси штатының 111 алқабиінің жауабымен салыстыруға мүмкіндік береді.

Куәгерлердің жауабын сараптауды арнайы үйренген алқабилердің үкімдері орынды келеді (Devenport et al., 2002; Pawlenko et al., 2013). Сондай-ақ прокурорлар мен алқабилер тану процесін топпен өткізуге өтінішке рұқсат берерде, жоғарыдағы факторлардың маңызының жоғары екенін мойындап отыр (Stinson et al., 1996, 1997).

ҚОРЫТЫНДЫ Куәгерлердің сөздеріне қаншалықты сенуге болады?

- Жүздеген эксперимент жүргізген әлеуметтік психологтер – куәгерлердің айғақтарының дәлдігіне, олардың пайымдау жолдары мен есте сақтау қабілеті сияқты көптеген факторлардың әсері бар екенін байқаған.
- Кейбір куәгерлердің жауабы басқа куәгерлерге қарағанда сенімдірек болады. Мұндай сенімділіктің айғақтың шынайылығына қатысы жоқ болса да, сенімді куәгердің сөзінің ықпалы күштірек болады.
- Адамның көзі бейнекамера емес; көз – жарық, көру бұрышы сияқты, қылмыскерді көру кезінде әсер етуі мүмкін құбылыстардың ықпалына ұшырауы мүмкін.
- Куәгер жалған ақпарат алған кезде, сол ақпаратқа кәміл сеніп, оның дұрыстығына күмән келтірмеуі мүмкін.
- Куәгер оқиғаны ретімен бірнеше рет қайталап айту барысында бұрмалап алса, онысына өзі де сеніп қалуы мүмкін.
- Ондай бұрмалануға жол бермеу үшін тергеуші алдымен куәгердің оқиғаны баяндауына кедергі келтірмей тыңдап, оқиғаны көз алдына елестетуіне көмектесіп, оқиға кезіндегі эмоциялық көңіл күйін біліп алуы керек.
- Алқабилерді куә айғағының қыр-сырына арнайы оқыту куәгерлерден айғақтарды алу жолдарын жетілдіріп, үкімнің әділ болуына септігін тигізеді.

АЛҚАБИЛЕРДІҢ ШЕШІМІНЕ ТАҒЫ ҚАНДАЙ ФАКТОРЛАРДЫҢ ЫҚПАЛЫ БАР?

Айыпталушының тартымдылығы мен сырт келбетінің алқабиге ұқсастығының алқабидің үкіміне ықпалына және алқабилердің соттың нұсқауына қаншалықты көңіл бөлетініне назар аударайық

АЙЫПТАЛУШЫНЫҢ МІНЕЗДЕМЕСІ

Әйгілі заңгер Кларенс Дэрроудың айтуынша, алқабидің өзіне ұнаған айыпталушыны соттауы, ұнамаған айыпталушыны ақтап шығаруы сирек болатын жағдай (1933). Оның пікірінше, адвокаттың басты мақсаты – алқабиге айыпталушының арман-тілегін жеткізе білу. Бұл сөзбен келісесіз бе? Сондай-ақ Дэрроудың «Қылмысқа қатысты деректер шын мәнінде онша маңызды емес» деген сөзіне қалай қарайсыз?

Дэрроу әсірелеп айтыпты. 3500 қылмыстық іс пен 4000 азаматтық істі қарастырған зерттеу жұмыстарының бірі – алқабилер әр бес істің төртеуінде соттың шешімімен келіскенін анықтаған (Kalven & Zeisel, 1966). Бұл істерде екі жақ та қателесуі мүмкін болса да, алқабилердің шешімнің бұрмалануына жол бермей, айғақтарға басым көңіл бөліп, шешімімен келісуіне дәйектер жеткілікті болыпты (Saks & Hastie, 1978; Visher, 1987). Демек, айғақтың маңызына шек келтіруге болмайды.

Дегенмен бәрі айғаққа байланысты деуге де болмайды. Яғни айғақты хабарлап отырған адамның шынайы және тартымды болып көрінуінің де маңызы зор. Сол сияқты, сот отырысында айыпталушының мәртебесі неғұрлым жоғары болған сайын, жеңілдік алу мүмкіндігі де соғұрлым көбірек болады (McGillis, 1979).

Шындығында, мұндай жолдар өте көп – қылмыстың түрі, айыпталушының мәртебесі, жасы, жынысы, нәсілі – бұлардың бәрі – алқабиге міндетті түрде ықпал ететін факторлар. Ғалымдар осы факторлардың ықпалын анықтау үшін эксперимент барысында әртүрлі факторларды, мысалы, айыпталушының тартымдылығы мен сырт келбетінің алқабиге ұқсастығы сияқты факторларды қолданып, эксперимент жүргізіп көрген.

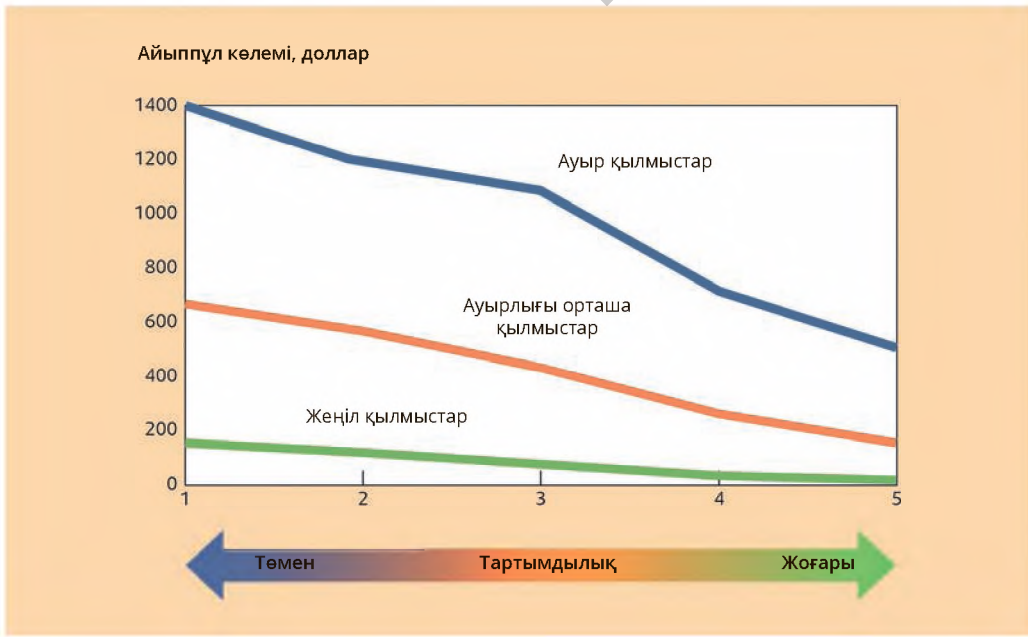
АЙЫПТАЛУШЫНЫҢ СЫРТ КЕЛБЕТІНІҢ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫ

Сырт келбеттің тартымдылығы стереотипіне сәйкес, көрікті адам жақсы адам болып көрінеді. Майкл Эфран осы стереотиптің студенттердің алаяқтық қылмысы бойынша айыпталған адамға қатысты пікіріне қаншалықты ықпалы болатынын білгісі келген (1974). Ол Торонто университетінің студенттеріне: «Көріктіліктің кінәлілік болжамына әсері болуы мүмкін бе?» – деген сұрақ қойған. Студенттер: «Жоқ, әсері болуы мүмкін емес», – деп жауап берген. Ал нәтижесі қалай болды екен? Әсері болыпты. Эфран басқа бір студенттер тобына қылмыстық іс туралы әңгімелеп беріп, көрікті және көріксіз күдіктілердің суреттерін көрсеткенде, студенттер көрікті адамның кінәлілігіне күмән келтіріп, жеңілірек жаза ұсынған.

Тағы бір эксперименттің нәтижесі дәлел жеткілікіз болған кезде, күдіктінің сырт келбетінің тартымдылығы маңызды рөлге ие болатынын көрсеткен (Maeder et al., 2015; Mazzella & Feingold, 1994). Бет әлпеті аңғал балаға ұқсас (көздері үлкен, дөңгелек, еріндері жұқа) ересектерді аңқау адам ретінде сипаттап, қасақана жасалған қылмыстан гөрі, байқаусызда жасалған қылмысқа кінәлі деп пайымдаған (Berry & Zebrowitz-McArthur, 1988). Сондай-ақ тартымсыз адамдарды қатігез, көбіне жыныстық қылмысқа бейім деп сипаттапты(Esses & Webster,1988).

BBC телеарнасында жүргізілген ауқымды экспериментте Ричард Уайзман көрерменге ұрлықтың айғақтарын көрсеткен (1998). Кейбір көрермендер стереотипке бой беріп, 100-ге жуық көрермен тартымсыз, қисық мұрынды, қысық көз «айыпталушы» актерді кінәлі деп пайымдаған. Эфирге 64 мыңнан астам адам телефон шалып, олардың 41 пайызы оны кінәлі деп пайымдаған. Тағы бір бағдарламада британ көрермендеріне бет-жүзі балаға ұқсас, үлкен көк көзді айыпталушыны көрсеткен. Оны көрермендердің 31 пайызы ғана кінәлі деп пайымдапты.

Мұндай заңдылықтың өмірде де болуы мүмкін екеніне көз жеткізу үшін ауыр (мысалы, қолдан ақша жасау), орташа (агрессия сияқты), жеңіл (мас күйінде қоғамдық орынға шыққан) қылмыстары үшін Техас штатының 40 сотының алдынан өткен 1 742 айыпталушының сырт келбетінің тартымдылығын бағалаған. Бұл істердің бәрінде тартымдылығы төмен айыпталушыға ұзағырақ қамау мерзімі белгіленіп, көбірек айыппұл салынған екен



4-СУРЕТ

Тартымдылық және сот үкімі

Техас шығанағы жағалауының соттары сырт келбеті тартымсыз айыпталушыларды қаталырақ жазаға кесіп, көлемдірек айыппұл салған

(4-сурет; Downs & Lyons, 1991;). Мұның драмалық әсері неде? Сонда тартымсыз адамдардың мәртебесі төменірек болады деп ойлайсыз ба? Әлде судья оларды басқа да қылмыс жасауға немесе түрмеден қашуға бейім деп санады ма екен? Әлде соттар Рим мемлекетінің қайраткері Цицеронның: «Данышпанның ең жоғарғы парызы мен ізгілігі – алдына келген адамның сырт келбетін бірдей бағалауы» деген сөзін естен шығарды ма екен?

АЙЫПТАЛУШЫНЫҢ АЛҚАБИГЕ ҰҚСАСТЫҒЫ

Кларенс Дэрроу айыпталушының судьяға ұнау-ұнамауының соттың шешіміне әсері болатыны жайлы ішінара дұрыс айтты десек, соттың шешіміне әсер ететін басқа да факторлардың маңызды екенін мойындағанымыз жөн. Олардың бірі – ұқсастық ұнатуға әкеледі деген қағида. Алқабилер қатарында отырған адамға айыпталушының көзқарасының, дінінің, нәсілінің немесе жынысының (жыныстық тиіспеушілікке қатысты қылмысты қарау кезінде) ұқсастығы әсер етеді (Selby et al., 1977; Towson & Zanna,1983; Ugwuegbu, 1979). Алқабилер әдетте нәсілдік кемсітушілікке бармаса да, өзге нәсіл өкілдеріне ауырлау жаза тағайындауға бейім болады (Mitchell et al., 2005).

Кейбір мысалдар:

- Израиль соттарындағы жеңіл құқықбұзушылық туралы 1 748 істің еврей судьялар қарағаң істерде еврей талапкерлер көбірек жеңіске жетсе, араб судьялар қарағаң істерде араб талапкерлер көбірек жеңіске жеткен (Shayo & Zussman, 2011).
- Айыпталушының нәсілі қылмыстық стереотипке, мәселен, ақ нәсілділер ұрлыққа бейім, ал қара нәсілділер көлік ұрлауға бейім деген стереотипке сай келген кезде, алқабилер қатаңырақ жаза қолдануға бейім болған (Jones & Kaplan, 2003; Mazzella & Feingold, 1994). Нәсілшілдік көзқарастан ада ақ нәсілді алқабидің өзі нәсіларалық мәселеге қатысы жоқ істе де өзге нәсіл өкіліне қаталырақ жаза тағайындауға бейім болған (Sommers & Ellsworth, 2000, 2001).
- Австралиялық студенттерге ұрлық жасаған күдіктінің оңшыл немесе солшыл саяси партияның мүшесі екенін айтқан. Сонда күдіктімен саяси көзқарасы ұқсас студенттер күдіктіге мейлінше жеңілірек жаза тағайындаған (Amato, 1979).
- Ағылшын тілді алқабилер айыпталушының мәлімдемесі ағылшын тілінде болса, мәлімдемелері испан немесе тай тілінен аударылған айыпталушылармен салыстырғанда, оларды кінәсіз деп ойлаған кездері көбірек болған (Stephan & Stephan,1986).



2012 жылы төбелес кезінде қара нәсілді жасөспірім Трэйвон Мартинді атып өлтірген ерікті Джордж Зиммерман алты апта бойы қамауға алынбаған. Бұл іс бойынша пікір білдіргендердің 73 пайызы Т. Мартин ақ нәсілді болғанда қылмыскер тез арада қамауға алынған болар еді деген пікір білдірген. Мұндай пікірді ақ нәсілділердің тек 35 пайызы ғана білдірген (Gallup, 2012). Осы істі қарағаң 2013 жылғы сотта Зиммерман кінәлі деп танылған. Бірақ сот үкіміне қара нәсілділердің 86 пайызы, ақ нәсілділердің 30 пайызы риза болмаған (Pew Research Center, 2013)



Қылмыс жасайын деп жүрген біреудің нобайына ұқсайсыз

АҚШ-тың жаза тағайындау комиссиясының 2007–2011 жылдар аралығында шығарылған үкімдерге талдауы – ауырлығы бірдей қылмыстарда ақ нәсілді айыпталушыға қарағанда, қара нәсілді айыпталушы 20 пайызға ұзағырақ жаза алғанын көрсеткен. Соттар да қара нәсілділерге (ақтармен салыстырғанда) федералды үкім шығару ережесінде көрсетілген жеңілдік мүмкіндігінен 25 пайыз азырақ жеңілдік жасаған (Palazzolo, 2013). Сол сияқты, қара нәсілдіні өлтірген ақ нәсілділерге қарағанда ақ нәсілдіні өлтірген қара нәсілділерді өлім жазасына кескен жағдай жиірек болған (Butterfield, 2001). АҚШ-та жүргізілген зерттеулердің бірі көрсеткендей, қара нәсілді адамды өлтіргеннен ақ адамды өлтіргені үшін өлім жазасын тағайындау мүмкіндігі үш есе жоғары екен (Radelet & Pierce, 2011). Крейг Хейни атап айтқандай: «Қара нәсілділер айыпталушы болса, қаталырақ жазаланып – жәбірленуші болса, құқығы азырақ қорғалады».

Екі зерттеуде де қара нәсілділерге қаталырақ жаза тағайындалғанын көріп отырмыз. Флорида штатында бірдей қылмыстары үшін екі нәсіл өкілдеріне бірдей жаза тағайындалған, бірақ әр нәсілдің өзін алып қарасақ, қара нәсілділер ішіндегі өте қараларына ұзағырақ жаза тағайындалыпты (Blair et al., 2004). Филадельфия штатында соңғы жиырма жылда ақ нәсілділерді өлтіргені үшін сотталған қара нәсілділердің көбі өлім жазасына кесілген (Eberhardt et al., 2006).

Негізі, алқабилер істі қарауда біржақты түсініктің ықпалынан тәуелсіз болуы тиіс екені белгілі. АҚШ Конституциясына енгізілген алтыншы өзгерісте «Айыпталушы дербес алқабилер қатысқан жедел және қоғамдық сотқа құқылы» деп жазылған. Сот жүйесінің объективтілікті іздеуі – үлкен ғылым. Демек, дәлелдерді ғалымдар да, алқабилер де таразылап өлшеуі тиіс. Яғни соттың да, ғылымның да қай айғақ сенімдірек екенін өлшейтін өз өлшемі болады. Екеуі де өлшемдеріне мұқият және қолында дәл осындай айғағы бар басқа біреу де дәл осындай шешім қабылдайтынына сенімді.

Айғақтар нақты болып, сол айғаққа басым назар аударылса (айғаққа терең үңіліп, маңызын талқыласа), үкімнің бұрмалану мүмкіндігі мүлде төмен болады (Kaplan & Scherscing, 1980; Lieberman, 2011). Айғақтың сапасы жекелеген алқабилердің болжамдарынан әлдеқайда маңыздырақ екені белгілі.

СОТТЫҢ НҰСҚАУЫ

Адвокаттың «Мәртебелі мырза, қарсылық білдіремін!» дегенінен кейін сот қарсылықты қабылдап, алқабилерге прокурордың жетелеуші сұрақтарына немесе куәгердің айғағына назар аудармау қажет екенін ескертетіні – бәрімізге таныс көрініс. Мұндай ескертудің қаншалықты әсері бар?

Қазіргі кезде Америка Құрама Штаттарының бүкіл дерлік штаттарында жәбірленушінің қылмысқа дейінгі жыныстық белсенділігіне қатысты айғақтарды талқылауға тыйым салатын немесе шектейтін «жыныстық тиіспеушілік» туралы құқықтық нормалар бар. Себебі, ондай айғақ қылмыстық іске тікелей қатысты болмаса да, әйел зорлаған айыпталушының «жыныстық қатынасқа әйелдің келісімімен бардым» деген сөзіне сенім білдіруге әкеліп соғады (Borgida, 1981; Cann et al., 1979). Ал егер айыпталушының қорғаушысы осындай сенуге тұрарлық, бірақ заңсыз немесе бұрмаланған айғақты қолданған болса, соттың ол айғаққа назар аудармау қажет деген нұсқауын алқабилер орындар ма еді? Сондай-ақ соттың «мәселе айыпталушының бізге ұнағаны-ұнамағанында емес, оның қылмысты жасаған-жасамағанында» деген ескертуі жеткілікті ме?

Жеткіліксіз сияқты. Бұл салада жүргізілген бірнеше эксперимент қорытындысы алқабилердің бұл тәртіпті сақтауға тырысатынын, бірақ айыпталушының бұған дейінгі сотталғандығы сияқты маңызды айғақтарға назар аудармауы қиынға соғатынын көрсеткен (Fleming et al., 1999). Зерттеулердің бірінде Вашингтон университетінің студенттері азық-түлік дүкенінде болған адам өлтіруге ұласқан тонау қылмысы оқиғасымен және бұл іс бойынша прокурор мен адвокаттың пікірлерімен танысқан. Басында көбі прокурордың айғақтарын дәлелсіз деп тауып, қылмыскерді кінәлі деп есептемепті. Бірақ кейінірек айғақтар қатарына қылмыскердің телефон арқылы әңгімесінің жазбасын қосқан кезде, сол студенттердің үштен біріне жуығы қылмыскерді кінәлі деп таныған. «Соттың телефон жазбасы заңсыз алынған, оны айғақ ретінде пайдалануға болмайды» деген нұсқауы айғақтың маңызын еш төмендете алмаған (Sue et al., 1973).

Шындығында, соттың айғаққа назар аудармау қажеттігі туралы нұсқауы «Ол істі қарау барысында еш дәлел бола алмайды! Оған сілтеме жасай алмайсыз!» деген сөзі құдды буме-

ранг сияқты, сол айғақтың маңызын тіпті арттыра түскендей еді (Wolf & Montgomery, 1977). Тіпті ондай сөздің алқабилердің қарсылығын тудыруы да мүмкін еді. Тіпті алқабилердің сол заңсыз айғаққа сенімін арттыра түсіп, өрескел заңсыз айғақты қабылдауға итермелейтін де шығар. Ендігі жерде сот бұл айғақты таспадан өшірсе де, алқабилердің жадынан өшіре алмауы да мүмкін. Бұл орайда адвокаттар: «Соғылған қоңыраудың үні естіліп қойды (айтылған сөз атылған оқпен тең)», – дейді.

Мұндай жағдайдың әсіресе эмоциялық ақпаратқа қатысты маңызы аса зор (Edwards & Bryan, 1997). Алқабилердің айыпталушының жай ғана құқықтық айғақтарына немесе эмоциялық сипаты төмен айғақтарына қарағанда, эмоциялы сипаты жоғары айғақтарына («әйелін сабайтынына») назар аударылуы қиынырақ соғады екен. Тіпті алқабилер сол заңсыз алынған айғаққа көңіл бөлмедік дегеннің өзінде, ол айғақ кейінгі ақпараттарды сараптауына әсерін тигізбей қоймайды.

Алқабилерге оқиға туралы сотқа дейінгі айтылған мәлімдемелерге де назар аударылмауы қиынға түседі (Steblay et al., 1999). Мәселен, кең көлемді тәжірибелердің бірінде 800 алқаби дүкен тонау қылмысы жайлы оқиғаны жаңалықтан оқыған. Нәтижесінде кейбір алқабилер соттың «Жаңалықтан естігендеріңе назар аудармаңдар» деген нұсқауына құлақ асса, кейбіреуі құлақ аспаған. Яғни соттың нұсқауының әсері болды ма? Жоқ. Қанша жерден «назар аударманаңдар» десе де, алқабилер айыпталушыны кінәлі деп тануға бейімділік көрсеткен (Kramer et al., 1990).

Әдетте адамдар сотқа дейінгі ақпарат негізінде пікір қалыптастырудың зиянын теріске шығаратындықтан, алқабилердің объективті үкім шығаруы қиындап жатады (Moran & Cutler,1991). Алқабилердің объективтілігі мен сотқа дейінгі қалыптасқан пікірлеріне назар аударылмауын қамтамасыз еткен эксперименттердің өзінде де сондай пікірдің ықпалына ұшырап жатады (Dexter et al., 1992).

Судья осы зерттеулердің нәтижелеріне сүйене отырып, істі талқылау барысында қабылдауға жарамсыз айғақтарды алға тартқан алқабилерге жаза қолданылса деген тілек білдірген, бұл өз кезегінде жарамсыз, бірақ алқабилердің үкіміне ықпал ететін айғақтарды шектеуге мүмкіндік береді (London & Nunez, 2000). Қабылдауға жарамсыз айғақтардың ықпалын азайту үшін судьялар алқабилерге, мәселен, жыныстық тиіспеушілік қылмысындағы жәбірленушінің жыныстық қарым-қатынас тарихы сияқты айғақтардың кейбір түрінің маңызсыз екенін ескерте алады. Алқабилер мұндай айғақтардың нәтижесінде пікір қалыптастырып қойған жағдайда, судьяның ескертуінің ықпалы төмен болады (Borgida & White, 1980; Kassin &Wrightsman, 1979). Вики Смит айтқандай, сотқа дейінгі дайындық кезеңінің берер пайдасы мол. Алқабилерге сот процедуралары мен дәлел стандарттарын арнайы оқыту, олардың сот процедураларын жете түсінуі мен іске қатысты барлық ақпаратты естімейінше үкім қабылдамауды үйренуін жетілдіреді.

Қорғану – адамның бостандық сезімін қорғау және қалпына келтіруге ұмтылу. Қорғану адамның бостандығына қауіп төнген кезде оянады.



Әдетте 24 сағаттық жаңалықтар топтамасында сотқа дейінгі жарнама алқаби шешіміне дейін көрсетіліп қояды. Алқабилер сот залына кірместен бұрын естіген-білгенінен көзқарас қалыптастырып қоймай ма? Олар «жоқ, бұлай емес» дегенмен де, эксперименттер керісінше нәтижелер көрсетуде.

Сонымен қатар судья рұқсат етілмеген айғақты, яғни бейнетаспаға жазылған айғақтар мен басқа да мәліметтерді алқабилер естігенге дейін алып тастағаны жөн болар еді. Бейнетаспадағы және қолда бар басқа да айғақтардың ықпалы куәгерлер келтірген айғақтардан кем түспейтіні белгілі (Cutler et al.,1989; Miller & Fontes, 1979). Мүмкін, келешектегі сот залдарында адамның бүкіл өмір жолы сыйып кететін мониторлар қолданылатын болар. Бейнежазба судьяға рұқсат етілмеген ақпаратты редакциялаумен қатар, сот процесін жылдамдатып, куәгерлерге шешуші мән-жайлар туралы естен шықпай тұрғанда айтуына мүмкіндік береді.

ҚОСЫМША ФАКТОРЛАР

Біз сот отырысындағы үш факторды қарастырдық, олар: куәгерлердің айғақтары, айыпталушының сипаты және судьяның нұсқауы. Ғалымдар басқа да факторлардың ықпалын зерттеу үстінде. Мәселен, қандай да бір жаза түрі (мысалы, өлім жазасы) алқабилердің жазалау үкімін шығару ниетіне кедергі бола ала ма? Тәжірибелі алқабидің үкімінің жас алқабидің үкімінен айырмашылығы бола ма? Жәбірленуші тартымды болса немесе оған ауырырақ зақым келсе, айыпталушының қаталырақ жаза алуы мүмкін бе? Жүргізілген зерттеулер бұл сұрақтардың үшеуіне де «иә» деген жауап тапқан (Kerr et al., 1978, 1981).

Эксперименттердің нәтижесінде алқабилердің үкіміне жәбірленушінің жүріс-тұрысы, мінез-құлқы, тіпті алқабилер ол адамды бұрын-соңды білмесе де, ықпал ететінін көрсетіп отыр (Alicke & Davis, 1989; Enzle & Hawkins, 1992). Бернард Гецтің Нью-Йорктегі метрополитендегі оқиға жайлы мысалды қарастырайық. Төрт жасөспірім Нью-Йорк метросында Гецтен 5$ сұраған кезде, Гец қорыққанынан тапаншасын алып, жасөспірімдерге оқ атып, соның салдарынан жасөспірімдердің біреуі сал болып қалған. Гецке кісі өлтіруге оқталу бабы бойынша қылмыстық іс қозғалған кезде, қоғам оған қолдау білдіріп, жасөспірімдердің бұған дейін де әртүрлі қылмыстар жасағанын, олардың үшеуінің қалтасында үшкір бұранда болғанын жазған. Гец ол жайлы білмесе де, қасақана адам өлтіруге оқталу бабы бойынша ақталып, тек суық қаруды заңсыз алып жүргені үшін сотталған.

ҚОРЫТЫНДЫ Алқабилердің шешіміне тағы қандай факторлардың ықпалы бар?

- Іске қатысты айғақтардың сенімділік деңгейі жоғары болса, алқабилер алдын ала қалыптасқан пікірлерін өзгертіп, әділ үкім шығара алады. Алайда айғақтар нақты болмаған кезде, алқабилер деректерді өз тұжырымына сай пайымдап, сырт келбеті тартымды немесе өздеріне ұқсайтын айыпталушыға іштей жақтасады.
- Алқабилер сотқа дейінгі ақпараттың ықпалына ұшыраса немесе рұқсат етілмеген айғақтарға тап болса, соттың нұсқауына көңіл бөле ме, бөлмей ме? Эксперимент түріндегі соттарда алқабилер әдетте соттың нұсқауына құлақ асқан, бірақ олар пікір қалыптастырып қойғаннан кейінгі ескертуді көбіне орындамаған.
- Сондай-ақ ғалымдар алқабидің үкіміне ықпалы бар, басқа да жаза түрі және жәбірленушінің жүріс-тұрысы сияқты факторларды атап отыр.

АЛҚАБИДІҢ ЖЕКЕ БАСЫНЫҢ ҚАСИЕТТЕРІНІҢ ЫҚПАЛЫ ҚАНДАЙ?

Алқабидің ақпаратты пайымдауының үкімге ықпалының сипаты

Сот залының қарапайым алқабиге ықпалы – ойлануға тұрарлық мәселе. Бірақ алқабидің ешқайсысын қарапайым деуге болмайды; әр алқаби сот залында өзіндік көзқарасы мен тұлғалық қасиеттерімен ерекшеленеді. Ал іс талқыға түскенде, алқабилердің бірінің көзқарасы екіншісіне ықпал етпей қоймайды. Сондықтан бұл жерде екі сұрақ туады:

1) Үкімге алқабидің жеке басының қасиеттерінің қаншалықты ықпалы бар?
2) Үкімге алқабилердің істі талқылау барысындағы бір-біріне ықпалы қаншалықты әсер етеді?

АЛҚАБИДІҢ ПАЙЫМДАУЫ

Алқабилердің пайымдауын түсіну үшін ғалымдар – кәсіби алқабилер арасынан іріктеп алынған алқабилерге – қолда бар айғақтар негізінде оқиға желісін құрастыру бойынша эксперименталды сот отырысын өткізуді ұсынған. Үкім шығарар кезде алқабилер қолда бар айғақтардың бәрін пайдаланып, оқиға желісін құрастырып шыққан. Мысалы, кісі өлтіру бабы бойынша қаралған бір істі қарап шыққаннан кейін, кейбір алқабилер «айыпталушы жәбірленушімен сөзге келіп қалғаннан кейін ашулы болған, сосын пышағын алып, жәбірленушіні өлтірген» деген шешімге келген. Басқа алқабилер болса, «айыпталушы пышақты қорыққанынан, өзін қорғау үшін алып шығып, жәбірленушіні аффект жағдайында өлтіріп алған» деп санаған. Істі талқылау барысында алқабилер әріптестерінің әрқайсысы оқиға желісін әртүрлі құрастырғанын байқаған (Pennington & Hastie, 1993). Яғни зерттеу нәтижесінде алқабилерге адвокаттың оқиға желісін құрастырып бергені көбірек ықпал ететіні байқалған. Осыдан кейін «елде ауыр қылмыстарды қарастыруда 80 пайыз айыптау үкімін шығаратын себебі – прокурорлар оқиға желісін адвокаттарға қарағанда жақсырақ құрастырғанына байланысты» деген қорытынды шығарылған.

НҰСҚАУДЫ ТҮСІНУІ

Алқабилер алдымен соттың жарамды айғақтардың санаттары жайлы нұсқауына құлақ асқаны жөн. Ал бұл нұсқау тиімді болуы үшін алқабилер оны жақсы түсінуі тиіс. Жүргізілген зерттеулер алқабилердің көбі заң тілінде жазылған нұсқауды дұрыс түсінбейтінін көрсеткен. Сот қарастырылып отырған істің ерекшелігіне байланысты алқабилерге дәлелдеменің стандарты «дәлелдердің басымдығы», «нақты әрі сенімді дәлелдердің келтірілуі» немесе «күмәнсіз, ақылға қонымды» екенін түсіндіріп жатады. Мұндай сөз тіркестері құқықтық білімі бар адамдар үшін түсінікті болса да, оны алқабилер тіпті басқаша түсініп жатады (Kagehiro, 1990; Wright & Hall, 2007).

Ондай кезде сот алқабилерге айғақтардың бәрін толық қарастырып бітпейінше, алдын ала тұжырым жасауға болмайтынын тағы қайталап жатады. Бірақ студенттер арасында және кәсіби алқабилер арасында жүргізілген тәжірибелер кез келген адам алдын ала тұжырым жасауға бейім болатынын және сол тұжырымы кейінгі айғақтарды пайымдауға әсер етпей қоймайтынын көрсеткен (Carlson & Russo, 2001).

Соттағы істерге талдау жасап, алқабилермен сұхбат жүргізген Стефен Адлер «шыншыл, байсалды алқабилердің өздері түрлі себептерге байланысты әлсіз айғақтарға көп көңіл бөліп, маңызды айғақтарды назардан тыс қалдырып, нәтижесінде алдын ала тұжырым жасап қойып, жаны ашу немесе ашулану сияқты сезімдерге бой алдырып, әділетсіз үкімнің шығуына себеп болған» (1994).

АЛҚАБИДІҢ НҰСҚАУДЫ ТҮСІНУІН ЖЕТІЛДІРУ

Алқабилердің соттың нұсқауын дұрыс түсінбеу себептерін анықтау – орынды үкімге қол жеткізудің алғашқы қадамы. Алқабилердің күрделі ақпараттарды есте сақтауынан гөрі стенограммамен жұмыс істеуге итермелеу – екінші қадам (Bourgeois et al., 1993). Одан кейінгі, яғни ақпаратты жеткізудің жақсырақ, тиімдірек жолын анықтау қадамын әлеуметтік психологтер бірталай зерттеген. Мысалы, сот «дәлелдемелердің стандарты талабын» (мысалы, 51, 71 немесе 91 пайызға дәлелді болуы тиіс) қойған кезде, алқабилер оны түсініп, соған сәйкес әрекет жасауы тиіс (Kagehiro, 1990). Сондай-ақ кісі өлтіру баптары бойынша істі қараған кезде, жеңілдететін мән-жайлар болған кезде, өлім жазасын тағайындай салмау үшін Иллинойс штатындағы өлім жазасы туралы акті сияқты алқабилерге қарапайым түсіндіру әдістері де болуы тиіс: «Егер жеңілдететін мән-жайлар жоқ екеніне бірауыздан келіспеген жағдайда, сотқа бұл іске өлім жазасынан басқа жаза тағайындау туралы талап қоятын үкім шығару қажет» (Diamond, 1993). Яғни нұсқауды қарапайым тілде түсіндірсе, алқабилер біржақты түсініктің ықпалына азырақ ұшырайды (Halverson et al., 1997; Smith & Haney, 2011).

Феба Эллсуорт пен Роберт Мауро алқабилерге жүргізген зерттеу жұмыстарын былай қорытындылаған: «Құқықтық нұсқаулар тілі әдетте, түсінуге өте қиын... Техника тілінде жазылған... алқабидің дұрыс түсінбей қалуының алдын алуға немесе алқабидің білімін бекіте түсуге бағытталмаған». Нұсқаулық қарапайым тілде жазылған болса, әлдеқайда түсініктірек болар еді. Ал егер нұсқауда нақты іске қатысы жоқ терминдер пайдаланылмай, мысалы, «айыпталушы» терминінің орнына айыпталушының аты аталса, ол нұсқау тіпті түсініктірек болар еді (Smith & Haney, 2011).

АЛҚАБИЛЕРДІ ІРІКТЕУ



Лютерандардан, әсіресе скандинавиялықтардан абай болыңыз; олар айыптауға бейім болады.

Clarence Darrow, "How to Pick a Jury," 1936

Құқық қорғаушылар алқабилердің ерекшеліктерін ескере отырып, оларды іріктеу процесін өз мүддесіне пайдалана ала ма? Құқық тарихында ондай жағдай болған. АҚШ-тың сот заңгерлері ассоциациясының президенті «соттағы адвокаттар адам мінез-құлқының қыр-сырын меңгергені сонша, алқабидің шешім қабылдауға қиналып тұрғанын немесе алдын ала пікірінің негізінде қабылдайтынын біліп тұрады» деген (Bigam, 1977). Шындығына келсек, кейде адвокаттардың да әсіре сенімділік танытып жататыны белгілі. Мысалы, олар сотта жеңіп шығу мүмкіндігін (ақтап шығатынын) немесе алқабиге ықпал ете алатынын асыра бағалауға бейім болады (Goodman-Delahunty et al., 2010).

Адамдардың басқаларды бағалауда қателікке жиі бой ұратынын білетін әлеуметтік психологтер адвокаттардың бұл орайдағы біліктілігі ешқашан жаңылыспайтын Гейгер есептегішімен тең екеніне күмән келтіреді. АҚШ соттарында жылына 6000-ға жуық іс барысында мамандар, олардың ішінде әлеуметтік психологтер да бар, заңгерлерге алқабилерді іріктеуге және іс барысына стратегия құруға көмектесіп отырады. (Gavzer, 1997; Hutson, 2007; Miller, 2001).

Қазіргі кезде көптеген адвокаттар алқаби іріктеуде айыпталушыға қарсы алдын ала пікірге жол бермеу үшін ғылыми әдісті пайдаланып, нәтижесіне ризашылығын білдіріп жүр (Gayoso et al., 1991; Moran et al., 1994). Алқабилердің көпшілігі сот олардан «егер осы іс жайлы сізге алдын ала ықпал ететіндей қандай да бір нәрсені оқыған болсаңыз, қолыңызды көтеріңіз» деп сұрағанда, алдын ала пікірі бар екенін мойындамайтынына сенімді. Бірақ, мысалы, сот адвокатқа алқабидің есірткіге қарсы көзқарасын тексеруге рұқсат берсе, адвокат оның қандай үкім шығаратынын алдын ала болжай алуға мүмкіндігі көбірек болар еді (Moran et al.,1990). Сол сияқты, «психиатрлардың қорытындыларына аса сенім білдіре қоймайтынын» мойындайтын адам айыпталушының әрекет жасауға қабілетсіздігіне де сене қоймайды екен (Cutler et al., 1992).

Әр адам нақты істің ерекшеліктеріне түрлі көзқарас білдіреді. Мысалы, алқабидің нәсілдік көзқарасы нәсіларалық қылмысты қарауда маңызды; гендерлік көзқарасы әйел зорлау мен әйелді сабау туралы істерде маңызды; ұжымға қарағанда жеке адамға көбірек сенуі мекемеден денсаулығына келтірген зиянды өтеу істеріне қатысты маңызды (Ellsworth & Mauro, 1998).

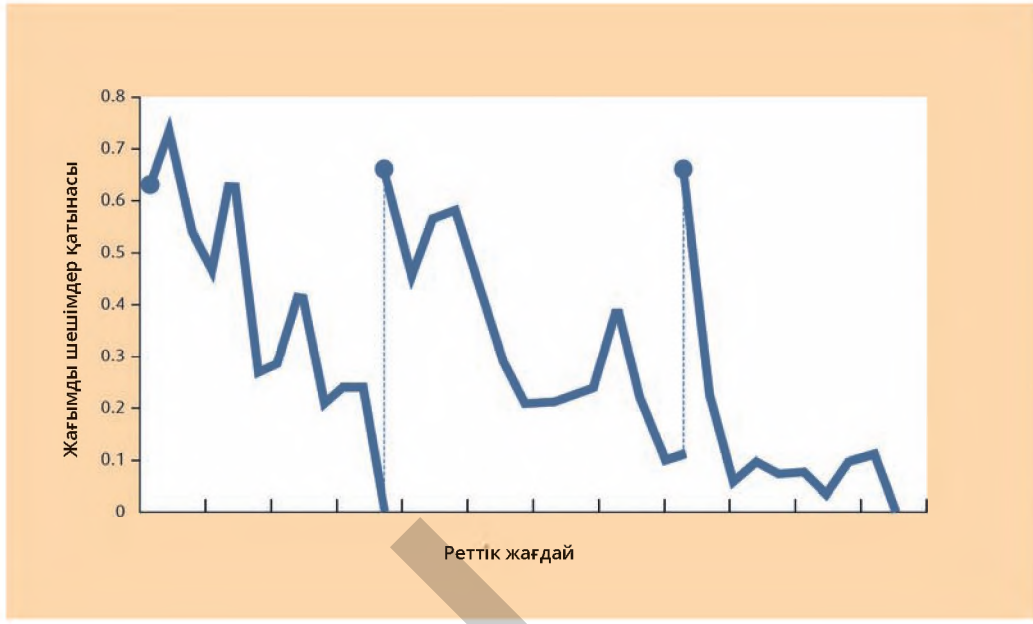
Алқабилерді іріктеудегі ғылыми әдіске қатысты біраз сенімсіздік болғанына қарамастан, жүргізілген тәжірибелер жеке адамның мінез-құлқы мен көзқарасы үкімнің қандай болатынын болжауда әлсіз болатынын көрсеткен (Lieberman,2011). Стивен Пенрод пен Брайан Катлер ескерткендей, «Алқабилерге ешқандай да әдеттен тыс сұрақ қойылмайды» (1987). Психолог ғалымдар Майкл Сакс пен Рейд Хасти бұған қоса: «Үкім шығаруда алқабидің жеке басының қасиеттерінен гөрі, айғақтардың ықпалы көбірек болатыны жалпыға мәлім» деген (68-б.) (1978).

Соттар да дәл солай. АҚШ Жоғарғы Сотының тұңғыш испан тілді судьясы Соня Сотомайор сенаттың тағайындауын аларда шүбә келтіріп, сұрақ қойғандарға өзінің ұлты мен шыққан тегіне қарамастан, тек заңға сәйкес объективті шешім қабылдайтынын айтқан. Дегенмен толық бейтарап болу соттар арасында сирек кездесетін жағдай (2000 жылғы президент сайлауында Республикалық партияның кандидаты Джордж Бушқа қатысты істе Жоғарғы Сот мүшелерінің дауысы 5-те 4 болып көрсеткеніндей, консервативті және либералды көзқарастағылардың дауыс саны әртүрлі болған). Соттардың шешіміне олардың шаршауының өзі де ықпал етеді. Израиль сотында 1 112 сотталушыны шартты түрде мерзімінен бұрын босату туралы іс қаралған кезде, соттар түстеніп келген сәтте 65 пайызына мерзімінен бұрын бостандық берсе, одан кейінгі уақытта мұндай шешімдердің саны азая түскен (5-сурет).

«ӨЛІМ ЖАЗАСЫН» ҚАРАСТЫРАТЫН АЛҚАБИЛЕР

Жабық істер де алқабилердің қатысуымен шешіліп жатады. Қылмыстық істі өлім жазасын қолдайтын алқабилер немесе өлім жазасына қарсы емес алқабилер қарастырса, айыпталушыға қатал жаза тағайындауға бейім болып, сот айыпталушыны бетімен жіберген деп санап, конституциялық құқығын қорғауға қарсылық білдіруге бейім болады (Bersoff, 1987).

5-СУРЕТ
Аштық ашушаң етеді. Түскі астан оралған Израиль соттары айыпталушылардың өтініштерін қанағаттандыруға бейім болған



Қарапайым тілмен айтқанда, «өлім жазасын қолдайтын алқабилер» қылмысты азайтуды басты мақсат тұтып, заң тәртібіне онша назар аудара қоймайды. Егер сот өлім жазасына қатысты моральдық күмәны бар алқабилерді іріктемесе, демек, қаталырақ жазаға дауыс беруі ықтимал алқабилерді таңдайды деген сөз.

Психолог Крейг Хейни бұл мәселеде әлеуметтанушылар өлім жазасын тағайындау туралы алдын ала пікірге рұқсат берілуі тиістігі жөнінде «виртуалды ауызбіршілік» танытып отырғанын айтады (1993). Феба Эллсуорттың пікірінше, зерттеу нәтижелері бірегей: «Өлім жазасы тағайындалған істердегі қателіктерге алқабилердің жаза тағайындаудағы кемшіліктері себеп болған» (1985, p. 46). Оның үстіне, өлім жазасын тағайындауға бейім алқабилер авторитаризмге бейім, яғни дөрекілеу, қаталырақ, жеңілдік жасамайтын, өзінен төмендерді кінәлауға бейім болып келетіндер екен (Gerbasi et al., 1977; Luginbuhl & Middendorf, 1988; Moran & Comfort, 1982, 1986; Werner et al., 1982).

Құқықтық жүйе дәстүр мен прецедентке сүйенген кезде, мұндай зерттеу нәтижелерінің сот тәжірибесіне ықпалы әлсіз болады. 1986 жылы АҚШ-тың Жоғарғы Соты төменгі сот инстанциясының «өлім жазасын қарайтын алқабилер алдын ала айтылған пікірлерге сүйенеді» деген шешімінің күшін жойған. Эллсуорттың ойынша, Жоғарғы Соттың бұл шешімнің күшін жойған кезде сенімді де дәлелді айғақтарды ескермеу себебі ішінара «өлім жазасына идеологиялық тұрғыда берілгендіктен» және ішінара осы шешімді күшінде қалдырса, өлім жазасына кесілген мыңдаған адамдардың істерін қайта қарау қажеттігі туып, хаос пайда болады деген қорқыныштан болды деп есептейді (1989). Бұл мәселе шешімін табуы үшін келешекте төменгі инстанцияда алқаби мынадай істерді қарауы тиіс: а) айыпталушы өлім жазасы қарастырылған адам өлтіру баптары бойынша кінәлі деп табылған жағдайда; ә) кісі өлтіруге себеп болатын қосымша факторларды қарастырғанда және өлім жазасы мен бас бостандығынан айырудың бірін таңдау туралы шешім қабылдау қажет болған жағдайда.

Дегенмен бұл жерде анағұрлым күрделі сұрақ туады: яғни өлім жазасына «АҚШ Конституциясы аса қатал және айрықша жаза түрі ретінде тыйым сала ма?» Канада, Австралия, Жаңа Зеландия, Батыс Еуропа және Оңтүстік Американың көп елдерінде өлім жазасына тыйым салынған. Құрама Штаттарда қоғамдық пікір өлім жазасы туралы осы көзқарасты қолдайды (Costanzo, 1997). АҚШ-та өлім жазасына көзқарас жұмсарып келе жатқаны байқалады. Мысалы, 1994 жылы өлім жазасын халықтың 80 пайызы қолдаса, 2011 жылы 63 пайызға дейін азайған (Gallup, 2014).

Айыпталушыға шімірікпестен өлім жазасын тағайындайтын судьялар... айыпталушының кінәсіздік презумпциясын елемеуге және прокурордың өтінішін қабылдауға бейім болады екен.

Witherspoon v. Illinois, 1968

АҚШ мемлекеті «Әділетсіз үкіммен күрес барысында жаза әділетті түрде тағайындалды ма?», «Нәсілдік жаңсақ көзқарастың ықпалы болмады ма?», «Өлім жазасы адам өлтіру қылмысын азайта алды ма?» деген сұрақтарға жауап іздеп отыр. Бұл сұрақтарға әлеуметтану ғылымдарының берер жауабы айқын (Costanzo,1997; Haney & Logan, 1994). Өлім жазасына апарар қылмыстың алдын алу мүмкіндігін қарастырайық. АҚШ-тың өлім жазасы

рұқсат етілген штаттарында адам өлтіру қылмысының саны азаймаған. Адам өлтіру қылмысының саны өлім жазасын енгізген штаттарда қысқармаған және өлім жазасын алып тастаған штаттарда көбеймеген. Яғни адам қылмыс жасарда оның салдарын ойлап жатпайды (аса ауыр жазаның тағы бір түрі – мерзімінен бұрын босануға құқы болмайтын, өмір бойы бас бостандығынан айыру). Оның үстіне өлім жазасын тағайындау жиілігі біртекті емес (Техаста Нью-Йоркке қарағанда 40 есе жиірек тағайындалады). Білікті адвокат жалдауға шамасы жетпейтін, кедей айыпталушыға өлім жазасы көбірек тағайындалады екен (Economist, 2000; Johnson & Johnson, 2001). Сонымен қатар Жоғарғы Сот өлім жазасын қарастыратын алқабилердің өздерінің сол үкімді қолдауы тиіс және «өлім жазасы, сөзсіз, осындай ауыр қылмыстарды тежегіш фактор» деп шешкен.

Әлеуметтанушылар бұл жазаны адамгершілік жағынан қарастырып, «дәлелдер қарама-қайшы болған кездегі болжау мен ішкі түйсіктің негіздері қандай болуы тиіс» деген сұрақтар қойып отыр. Біз неліктен мәдениеттілігімізді ғылыми тұрғыдан зерттей алмаймыз? Осы ұсыныс қолдау тапса, жақсы болар еді. Ал егер сот қарама-қайшы дәлелдермен шатасып жатса, мұның соңы жақсылыққа апармайтыны белгілі. Бұл – психология ғылымы мен азаматтық демократияны жандандыратын сыни ойлау идеалдары.

ҚОРЫТЫНДЫ Алқабидің жеке басының қасиеттерінің ықпалы қандай?

- Әлеуметтік психологтер тек куәгерлердің, судьялар мен алқабилердің өзара ықпалын ғана емес, сондай-ақ жекелеген алқабилер арасындағы өзара ықпалды да зерттейді. Мұндағы өзекті мәселелердің бірі – алқабидің айғақтарды, әсіресе айыпталушы сол қылмысты жасағанына сенімді болған кезінде, дұрыс түсінуі.
- Адвокаттар алқабилерді таңдау кезінде өздеріне тиімді алқаби таңдау үшін мамандардың көмегіне жүгініп жатады. Пікірі сотқа дейін қалыптасқан адам, мәселен, алқабиліктен босатылуы мүмкін.
- Өлім жазасы тағайындалуы мүмкін істе, сот заңгерлері өлім жазасына үзілді-кесілді қарсы адамды алқабилікке таңдамауы мүмкін. Әлеуметтік психология ғалымдары сот заңгерлерінің бұл қылығы алқабилердің өлім жазасын жиі тағайындауына әкеліп соғады десе, АҚШ Жоғарғы Соты басқаша шешім қабылдаған.

АЛҚАБИЛЕРГЕ ТОПТЫҢ ӘСЕРІ ҚАНДАЙ?

Алқабидің алдын ала пікірінің топтық шешіммен арақатынасы және оның шешіміне ықпалы бар нәрселер туралы

Алқабилердің сот отырысынан шығып, үкімді талқылау үшін кеңесу бөлмесіне кіргенін елестетейік. Алқабилердің үштен екісі соттың бірінші инстациядағы үкімімен келіспейтінін білдірді делік. Дегенмен сол алқабилер 95 пайыз жағдайда кеңескеннен кейін үкіммен келісіп жатады екен (Kalven & Zeisel,1966). Себебі олар топтың ықпалына ұшырайды.

Демек, алқаби шешім шығаруда топтың ықпалына, яғни көпшіліктің немесе азшылықтың ықпалына ұшырай ма? Яғни шешім шығаруда топтық поляризация орын ала ма? Топтық ойдың нәтижесі оларға ықпал ете ме? Мұны қарастыруды мынадай қарапайым сұрақтан бастайық: алқабидің бастапқы ойын білсек, үкімнің қандай болатынын алдын ала болжай аламыз ба?

Алқабилердің жұмыс барысын қадағалауға заңмен тыйым салынғандықтан, ғалымдар мұндай тәжірибені ойдан құрастырылған сот отырысы барысында жүргізген. Эксперимент барысында алқабидің рөліндегі қатысушылардың жұмысын барынша шынайы көрсетуге тырысқан. Бірнеше мәрте қайталанған экспериментте ғалымдар топтық шешім мен әр алқабидің шешіміне математикалық талдау негізінде болжам жасауға тырысқан (Davis et al., 1975, 1977, 1989; Kerr et al.,1976). Сонымен соңғы үкімнің қандай болатынын алдын ала болжауға математикалық талдау көмектесе алды ма? Дэвис пен әріптестері мұндай болжаудың дәлдігі қаралып жатқан істің түріне байланысты екеніне көз жеткізген. Дегенмен кейбір эксперименттерде соңғы шешім алқабилердің үштен екісінің қабылдаған шешімі болатыны белгілі болған: яғни алқабилердің үштен екісінің бастапқыда қабылдаған шеші-

мін соңғы үкімнің баламасы ретінде қарастыруға болады екен. Себебі, көпшіліктің мұндай шешіміне құлақ аспаған жағдайда шешім қабылдау тіпті қиындап, іс тоқырауға ұшырап жатады.

Сол сияқты, алқабилер арасында жүргізілген сауалнаманың нәтижесіне сәйкес, олардың 10-нан 9-ы көпшіліктің шешіміне құлақ асатыны анықталған (Kalven & Zeisel, 1966). Жалғыз алқабидің пікірі бүкіл топтың шешімін өзгертетін жағдайды қанша көргіміз келсе де, мұндай жағдай өте сирек болатынын мойындауымыз керек.

АЗШЫЛЫҚТЫҢ ЫҚПАЛЫ

Сирек болса да, кейде азшылық топтың пікірі басым түсетін кездер де кездеседі. Алқабилер алқасының 12 мүшесін колледж сыныбы деп елестетейік: әдетте сыныптағы үш бала көп сөйлемейді, тағы үш сөзуар бала пікірталастағы бүкіл ойлардың жартысын айтады (Hastie et al., 1983). Сот отырыстарында да сөзшең, белсенді алқаби мүшесі айыпталушыны ақтап алуға тырысып, көбірек сөйлеп, басымдық білдіріп отырады.

Зерттеу нәтижесі азшылық дәлелі орынды, табанды және сенімді болған кезде жеңіске жететінін көрсеткен. Неғұрлым көпшіліктің назарын өзіне аудара алса, соғұрлым жеңіске көбірек жетеді екен (Gordijn et al., 2002; Kerr, 1981b).

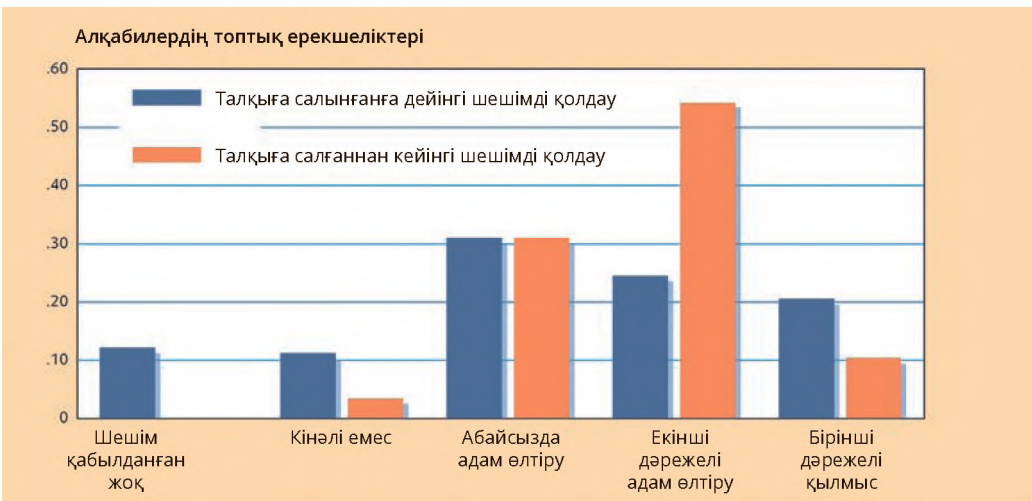
ТОПТЫҚ БӨЛІНУ

Сот талқылауы кезінде алқабилердің пікірлері өзгеріп жатады. Эксперимент кезінде талқылау барысында алқабидің бастапқы пікірінің күшейе түсетіні де байқалған. Мысалы, эксперименттердің бірінде Кентукки университетінің студенттері адам өлтіру бабы бойынша қаралған істің 30 минуттан тұратын аудиожазбасын тыңдап шығып, айыпталушыға жаза ұсынуы тиіс болған. Студенттердің бір тобы басында қатаң жаза ұсынып (58 жыл), бірақ істі талқылағаннан кейін жаза түрін әлдеқайда қатаңырақ түрге ауыстырған (68 жылға). Ықпалы азырақ студенттер тобы әлдеқайда жұмсағырақ жаза ұсынып (38 жыл), талқылаудан кейін жаза түрін тағы жұмсартыпты (29 жыл) (Bray & Noble, 1978).

Алқабилердің жеке бастарының сипаты әртүрлі болуы, орташа қаталдықтағы үкім шығаруға ықпал етеді. Эксперименттерде алқабилер тобының тек ақ нәсілден тұрғанына қарағанда нәсілдер аралас болған кезде жұмсағырақ жаза ұсынылып, айғақтардың да шеңбері кеңірек болғаны байқалған (Sommers, 2006).

Алқабилер сотындағы топтық поляризация 12 алқаби үкім қабылдаған 69 істі зерттеу нәтижесінде анықталған. Бұл істердің әрқайсысында тәжірибелі сот пен тәжірибелі адвокаттар қатысқан отырыстың үкімі қайта қаралған еді. Сонан соң олардың кеңесу бөлмесіндегі кеңесу уақыты шектелмеген. 6-суретте айғақтардың дәлелді екенін көріп отырмыз.

Бес алқабидің төртеуі үкімді талқылау барысында айыпталушыны кінәлі деп дауыс берсе де, оның адам өлтіру қылмысын байқаусызда жасағанына аз-маз болса да сенген. Бірақ талқылаудан кейін алқабилердің бәрі де айыпталушының кінәлі екеніне келісіп, екінші деңгейлі адам өлтіру деген үкім шығарған (Hastie et al., 1983). Талқылаудың арқасында алқабилердің бастапқы пікірлері беки түскенін көрсеткен бұл эксперимент – топтың бөлінуі-



6-СУРЕТ
Алқабилер алқасындағы бөліну
Адам өлтіру қылмысы бойынша жүргізілген эксперимент кезінде Массачусетстің 828 алқабиі алдын ала қалыптасқан көзқарас негізінде қарағанда, істі қарауға 3 сағаттан 5 күнге дейін уақыт қажет болған. Нәтижесінде үкім шығаруға алдын ала пікірлерінің ықпалы болған
Дереккөз: From Hastie et al. (1983)

нің классикалық мысалы. Тағы бір мысалды Зерттеу түйіні. «Соттағы топтардың поляризациясы» бөлімінен оқи аласыз.

Зерттеу түйіні

Соттағы топтардың поляризациясы

Эксперимент кезіндегі алқабилердің істі қарауы барысына алқабилердің жеке бастарының мінез-құлықтарының ықпалы болады. Кәсіби соттардың отырысына да осындай жеке қасиеттері ықпал ете ме?

Касс Санштейн, Дэвид Шкаде, Лиза Эльман ғалымдардың әлеуметтік психологиялық құбылыстарды зерттеу барысында күнделікті өмірдегі деректерді жинау жолын көрсеткен (2004). Олардың дерегінде федералды апелляциялық соттардың 4 958 дауысына және алқабилердің 14 874 дауысына талдау жасалынған (Федералды апелляциялық соттарда апелляциялық шағымды үш соттан тұратын алқа қарайды).

Санштейн мен әріптестері соттардан алдымен Республикалық немесе Демократиялық партиялардың қайсысының көзқарасын қолдайтынын сұраған. Шындығында, қоршаған ортаны қорғау, қаржыландыру, аборт мәселесі сияқты идеологиялық негізі бар істер бойынша дауыс беру кезінде Демократиялық партияның идеологиясын қолдайтын соттар – Республикалық партияның идеологиясын қолдайтын соттарға қарағанда либералды шешімге бейімірек екені байқалған. Бұл жерде таңғаларлық дәнеңе де жоқ. Себебі бұл соттарды тағайындауға үміткер ретінде Конгреске ұсынған кезде дәл осы сипаттарына назар аударған болатын.

Ал сот отырысын дәл осындай үш соттан тұратын алқа қараған кезде осы сипат күшейе түсе ме? Немесе алқа құрамының үшеуі де Республикалық партияның жақтастары болса, ол алқаның шешімінің бір соттың шешіміне қарағанда консервативтілік сипаты көбірек бола ма? Сондай-ақ алқа құрамының үшеуі де Демократиялық немесе Республикалық партияның жақтастары болса, ол алқаның шешімінің бір соттың шешіміне қарағанда либералдық сипаты көбірек бола ма? Немесе соттың шешіміне қасындағы соттардың пікірі ықпал ете алмауы мүмкін бе? Бұл орайдағы зерттеу нәтижелері 2-кестеде көрсетілген.

Сот отырысын қарайтын алқаның үш мүшесі де бір партияның (Республикалық немесе Демократиялық) идеологиясын қолдайтын болса, олардың шешімі істі жалғыз сот қарағандағыдан гөрі идеологияға әлдеқайда бейімірек болатыны байқалған. Санштейн бір көзқарастағы соттардың шешімі жайлы «мұндай көрініс бітімгерлік әрекеттері, қаржыландыру мәселесі, жыныстық кемсітушілік, жыныстық тиіспеушілік, мүгедектік мәселесі, нәсілдік кемсітушілік, қоршаған ортаны қорғау мәселесі жөніндегі шешімдерде көрініс тапқан» деген (бірақ мұндай көрініс соттардың айыптау айғақтары нақты болған саяси істерде, аборт мәселесінде, өлім жазасы мәселесінде байқалмаған).

Санштейн мен әріптестері мынадай мысал келтірген: егер «бітімгерлік әрекеттерінің бағдарламасын үш сот бірдей конституцияға қайшы деп таныса, оған келесі инстанциядағы сот уәж айта алмай, ақырында, талқылаудың нәтижесінде бұл бағдарламаның конституцияға мүлде қайшы екеніне көз жеткізеді». Бұл – нағыз топтық бөліну және оны былайша қорытындылауға болады: «Бүгінгі әлеуметтану ғылымының ең озық жетістіктерінің бірі: пікірлері ұқсас адамдар тобы төтенше шешім қабылдауға бейім болады».

2-КЕСТЕ. Жеке алқабилер мен үш алқаби тобының «либералды» дауыс беру пропорциясы

	Соттардың жеке дауыстары		Алқа құрамындағы соттардың жеке дауыстары			
	Бөлім					
Қаралған істердің мысалдары	R	D	RRR	RRD	RDD	DDD
Науқанды қаржыландыру	.28	.46	.23	.30	.35	.80
Бітімгерлік әрекеттері	.48	.74	.37	.50	.83	.85
Экологиялық нормаларды талдау	.46	.64	.27	.55	.62	.72
Жыныстық кемсітушілік	.35	.51	.31	.38	.49	.75
13 іс бойынша орташа мәні	.38	.51	.34	.39	.50	.61

D – Демократиялық партиядан тағайындалған; R – Республикалық партиядан тағайындалған.

ЖҰМСАҚТЫҚ

Көп экспериментте сот талқылауының тағы бір әсері байқалған: әсіресе айғақтар қылмыстың нақты дәлелі бола алмаса, алқабилер талқылау кезінде жұмсақтық танытқан (MacCoun & Kerr, 1988). Шағын көпшілік бастапқыда айыпталушыны кінәсіз деп тануға бейімдік танытса, ақырында сол шағын көпшіліктің пікірі басым түсіп отырған (Stasser et al., 1981). Сондай-ақ айыпталушыны кінәлі деп тануға бейімдік танытқан азшылық топқа қарағанда, оны ақтауға бейімдік танытқан азшылық топтың пікірі басым түсіп отырған (Tindale et al.,1990).

Бір жазықсыз адам жапа шеккенше, он кінәлі адамның жазадан құтылғаны жақсы.
William Blackstone, 1769

Бұл эксперименттердің нәтижелерін кәсіби алқабилер арасында жүргізілген сауалнамалар да растап отыр. Істерде көпшілік топ басымдық танытпаса, әдетте айыптаудан гөрі ақтау үкімі жиірек қабылданады екен (Kalven & Zeisel,1966). Әдетте сот алқабилермен тек өзі кінәлі деп тапқан айыпталушыны ақтап шыққан кезде ғана келіспеуі мүмкін.

Басқалардың нанымды дәйектерінен туындайтын «ақпараттың әсері» жұмсақтықтың артуына себеп бола ала ма? Ондайда «кінәсі дәлелденбесе, кінәсіз» және «күмәнсіз дәлел» қағидалары айыптауды қолдайтындарға қылмысты дәлелдеу ауыртпалығын жүктейді. Бұл айыпталушының кінәсіздігінің дәлелін аса нанымды етіп көрсетуі де мүмкін. Немесе әділетті үкім шығаруға тырысқан алқабилердің айыпталушының кінәлі екеніне көбірек күмән келтіретін алқабилермен пікірталасы «нормативті ықпалдың» жұмсақтық эффектісін тудыруы да мүмкін.

ОН ЕКІ АДАМНЫҢ ҮКІМІ ЖАЛҒЫЗ АДАМНЫҢ ҮКІМІНЕН ТИІМДІРЕК ПЕ?

Әдетте мәселенің объективті дұрыс шешімі белгілі болса, топтың пікірі жеке адамның пікірінен басым түсіп жатады. Алқабилерге қатысты да осылай ма? Үкім шығару кезінде алқабилер әріптестерінің шешімдерін өздерінікімен бірдей ету үшін нормативті қысым жасап жатады. Дегенмен олар ақпарат алмасып, бір-бірінің көзқарасын кеңейтіп те жатады. Ал сондай ақпараттың ықпалының ұжымдық шешімге ықпалы бар ма? Бұл сұраққа жауаптың дәлелі жеткіліксіз болса да, көңілге қонымды. Сот талқылауындағы ақпаратты жеке алқабиге қарағанда, көпшілік топ жақсырақ еске түсіреді (Vollrath et al., 1989). Істі талқылау, алдын ала пікірлерді жойып, алқабилердің назарын бұрынырақ қалыптастырып алған пікірлерінен нақты айғақтарға да бұра алады. Демек, он екі адамның үкімі жалғыз адамның үкімінен тиімдірек.

ОН ЕКІ АДАМДЫҚ АЛҚАБИДІҢ ҮКІМІ АЛТЫ АДАМДЫҚ АЛҚАБИДІҢ ҮКІМІМЕН ТЕҢ БЕ?

Британдық құқықтық мұраға сәйкес Құрама Штаттар мен Канададағы алқабилер дәстүрлі түрде 12 адамнан тұрады және олардың міндеті – консенсусқа – бірауыздан қабылданған үкімге қол жеткізу. Алайда азаматтық істер мен штаттардағы өлім жазасына қатысты істерді Жоғарғы Соттың 1970 жылдарда қабылдаған ережесіне сәйкес 6 адамнан тұратын алқабилер алқасы қарайды. Осы алқабилер алқасының үкімі 12 адамнан тұратын алқабилер алқасының үкімімен тең бе?

Бұл сұраққа заңгер ғалымдар мен әлеуметтік психологтердің көбі «жоқ» деп жауап беріп отыр (Saks, 1974,1996). Алдымен статистикаға назар аударайық. Мысалы, елдегі алқабилердің санының 10 пайызы «қара» болса, онда 12 мүшесі бар қазылар алқасының – 72 пайызы, ал 6 мүшесі бар қазылар алқасының тек 47 пайыз мүшесі ғана қара нәсілді болуы мүмкін екен. Ал алқабилер тобындағы азшылықтың үкімге ықпалы да азырақ болатыны белгілі.



12 мүшеден тұратын алқабилер алқасы 6 алқабилі алқаға қарағанда, істі жан-жақты және ұзағырақ талқылайды

Және осы істе алты алқабидің біреуі айыпталушыны ақтап дауыс берсе, бұл 6 мүшесі бар алқада – бір адам, ал 12 мүшесі бар алқада 2 адам болады екен. Жоғарғы Сот мұндай арақатынасты психологиялық тұрғыдан алғанда екі жағдайда да бірдей деп қарастырады. Бірақ сәйкестік туралы жоғарыдағы әңгіміміз есіңізде болса, топтық қысымға қарсы тұру екі адамға қарағанда бір адамға әлдеқайда қиынырақ соғатыны белгілі. Психологиялық тұрғыдан алсақ, алқа мүшелерінің он да екі деп бөлінуі бес те бір деп бөлінуіне тең емес. Осы орайда он екі адамдық алқаның айыптау үкімін 6 адамдық алқаға қарағанда жиірек шығаратыны таңғаларлық нәрсе емес (Ellsworth & Mauro, 1998; Saks & Marti,1997).

Алқабилерді зерттеуші ғалым Майкл Сакс зерттеу жұмыстарын былай қорытындылаған: «Алқа мүшелерінің саны көбірек болған сайын

оның құрамындағы азшылық топтың саны да арта түседі, айғақтарды да дәлірек есте сақтайды, талқылауға да көбірек уақыт беріледі, үкімді талқылау ұзағырақ созылады және сәтті үкімдерді де жиірек шығарады» (1998).

1978 жылы осы тақырыптағы зерттеу жұмыстарының қорытындыларының бірқатары ресми жарияланғаннан кейін АҚШ Жоғарғы Соты Джорджия штатындағы 5 мүшелі алқабилер алқасының қызметін тоқтатқан. Жоғарғы Соттың шешімін жариялаған сот төрағасы Гарри Блэкман 5 адамнан тұратын алқабилер алқасында азшылық топтың өкілдерінің саны азырақ болатынын, шешімінің сәттілігі мен нақтылығының деңгейі төменірек екенін логикалық және эксперименттік дәлелдерге сүйеніп мәлімдеген (Grofman,1980). Бір қызығы, ол деректердің көбі іс жүзінде 6 мүшеден тұратын қазылар алқасын 12 мүшеден тұратын қазылар алқасымен салыстыруларға кірді және мұнда да 6 мүшеден тұратын алқабиге де қарсы пікір айтылған. Бірақ 6 адамнан тұратын алқабиге қоғамның мойынсұнғанын қабылдай отырып және қорғай отырып, Сот дәл сол дәлелдердің қолданылғанына сенімді болмады (Tanke & Tanke, 1979).

Алқабилердің істі қарауда тоқырауға ұшырауы өте сирек жағдай. АҚШ федералды қылмыстық соты соңғы 13 жылда қарағаң 59 511 істің – 2,5 пайызы, АҚШ федералды азаматтық соты қарағаң 67 992 істің 0,6 пайызы ғана тоқырауға ұшыраған. (Saks,1998)

ЗЕРТХАНАДАН – ШЫНАЙЫ ӨМІРГЕ: ЭКСПЕРИМЕНТТІК ЖӘНЕ КӘСІБИ СОТТАР

Осы тарауды оқып отырғанда, «кейбір ғалымдар: колледж студенттерінің жеке мінез-құлықтары арасындағы айырмашылыққа көңіл аударды ма» деген сұрақ туған шығар (Tapp, 1980; Vidmar, 1979). Оның үстіне, аз-маз ақпараттың негізінде эксперименттік үкім шығара салу бір бөлек те, нақты сот отырысы барысында күрделі айғақтарды қарастырып, орынды үкім шығарудың қиындығы тіпті бөлек нәрсе екені айтпаса да түсінікті.

Мысалы, Рейд Хасти, Мартин Каплан, Джеймс Дэвис, Евгений Боргида және басқа ғалымдар экспериментке қатысқан алқабилерден істі барынша шынайы қарауды өтінген. Алқабилердің істі шынайы қарағаны сонша, тіпті кейде оның телевизиялық шоу екенін де ұмытып еткен (Thompson et al., 1981). Студент алқабилер де дәл солай.

Психолог ғалым Норберт Керр былай деп жазған: «Эксперимент барысындағы алқабилердің ұтымды дәйектеріне, оқиғаның желісі мен қисынының дәлдігіне, көзқарастарына, алқабиге өз көзқарасын нанымды жеткізуге талпынысына таңғалдым (1999). Мен зерттеп жүрген психологияның сан саласы осы экспериментте тоғысқандай еді! Студенттер істің жай ғана эксперимент екенін біле тұра, үкімнің әділ болуына барынша тырысты» (1999).

Біздің [әлеуметтік ғылымдар зерттеулерінің нәтижелеріне] сақтықпен қарайтын себебіміз – олар тек мәселенің негізін ғана қарастырған, оның үстіне алтыншы өзгертуді ендігі жерде соттардың мардымсыз бөлігі ғана орындай алатын болды.

Justice Harry Blackmun, Ballew v. Georgia, 1978

АҚШ Жоғарғы Сотында «Өлім жазасы қарастырылған істерді өлім жазасын қарайтын алқабилердің қызметін пайдалану ісінде психологтердің алқабилерге жүргізген зерттеулерінің қаншалықты пайдасы бар?» деген сұрақ талқыланған болатын (1986). АҚШ Конституциясында «айыпталушы әділетті сот талқылауына және айыптаушы тараптың мүддесінен тәуелсіз риясыз алқабиге құқылы» деп жазылған. Өлім жазасын қолдамайтын соттар мұндай істерге тек өлім жазасын қолдайтын соттарды іріктеп алу – айыпталушының конституциялық құқығын шектеп отыр дейді. Олардың дәйегі – «ғалымдардың әртүрлі мәселені түрлі тәсілдермен зертеу нәтижелеріне негізделіп отыр». Дегенмен соттардың басым көпшілігі «бұл ғылыми зерттеулердің кәсіби соттардың қандай үкім шығаратынына болжам жасай алатынына күмән келтіретінін» айтып отыр. Бұл орайда алғашқы топтағы соттар эксперименттердің кәсіби алқабилердің сот отырысын жүргізуіне рұқсат берілмегенін; «айыпталушының өлім жазасына лайық емес екенін дәлелдеуге мүмкіндік беруден бас тартуға болмайтынын» айтып отыр.

Ғалымдар зертханалық зерттеулер маңызды мәселелер бойынша практикалық, арзан және бақылау жағдайында тұжырым жасауға мүмкіндік беретінін айтып, олардың қорытындыларының маңызын жоғары бағалап отыр (Dillehay & Nietzel, 1980; Kerr & Bray, 2005). Ғалымдар мұндай қорытындыларды шынайы жағдайда сынақтан өткізген кезде, нәтижелері бірдей болған кездер жиі болыпты. Дегенмен олар қарапайым жағдайдағы эксперименттің нәтижесі күрделі сот процестерінің нәтижесімен әрдайым бірдей болады деуден аулақ. Дәлірек айтқанда, мұндай эксперименттер тек бізге күрделі сот процестерін түсінуге және теорияларды қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Бұл жердегі ойланатын бір нәрсе, алқабилерге қатысты эксперименттердің әлеуметтік психология саласындағы күрделі процестердің қарапайым нұсқаларын жасау арқылы өткізілген басқа эксперименттерден өзгешелігі бар ма? Эксперимент барысында ғалымдар бір-екі факторды өзгерту арқылы, сол факторлардың эксперимент нәтижесіне қаншалықты ықпал ететініне көз жеткізе алады. Әлеуметтік психология эксперименттерінің маңызы сонда.

ҚОРЫТЫНДЫ Алқабилерге топтың әсері қандай?

- Алқабилер де топ, сондықтан олар да басқа топтар сияқты белгілі бір ықпалға ұшырайды. Мысалы, алқабилердің арасында ең сөзуарлары көбірек сөйлеп, сөзге шорқақтары үндемеуге бейім болады.
- Үкімді талқылау барысында қарама-қарсы ойлар әлдеқайда күшейіп, бөлектенуі мүмкін.
- Әсіресе, айғақтар нақты болмаған кезде, алқабилер үкімді талқылау барысында жұмсақтық танытуы мүмкін.
- 12 мүшелі алқаби – ағылшынның жалпы құқығынан қалған дәстүр. Ғалымдардың пікірінше, алқаның мүшелері санының көбірек болуы олардың арасында ақылға қонымды пікірталастың тууына, көзқарастары мен ойларын салыстыруға және айғақтарды жан-жақты бағалауға мүмкіндік тудырады.
- Ғалымдар АҚШ Жоғарғы Сотының бірауыздан қабылданбаған және алқа мүшесі аз болған бірнеше шешімін зерттеп, күмән тудырған жерлері бойынша сауалнама жүргізген.
- Эксперимент кезінде кәсіби алқабилер қатыспағандықтан, оның нәтижелерін нағыз сот процестерімен тең санай алмаймыз. Алқабилерге қатысты зертханалық зерттеулердің негізінде, біз әлеуметтік психологиядағы басқа да эксперименттердің негізіндегі сияқты, күнделікті өмірдегі күрделі құбылыстарды түсінуге мүмкіндік беретін теориялар мен қағидалар қалыптастыра аламыз.

ПОСТСКРИПТУМ: психология ғылымының негізінде орынды ойлау

«Постмодернизм» деп аталатын интеллектуалды жаңашыл идея – ақиқат әлеуметтік негізде құрылады дейді; ал білім – оны қалыптастырған мәдениеттің айнасы. Шынында да, осы кітабымызда жиі айтылғандай, біз ішкі түйсігімізге, біржақты түсінігіміз бен мәдени нанымдарымызға жиі бой алдырады екенбіз. Әлеуметтанушылар да жаңсақ пікірдің, әсіре сенімділіктің, біржақты түсініктің ықпалында кетуі мүмкін. Әлеуметтанушылардың біржақты түсініктері әлеуметтану теорияларының дамуына, түсінігіне, тақырыптары мен таңдауына, тіліне ықпал ететіні анық.

Психология ғылымы арқылы бұрын-соңды байқамаған құндылықтарға қол жеткізуіміз, бізді әлемге бұрынғыдан да жаңаша көзқараспен қарауға итермелейді. Біржақты түсінік пен қателікке осалдығымызды ескере отырып, құндылыққа бейтарап қарайтын психология мен кез келген дәлелдемеге жаңсақ сенім ретінде қарайтын субъективизмнің балансын тең ұстануға тырысамыз. Сөзіміз дәлелді болу үшін әр теориямызды тәжірибеден өткізіп отырамыз. Мәселен, өлім жазасының басқа жаза түрлеріне қарағанда қылмыс санын азайтуға көбірек ықпалы бар деген тұжырымға келсек, АҚШ Жоғарғы Соты шешімін шығарғаны сияқты, біз де осы пікірімізді ашық айта аламыз. Немесе өлім жазасы бар мемлекеттерде адам өлтіру қылмысының саны төмен бе, өлім жазасын енгізу ауыр қылмыстардың санын азайта алды ма немесе өлім жазасынан бас тарту ауыр қылмыстардың көбеюіне әкеліп соқтырды ма деген сияқты сұрақтар қоямыз.

Жоғарыда көргеніміздей, АҚШ Жоғарғы Соты бес мүшелі алқадан бас тарту мен десегрегация мәселелерінде әлеуметтік психология зерттеулерінің нәтижелеріне сүйенген. Бірақ өлім жазасының қылмыс санына әсері, қоғам өлім жазасын АҚШ Конституциясы тыйым салған «қатігез және аса қатал жаза түрі» деп санайтыны, соттың бұл жазаны жиі тағайындайтыны, нәсілшілдік біржақты түсінікке жол беретіні, өлім жазасын қолдайтын соттардың іріктеп алынуы өлім жазасын тағайындауға көбірек мүмкіндік беретіні жайлы зерттеулерге басқаша көзқарас танытып отыр.

Наным мен құндылықтың ғалымдар мен қарапайым азаматтардың тұжырымына ықпалы қандай болса, соттың шешіміне де ықпалы дәл сондай. Сондықтан ортаға салар ойымыз орынды болғаны жөн – түйсігімізді тексеріп, пікірімізді нақты айғақтармен дәлелдеуге тиіспіз. Сеніміміз айғақтармен дәлелденіп жатса, тіпті жақсы. Дәлелденбесе, орынсыз болғаны. Психология ғылымының да, күнделікті өмірдегі сыни ойлаудың да негізінде жатқан нәрсе – осы.

Әлеуметтік психология және тұрақты келешек

16

ТАРАУ



«Әрдайым тек қазіргі сәтті ғана емес, сонымен қатар ұлт келешегін, дүниеге әлі келмеген ұрпақтың қамын ойла!».

Gayanashagowa, the Constitution of the Iroquois Nations
(also known as "The Great Law of Peace")

Өзіңізді күллі галактиканы шарлап жүрген алып ғарыш кемесінде отырмын деп елестетіңіз. Ғарыш кемесі биосферасы сіздің қауымыңыздың жағдайын тұрақтандыру үшін өсімдіктер өсіріп, жануарларды баптайды. Қалдықтарды жою және ресурстарды басқаруға байланысты алға қойылған міндет бертінге дейін сақталып, бортта дүниеге келген адамдардың ұрпақтары да осы міндетті орындауға күш салды.

Психология және климат өзгерісі

Тұрақты келешекті қамтамасыз ету

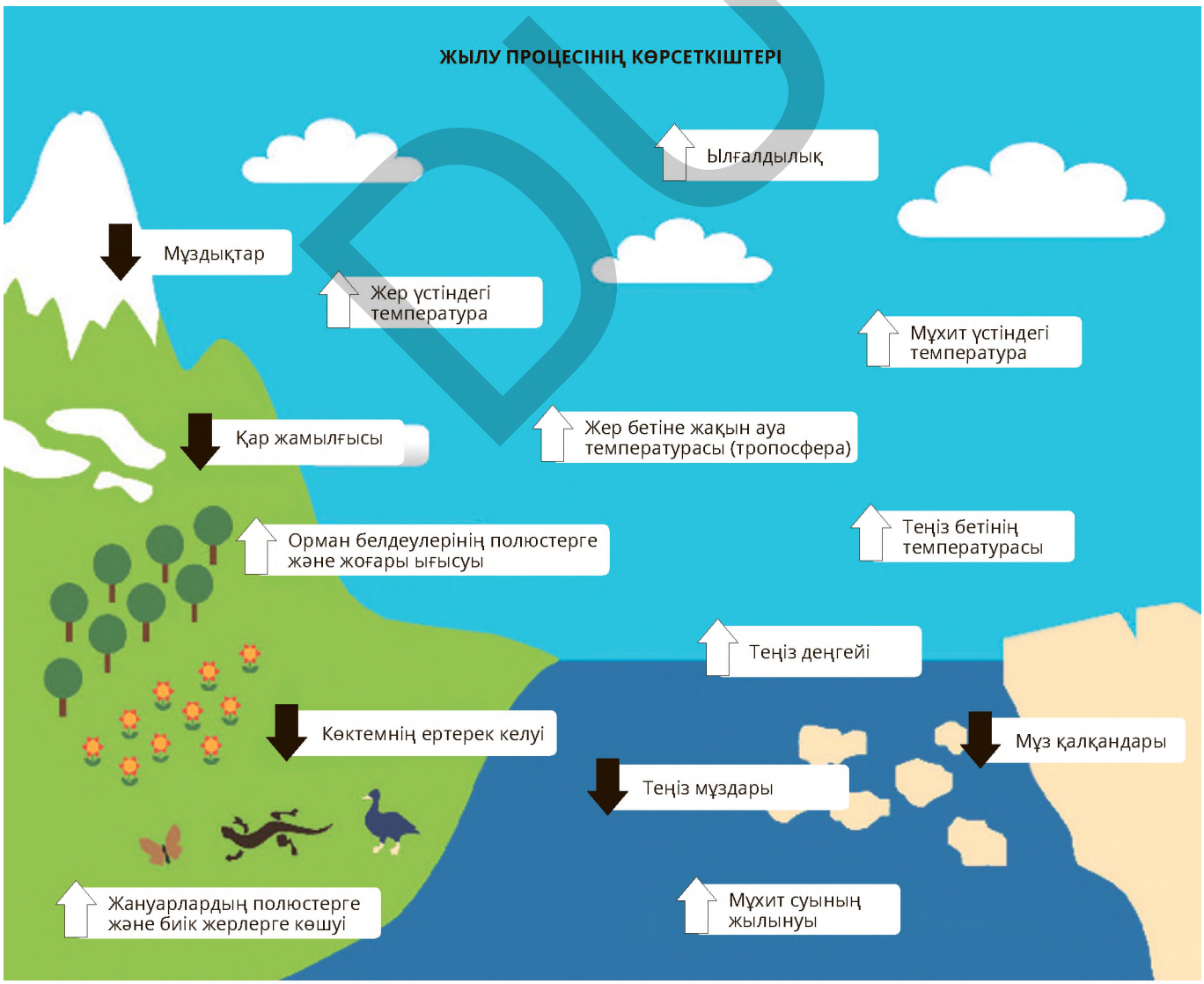
Әлеуметтік психология және байлық

Постскриптум: қазіргі әлемге қалай жауап қайтару керек?

Ғарыш кемесінің аты – Жер ғаламшары. Оның күннен-күнге көбейіп келе жатқан экипаж мүшелерінің саны 7,3 млрд адамды құрайды. Өкінішке қарай, ол өзінің ресурстарын оңды-солды жұмсауда. Біздің бір жылда тұтынатынымызды Жер қайта қалпына келтіруі үшін бір жарым жыл қажет (FootPrintNetwork.org, 2014). Халық санының және тұтыну мөлшерінің өсуімен бірге ормандардың азаюы, балық қорларының сарқылуы және климаттың тұрақсыздануы байқалып отыр. Экипаждың кейбір мүшелері аса талапшыл келеді. Барлық 7,3 млрд халықтың орташа американдық стильде өмір сүруі үшін Жер ғаламшарының төртеуі қажет.

1960 жылы Жер ғарыш кемесінде 3 миллиард адам және 127 миллион автокөлік болды. Бүгінде 7 миллиардтан астам адамға мекен болған Жер шарының 1 миллиардтан астам автокөлігі бар. Электр қуатын өндіру және үйлер мен ғимараттарды жылыту үшін қолданылатын көмір және мұнаймен қатар, автотасымалдау көліктерінен бөлінетін көмірқышқыл газдары да жердің климатын өзгертуде. Климаттың өзгеруі қаншалықты жылдам қарқынмен жүріп жатқанын анықтау үшін дүниежүзі бойынша бірнеше мыңдаған ғалымдар Үкіметаралық сарапшылар тобын құрып, сол арқылы нақты дәлелдер жинақтауда. Ғылыми бағалау комитетінің бұрынғы төрағасы Джон Хьютон (2011) әлемдегі ең дамыған он бір елдің Ұлттық ғылым академиялары қолдаған қорытындылары – адамзат тарихындағы аса «мұқият зерттелген және қайта қаралған» ғылыми жұмыстардың ішінде кең қолдау тапқанын мәлімдейді.

1-СУРЕТ
Ғаламдық климат өзгерісінің ғылыми көрсеткіштерінің қысқаша сипаттамасы

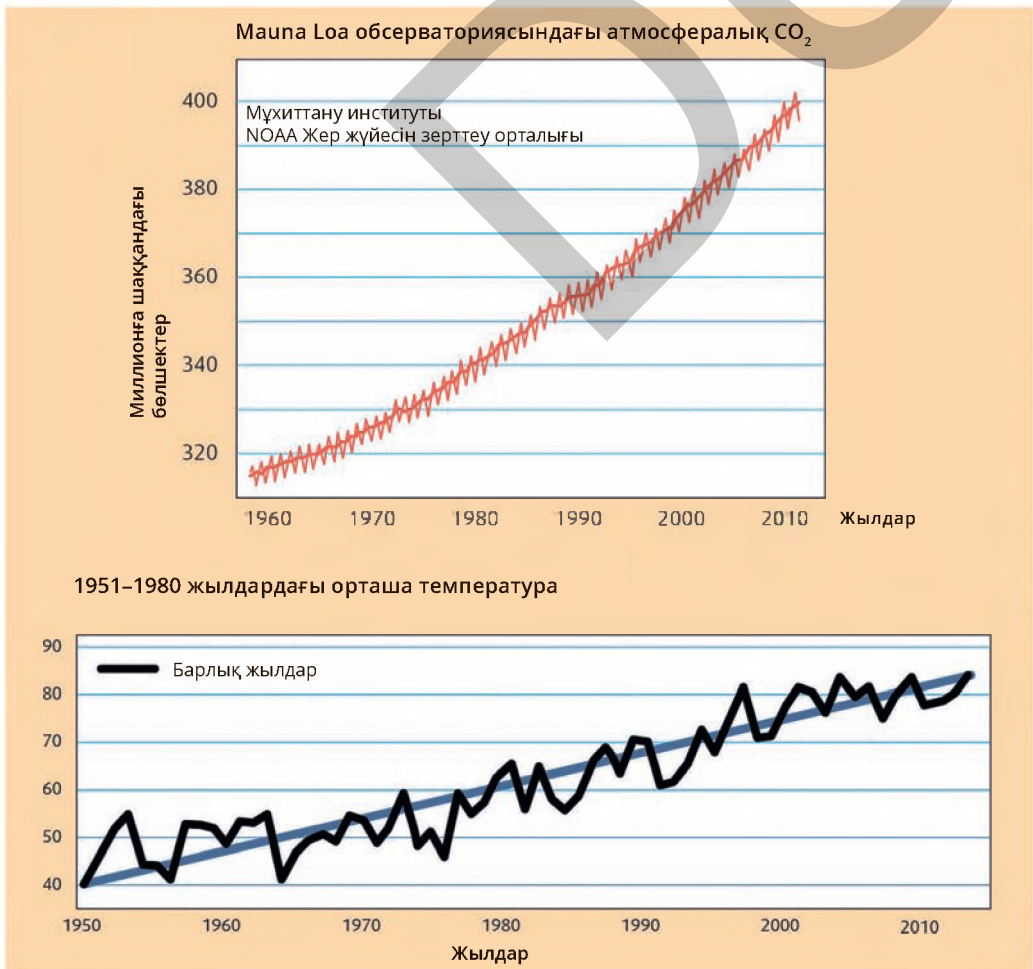


Климаттың өзгеруі бойынша, Үкіметаралық сарапшылар тобы (2014) мен Американдық ғылымның дамуына ықпалдасу ассоциациясының (2014) мәлімдемесі және 1-суреттегі мәліметтер климаттың өзгергенін дәлелдейді.

- Жердегі жылу тепе-теңдігіне әсер ететін газдардың әсерінен ауа температурасы жоғарылап барады. Адамдардың әрекетінен бөлінетін көмірқышқыл газының жартысына жуығы индустриалдық революциялар басталғаннан бері (1750 жылдан бері) біздің атмосферамызда тұрақтап қалды (Патшалық қоғам, 2010).
- Индустриалдық революцияларға дейінгі кезеңмен салыстырсақ, бүгінде атмосфералық көмірқышқыл газы – 39%-ға, ал атмосфералық метан 158%-ға артқан және соңғы кездері бұл қарқын үдеп келеді (Дүниежүзілік метеорологиялық ұйым, 2011). Жер топырағының мәңгілік тоңы жіби бастағандықтан, метан газының бөлінуі мәселені ушықтыруы мүмкін (Carey, 2012).
- Теңіз бен ауа температурасы көтерілуде. Сандар мен деректердің ешқандай саяси астары жоқ. 1998 жылдан бері ең жылы он жыл тіркелді (НАСА, 2014. 2-сурет). Ғаламдық жылу үдерісі болмаған жағдайда, ауа райының кездейсоқ өзгерістері температураның рекордтық жоғары және рекордтық төмен көрсеткіштерін теңестірер еді. Шындығында, рекордтық максимумдар рекордтық минимумдардан біршама асып түсті. Мәселен, Құрама Штаттарда бұл арақатынас – шамамен алғанда, 1:5 мөлшерінде (Gillis, 2013). Жақында Австралия елі рекордтық суық күндермен салыстырғанда үш есе көп рекордтық ыстық күндерді бастан кешірді (Siegel, 2013).
- Алуан түрлі өсімдіктер мен жануарлар миграцияға ұшырауда. Олар ғаламдық жылынуға жауап ретінде, полюсқа қарай және биік қырларға қарай жылжуда және биологиялық әртүрлілікті жойылу қаупі үдей түсуде (Harley, 2011; Houghton, 2011).
- Мұз бен қар еруде. Солтүстік Мұзды мұхиттың мұз қабатының 1970 жылдардың

Дәлел көп: атмосферадағы жылулық тепе-теңдігіне әсер ететін газдардың деңгейі өсуде. Температура жоғарылауда. Көктем ерте келуде. Мұз қабаттары еруде. Теңіз деңгейі көтерілуде. Жауын- шашын және құрғақшылық циклдері өзгеруде. Күн жылығаң кезде кенеттен болатын жауын-шашындар азайып кетеді. Мұхиттар қышқылдана түседі.

American Association for the Advancement of Science (2014)

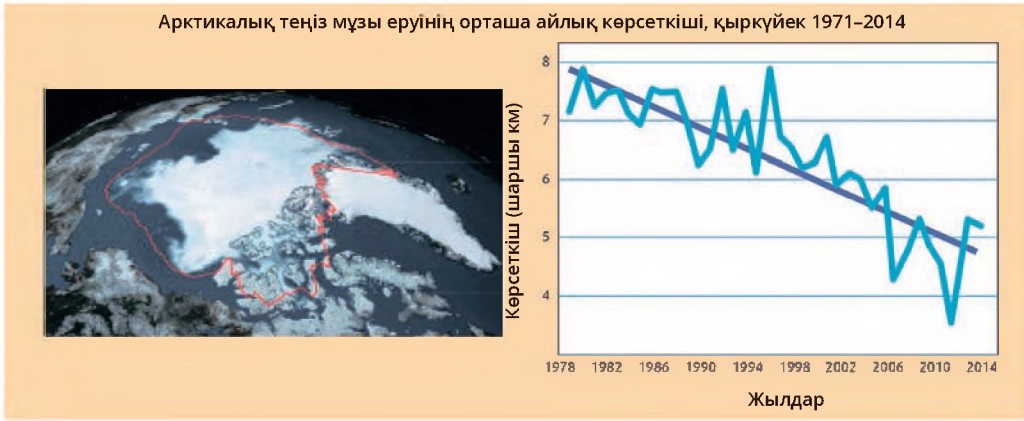


2-СУРЕТ

Ғаламдық климат. Атмосферада CO_2 мөлшері көбейген сайын ғаламдық температура да көтеріледі

3-СУРЕТ

Мұз қабатының тарылуы. Ұлттық мұз қабатын зерттеу орталығы мен «НАСА» 2014 жылдың қыркүйек айындағы Арктика мұз қабатын 1981–2010 жылдардағы минималды мұз қабатының орташа көрсеткішімен салыстырып көрсетеді. 2014 ж. суреттен мұз қабатының көлемі жылдан-жылға тартылып бара жатқанын байқауға болады



соңына қарай тіркелген көлемі 2011 жылы 3 миллионға жуық шаршы мильден 1,67 милллион шаршы мильге қысқарды (3-сурет). Батыс Антарктида мен Гренландияның мұз қабаттары да бұрынғыға қарағанда жылдам еруде (Kerr, 2011). Глейшер ұлттық саябағындағы мұздықтардың басым бөлігі еріп кеткен және арықтардың арнасы тарылып барады. Соңғы онжылдықта Жер шарының Солтүстік бөлігінің қарлы қабаты 19,9%-ға жұқарды.

- Теңіз деңгейі көтерілуде. Теңіз деңгейінің көтерілуіне қатысты болжамдар жағалаудағы және ойпаттағы аймақтарға, соның ішінде Пәкістан, Оңтүстік Қытай, Үнді және Тынық мұхиттарына үлкен апаттар әкелуі мүмкін екенін білдіреді (Houghton, 2011).
- Табиғи төтенше жағдайлар жиілеп кетті. Ауа райының кез келген құбылысы (мұндағы – жылы толқын, ана жақтағы – дауыл) климаттың өзгеруімен байланысты. Ауа райының тосын мінезі жиіледі. Ауа райына қатысты жылдық орташа шығындар төрт есе (инфляцияны есепке алғанда), яғни Swiss Re сақтандыру компаниясының есебі бойынша (Borenstein, 2014), 30 млрд доллардан (1983–1992) 131 млрд долларға дейін (2004–2013) артқан. Сонымен қатар климатологтердің болжауынша, ғаламдық жылыну төтенше табиғи құбылыстарды – жылу толқындарын, құрғақшылықты, орман өрттерін және су тасқындарын (AMS, 2014; Coumou & Rahmstorf, 2012) бұрынғыдан да көбейтіп отыр. Мұндай жағдайдың бәрі егін және мал шаруашылығына зиянын тигізуде. Атмосфералық циркуляцияның ауытқуы бір мезгілде кейбір аймақтарға рекордтық суық қыс мерзімдерін, ал енді біріне рекордтық жылылық алып келуде (Palmer, 2014). Бүкіл әлем бойынша жауын-шашын жиілей түсті. Ал қар, керісінше, аз жауады. Сол себепті, жаңбырлы маусымда сел жүру қаупі басым. Ал құрғақ ауа райы сирейді. Нәтижесінде мұз бен қар еріп, өзендердің саласын толтырады.

Егер қазіргі тенденция жалғасатын болса, бұл ғасыр – бәріміз үшін маңызды салдары бар ерекше климат өзгерісінің және бұрын-соңды болмаған экожүйе құлдырауының куәсі болуы мүмкін.

Pope Francis, Laudato Si, 2015

ПСИХОЛОГИЯ ЖӘНЕ КЛИМАТ ӨЗГЕРІСІ

Климат өзгерісінің мүмкін болатын психологиялық салдарын анықтау. Климат өзгерісінің ғылыми және қоғамдық түсініктемелерінің арасындағы алшақтықты талдау және түсіндіру

Әлеуметтік психология өзіндік даму тарихы барысында адамдар арасындағы оқиғаларға – азаматтық құқықтар дәуіріне стереотиптер мен біржақты түсініктерді, азаматтық толқулар мен қылмыстар көбейген жылдары агрессияны, әйелдер қозғалысына гендерлік дамуды және гендермен байланысты қатынастарды зерттеумен жауап берді. Егер ғаламдық климат өзгерісі бүгінде «әлем тап болған күрделі мәселе» болса (Houghton, 2011), психология ғылымының климат өзгерісінің адамның мінез-құлқына әсерін, қоғамның климат өзгерісі жайлы пікірін және климаттың өзгеруіне қатысты адами себептерді өзгерту жолдарын зерттейтіні анық.



Ауа райы өзгеріп бара ма? NOAA-ның хабарлауынша, 2011 жылы АҚШ 12 миллиард доллар шығын әкелген, әдеттегі үш немесе төртеуінен күрт жоғары табиғи апаттарды бастан кешті. Ауа райы құбылыстарының бәрі, мәселен, мына суретте көрсетілген Джоплин, Миссури атты дауылдар үнемі климаттың өзгеруінен бола бермейді. Алайда климатты зерттейтін ғалымдар: ғаламдық жылынудың табиғи төтенше жағдайлардың артуына алып келетінін, адамдардың басқа жаққа қоныс аударуы мен психологиялық зақым алуы жиілейтінін ескертеді

КЛИМАТ ӨЗГЕРУІНІҢ ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ САЛДАРЫ

Кейбіреулер мұны ұлттың қауіпсіздігіне қатысты мәселе деп есептейді. Террористердің бомбалары да, климат өзгерісі де – жаппай жою қарулары. Эссеші Николас Кристоф: «Егер «Әл-Каиданың» бүкіләлемдік сумен қамтамасыз ету жүйесін бұза алатын, ондаған миллион адамды үйлерінен қашуға мәжбүрлейтін су жаңа техниканы жасырын түрде жасап жатқанын білсек, ашуға мініп, қауіпті жою үшін барлық қолдан келетін амалдарды қарастырар едік (2007). Бірақ бұл – өз қолымызбен жасалған қатер. Өзіміздің Жердің жылулық тепе-теңдігіне әсер ететін газдарымыз», – дейді. Сондықтан адамдық себеп-салдарды қарастырғанымыз жөн.

КӨШІ-ҚОН ЖӘНЕ ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ ЗАҚЫМ

Егер бұл ғасырда температура 2°-тан 4°-қа көтерілсе, судың қолжетімділігі мен ауыл шаруашылығындағы өзгерістер, табиғи апат қаупі және теңіз деңгейінің көтерілу қаупі жаппай көшіп-қонуға әкеліп соғады (De Sherbinin et al., 2011). Құрғақшылық немесе су тасқыны адамдарды өз жерлерін, баспаналары мен жұмыстарын тастауға мәжбүр еткенде, мәселен, Сахараның оңтүстігіндегі Африканың ауыл шаруашылығы мен жайылым жерлері құнарсызданған жағдайда, халық кедейшілікке ұшырап, елді аштық жайлауы, адамдардың өмір жасы қысқаруы және мәдени үйлесім жоғалуы мүмкін. Ал сіз тұрған жердегі төтенше жағдайлар немесе климаттың өзгеруі адамдардың ойсыз әрекетінің салдары болса – күйзеліске ұшырап, жарымжан күй кешесіз (Doherty & Clayton, 2011). Әлеуметтік және психикалық саулық үшін климаттың маңызы зор.

КЛИМАТ ЖӘНЕ ШИЕЛЕНІС

Соғыс басталса, климатты кінәлаймыз. Адамдардың көптеген кеселдері – экономикалық дағдарыстардан соғысқа дейін – климаттың ауытқуымен байланысты (Zhang et al., 2011). Климат өзгергенде, көбіне ауыл шаруашылығы зардап шегеді. Бұл – ашаршылыққа, эпидемияға және қасіретке әкеліп соғады. Ресурстар саны аз, кедейлеу елдер мұндай жағдайға жиі ұшырайды (Fischer & Van de Vliert, 2011). Ашынған халық өздерінің үкіметіне наразылық білдіріп, өзара соғысуға бейім келеді. Яғни әлеуметтік тұрақтылық үшін климаттың маңызы өте зор.

Алпысқа жуық зерттеуді талдау нәтижесінде шиеленістің әлем бойынша шарықтау жағдайлары анықталды. Бұдан шығатын қорытынды: температура мен жауын-шашынның құрғақшылық, су тасқыны сияқты төтенше көріністері – отбасылық зорлық-зомбылыққа, этникалық агрессияға, өзге жерге басып кіруге және азаматтық қарулы қақтығыстарға әке-

ліп соғуы ықтимал (Hsiang et al., 2013). Зерттеушілердің болжауынша, температураның 2 градусқа көтерілуі (2040 жылға болжамда) топаралық шиеленісті 50%-ға көбейтуі мүмкін. Ал АҚШ Қорғаныс министрлігінің (2014) ескертуі бойынша, климаттың өзгеруі кедейліктің, тұрақсыздықтың және әлеуметтік шиеленістің өсуіне алып келеді. Ал бұл «террористік әрекетке ықпал етуі мүмкін жағдайлар». Әскери-кеңес басқармасы (2014) климаттың өзгеруі «шиеленістер катализаторы» екенімен келіседі.

Зертханалық және күнделікті өмірдегі зерттеулер көрсеткендей, ыстық ауа райы да қысқа мерзімді агрессияны күшейтеді. Ыстық күндері аудандағы зорлық-зомбылық және бейсбол ойыны кезінде дәлдеп лақтырудан зақымданғандар да жиілей түседі. Зорлық-зомбылық жылдың ыстық маусымдарында, ыстық жаздарда, ыстық жылдарда, ыстық қалаларда және ыстық аймақтарда көбірек байқалған (Anderson & Delisi, 2010). Крейг Андерсон мен оның әріптестері Фаренгейт шкаласы бойынша 4 градустық (шамамен 2° С) жылыну болса, АҚШ-тың халқы жылына кем дегенде 50 000-нан астам қарулы шабуылдан зардап шегетінін болжайды.

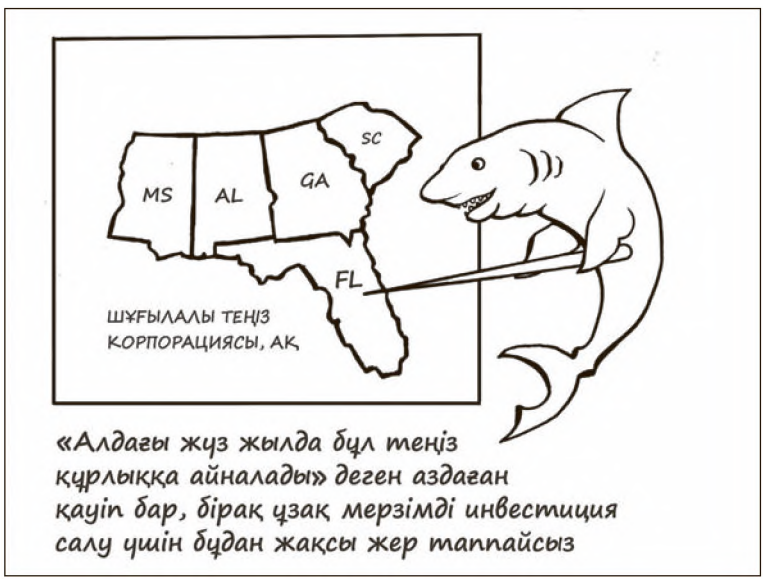
ҚОҒАМНЫҢ КЛИМАТ ӨЗГЕРІСІНЕ ҚАТЫСТЫ ПІКІРІ

Жер беті күннен-күнге ысып бара ма? Оған адамдар жауапты ма? Оның болашақ ұрпақ үшін маңызы бар ма? Климатты зерттеуші ғалымдар бірауыздан «иә» деп жауап берді. Олардың 97%-ы климаттың өзгеріске ұшырағандығымен және оның себепшісі адам екенімен келіседі (Anderegg et al., 2010). Ғылыми баяндамалардың бірінде бұл жайт былай түсіндіріледі: «Климатолог ғалымдардың барлығы дерлік ғаламдық жылыну қаупіне қатысты бір пікірді ұстанады: Бұл рас, бұл қауіпті және әлем шұғыл түрде шара қолдануы керек» (Kerr, 2009). Алайда көптеген адамдар аталған ғылыми консенсус жайлы білмейді. 2013 жылы американдықтардың небәрі 42%-ы «ғалымдардың көпшілігі ғаламдық жылыну үдерісі жүріп жатыр деп ойлайды» деп қана түсінді (AAAS, 2014). Ересектердің аз бөлігі ғана климаттың өзгеруіне толығымен мән бермейді (Leviston et al., 2013). Шындығында, 2013 жылы американдықтардың 44%-ы ғаламдық жылынудың «нақ айыптысы» адам екенімен келісті (Pew, 2014). Ал 2011 жылы олардың күмәнданудың АҚШ Палатасының 240 мүшесінің 184-і қоштап: «Климат өзгеруде. Ол, негізінен, адам әрекетінен туындаған және қоғам денсаулығы мен әл-ауқатына қауіпті» – деген қорытынды шығарды (McKibben, 2011).

Ғылыми болжам және американдық қоғамның климат өзгерісі жайлы түсініктері арасындағы алшақтық әлеуметтік психологтерді екіұдай күйде қалдырды. Мұндай алшақтықтың пайда болуына не себеп? Неліктен ғаламдық жылыну маңызды тақырып емес? Ғылыми және қоғамдық түсінікті үйлестіру үшін не істеуге болады?

ЖЕКЕ ТӘЖІРИБЕ ЖӘНЕ ЭВРИСТИКА

Бүгінде бұл таныс жағдай: есте қаларлық және жақында болған оқиғалар абстрактілі статистиканың аясына сыймайды. Акулалардың шабуылы мен әуе апаттары – сирек болатын жағдайлар. Осыны жақсы біле тұра, есімізде сақталып қалатын бейнелер біздің эмоцияларымызды құрсаулап, ой-пікірімізді өзгертеді. Біздің интуитивті пікірлеріміз қолжетімді эвристикадан туындайды. Сол себепті, теріс әрекеттердің қауіпті салдары жайлы ойлауға бейім тұрамыз. Егер әуе компаниясы біздің қол жүгімізді орнына қоймаса, бірден теріс пікірге келеміз. Әуе компаниясында жоғалған қол жүктерінің жалпы көрсеткіштері жайлы мәліметтерді ескермей, оларды кемсіте жөнелеміз. Біздің миымыз дәл сол сәтте болған жағдайларға сәйкес шешім қабылдауға бейім (Gifford, 2011).



«Алдағы жүз жылда бұл теңіз құрлыққа айналады» деген аздаған қауіп бар, бірақ ұзақ мерзімді инвестиция салу үшін бұдан жақсы жер таппайсыз

Дәл сол сияқты, адамдар климаттың өзгеруін қысқы аяз кезінде елемейді. Бір климат скептигі Шығыс жағалауда болған рекордтық бұрқасынның ғаламдық жылынуды жоққа шығаратынын мәлімдеді (Breckler, 2010). 2011 жылдың мамырында жүргізілген сауалнама бойынша, американдықтардың 47%-ы «АҚШ-тың шығысындағы қыс маусымында болған рекордтық қарлы борандар мені ғаламдық жылыну болып жатыр ма деп алаңдатты» деген жауаппен келісті (Leiserowitz et al., 2011b).

Ғаламдық жылыну болып жатқан жоқ. Өйткені бүгін мен тоңдым. Тағы бір жақсы жаңалық бар: әлемдік ашаршылық аяқталды. Өйткені мен жаңа ғана тамақ жедім.

Stephen Colbert, Tweet, November 18, 2014

Бірақ келесі жаздың аптап ыстығынан кейін американдықтардың 67%-ы ғаламдық жылыну «АҚШ-тағы 2011 жылғы рекордтық жазғы температураларды өзгертті» деген пікірмен келісті (Leiserowitz, 2011). АҚШ және Австралияда жүргізілген зерттеулерде адамдар суық күндерге қарағанда жылы күндері қайырымдылық жасауға көбірек құлшыныс танытатындарын білдірді. (Li et al., 2011; Zaval et al., 2014). Нью-Джерси тұрғындары «Ирэн» және «Сэнди» дауылдарынан алған әсерлерінің нәтижесінде «адамдар табиғатқа қол сұғатын болса, оның соңы көп жағдайда табиғи апаттарға әкеп соғады» деген сияқты мәлімдемелермен келіседі (Rudman et al., 2013). Өмірдің басқа да салаларындағыдай, біздің жергілікті тәжірибеміз ғаламдық пайымдауымызды бұрмалайды. Және бұл кітаптан оқып-білгеніңіздей, психология ғылымы – қатаң расталған мәліметтердің біздің өзіміздің жеке және кейде бұрмаланған қабылдауымыздан нақтырақ екеніне көзімізді жеткізеді.

СЕНІМ

Қазіргі таңдағы жергілікті ауа райы адамдардың ертеңгі ғаламдық жылынудағы өзгерістерді қате түсінуіне әкеліп соғуы мүмкін. Бірақ халықтың климат өзгерісіне қатысты скептиктік көзқарасы енді ғана түсіндіріле бастады. Климатология ғылымына деген қарсылық, қарапайым ғана жалған ақпараттан және мотивациялық пайымдаулардан да бастау алуы мүмкін.

ЖАЛҒАН АҚПАРАТ. Адамдар климат қаупін елемеуі мүмкін. Себебі, олар – әу бастан оптимистер, сондықтан климаттың өзгеру фактісі мен температура және теңіз деңгейінің көтерілуіне қатысты күмәнді ақпараттарға дұрыс мән бермейді. Әсіресе АҚШ-та бірқатар топтар ғалымдардың беделін түсіріп және әрекетсіздіктің ұзақ мерзімді шығындарынан гөрі әрекеттің қысқа мерзімді шығындарына көңіл аударып, климаттың осындай ауытқуына күмән келтіруге тырысуда (CRED, 2014). Өзге де ғылыми нәтижелерге күмәнданатын адамдар климатологияның консенсусына да шек келтіруге бейім (Lewandowsky et al., 2013).

ДӘЛЕЛДІ НЕГІЗДЕМЕ. Біздің қорқыныш сияқты негативті эмоциялардан қашқақтауға деген бейімділігіміз климаттық қауіпті елемеуге әкеліп соғуы мүмкін. Біз саяхаттаймыз, тамақтанамыз, баспанамызды жылытамыз немесе салқындатамыз. Бұл біздің жанымызға жақын. Өзімізге ыңғайлы етіп, бұрынғы жағдайымызды өзгертпеуге тырысамыз. Сонымен қатар біздің түсінігіміз алдыңғы көзқарастарымызды дәлелдейтін мәліметтерге көбірек назар аударуға әсер етуі мүмкін. Бұдан шығатын қорытынды: егер климаттық мәселенің шешімі жағымсыз болса, адамдар мәселенің өзін теріске шығаруға бейім келеді (Campbell & Kay, 2014).

Сонымен жалған ақпарат пен дәлелді негіздемелерге тойтарыс беру үшін, климатологтер әлеуметтік психология ұстанымдарын қалай қолдана алады?

- Хабарламаны аудиторияның құндылықтарымен байланыстырыңыз. Саяси құндылықтар адамдардың көзқарастарын бұрмалайды. 2014 жылы АҚШ-та – демократтардың 68%-ы, ал республикашылдардың 25%-ы «ғаламдық климат өзгерісін» «ауыр қатер» ретінде қарастырды (Pew, 2014). Демократияны жақтайтын аудитория климат өзгерісінің дүниежүзіндегі кедей елдерге қалай әсер еткені туралы ақпаратқа баса назар аударуы мүмкін. Ал Республикалық партияның аудиториясы шетелдік энергияға тәуелділікті азайта отырып, таза энергияның ұлт қауіпсіздігін нығайтатыны жайлы ақпаратқа аса мән береді.
- Сенімді коммуникаторларды қолданыңыз. Адамдар көбіне тұлғалық ерекшеліктері мен қарым-қатынасы, байланысы өздеріне ұқсас келетін хабаршылармен, яғни сенетін және сыйлайтын адамдарымен ашылып сөйлеседі. Мас күйде көлік айдауға қарсы аналар қауымдастығындағы әйелдер бір-бірімен қарым-қатынас орнатқанда ғана белгілі бір жетістікке жетеді.
- Жергілікті ойлау. Климаттың өзгеруі ғаламдық мәселе болғанмен, адамдар жақын маңдағы немесе сол уақыттағы қатерге көбірек назар аударады. Австралияда, Техаста немесе Калифорнияда құрғақшылықтың белең алуы алаңдаушылық тудыруы мүмкін. Ал Флорида мен Нидерландыда теңіз деңгейінің көтерілу мәселесінің қозғалуы орынды.
- Қарым-қатынастарды есте қаларлықтай ету. Эвристиканың қолжетімділігін және графикалық суреті бар шылым шегу ескертулерінің тиімділігін назарға ала отырып, хабарламаларды әсерлі етіп жасау. «Климаттың болашақтағы өзгерісі» жайлы ескертудің орнына, «Жердің қызуы көтерілгенін» түсіндіріңіз.
- Адамдарды қоршаған ортаға қауіпсіз нәрселерді пайдалануға көндіріңіз. Егер принтердің бір жақ беті таңдалмаса, екі жақты басып шығаратындай етіп қойыңыз. Қоз-

ғалыс құрылғылары адамдардың барын анықтамаған жағдайда, ғимараттың жарығын сөндіріңіз. Тамақ жегісі келген адамдарға етпен бірге вегетериандық тағам ұсыныңыз (Scott et al., 2015).

- Қауіп-қатерді тиімді басқару (Bertolotti & Catellani, 2014). «Жердің жылулық тепетеңдігін бұзу» сипаттамасының орнына «ыстықты сіңіретін қабат» деп сипаттаған дұрысырақ.
- Климат өзгерісі теориясының орнына «оның – қалай қызмет атқаратынын түсінуді» (CRED, 2014), «көмірқышқыл газы салығының» орнына «көмірқышқыл газын алмастыруды» ұсыну. Адамдардың қиын жағдайға тап болып қалмау үшін нақты шешім қабылдауы, атап айтсақ, баспанасын және көлігін сақтандыруы, қауіпсіздік белдігін тағуы. Яғни болуы мүмкін қауіптің алдын алуы.
- Энергияны үнемдеудің тиімді жолдарына жұртшылық назарын аударыңыз. Энергияны үнемдеу жайлы ақпараттық парақша ұзақ уақыт бойы қолданылуы мүмкін. «Мына электр үнемдегіш тоңазытқыш жыл сайын жарық түбіртектерінен 120 доллар үнемдейді» деудің орнына, «алдағы жиырма жылда шығындалатын 2 400 долларды «сіз үшін үнемдеп қалады» деп айтыңыз.

ҚОРЫТЫНДЫ Психология және климат өзгерісі

- Ғалымдардың хабарлауынша, адамдардың жер бетінде көбеюі, тұтынудың шектен тыс болуы және газдың шығарылуы – қазіргі күні Жердің асырай алу мүмкіндігіне сай келмейді. Бүгінде біз ілгеріде болжанған ғаламдық жылынудың, полярлық мұз еруінің, теңіз деңгейі көтерілуінің және одан да сорақы табиғи төтенше жағдайлардың жиілеп кетуіне куә болып жүрміз.
- Климаттың өзгеруінен күтілетін әлеуметтік салдарға – адамдардың өмір сүруге ыңғайлы жерлерге көшіп-қонуы, сонымен қатар шектеулі ресурстар үшін бәсекелестікпен байланысты зияндар шегуі мен әлеуметтік шиеленістер кіреді.
- Әлеуметтік психологтер климаттың өзгеруіне байланысты ғылыми дәйек пен жұртшылық пікірі арасындағы алшақтықты да зерттейді. Және де олар тұрақты қоғамдастықты қолдау үшін оқыту және сендіру тәсілдерін ұсынады.

ТҰРАҚТЫ КЕЛЕШЕКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

Тұтынуды қысқарту үшін келешегімізді қамтамасыз ете алатын жаңа технологиялар мен стратегияларды бірігіп анықтау

Біз не істеуіміз керек? Ішіп-жейміз, көңіл көтереміз. Ал ертеңгі күніміз не болмақ? Өзіңізді тұтқындар дилеммасы ойынындағы қатысушылар сияқты ұстап, қара басыңыздың ғана қамын ойлайсыз ба? («Ғаламдық масштабпен салыстырсақ, менің тұтынуым өте аз. Бұл менің өмірімді ыңғайлы етеді және онда тұрған ештеңе жоқ».) Ұрпақ жалғастырып өсіп-өну, өркен жаю – бақытсыздыққа тең деп қолымызды бір сілтейміз бе? Қауіп-қатерге толы әлемге бала әкелмейміз деп серт береміз бе? Болашаққа оптимизммен қарайтындар тұрақты өмір салтының екі жолын біледі: а) ауылшаруашылық технологиясының тиімділігі мен өнімділігін көтеру және б) тұтыну мен адамдардың көбеюін тиімді ету.

ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАР

2050 жылы әлем халқы тағы 2 миллиардқа өседі деп күтілуде және көлік жүргізгісі, тойып тамақтанғысы және Солтүстік Америка тұрғындары сияқты өмір сүргісі келетін адамдар саны көбеюде. Бұл әлемдегі өзекті мәселе – экологияны ластамау және ғаламдық жылыну үдерісі зардаптарының алдын алу әрекеттерін талап етеді.

Қолыңнан келе тұра, тұқ істемеу – өмірдегі ең үлкен қателік.

Edmund Burke, 18th Century British Philosopher

Сенімді келешек кепілі деп сенім артарымыз – ең үздік технологиялар. Біз тек энергия сақтаушы шамды ғана ауыстырып қоймай, қағазға басылып, жеткізілетін хаттар мен каталогтерді электрондық поштамен және электронды коммерциямен, алысты жақындататын компьютерлік жұмыспен ауыстырдық.

Қазіргі орта жастағы адамдар жүргізетін автокөліктер бүгінгі жастардың жүргізетін көліктерімен салыстырғанда, он екі есе көп зиянды заттар шығарады. Ал жастардың бүгінгі таңда пайдаланатын гибридті және батареямен жүргізілетін автокөліктері одан да тиімді.

Келешекте болуы мүмкін болашақ технологиялар деп мыналарды атауға болады: жиырма жыл бойы жарық шығаратын диодтар; су да, жылу да немесе сабын да қолданбайтын ультрадыбыстық кір жуу машиналары; көп рет пайдаланылатын және өзінен-өзі жойылатын пластмассалар; сутегі мен оттегін біріктіретін және пайдаланылғаннан кейін ылғал бу бөлетін отын элементтерімен жұмыс жасайтын машиналар; болаттан жасалған берік әрі жеңіл материалдар; күн электр жинақтаушысы сияқты екі еселенетін шатырлар мен жолдар; бөлмені әркімнің өз қалауына қарай жылыту немесе салқындатуды қамтамасыз ететін жылытқыш және суытқыш орындықтар.



Жарықты бөтелкеде ұстау. Иллак Диаз Маниладағы пәтердің қатпарланған шатырына қондырылған жап-жаңа күн шамын бақылап тұр

ТҰТЫНУДЫ ҚЫСҚАРТУ

Келешегіміздің кемелдігіне кепіл болар тағы бір нәрсе – тұтынуды бақылау. Бүгінде кедей елдердің көбеюіне байланысты тұтыну мөлшері де көбейеді. Ал дамыған елдер аз тұтынуы тиіс.

Отбасын жоспарлаудың әсерінен әлемдегі халықтың өсу қарқыны баяулады. Әсіресе дамыған елдерде. Дамуы төмен елдердің өзінде азық-түлік қауіпсіздігі нығайған кезде, әйелдердің білім алу мүмкіндігі артуына байланысты туу деңгейі төмендеді. Алайда туу коэффициенті бүкіл әлемде лезде бір әйелге 2,1 бала деңгейіне дейін төмендесе, жастардың туу деңгейінің өсуіне әсерін тигізіп, бұл импульс көптеген жылдар бойы жалғасатынын айқындайды. 1960 жылы, Жер ғарыш кемесінде 3 миллиард адам болған. Бұл – демографтардың осы ғасырда күткен саны.

Популяцияның мұндай мөлшерде өсуі, тұтынудың тұрақтылығын қажет етеді. Біздің материалдық тұтыну тәбетіміз ұдайы артып отырады. Мәселен, көптеген адамдар дербес компьютерлер, тоңазытқыш техникаларын, кондиционерлерді іздейді. Шамадан тыс тұтынуға мүмкіндігі бар адамдар аздап тұтыну үшін не істей алады?

ЖЕҢІЛДІКТЕР

Мұндай проблемаларды шешу жолдарының бірі – мемлекеттік саясат. Ол стимулдардың мотивтік күшін қолданады (Swim Et al., 2014). Әдетте біз салық салынатын заттарды азырақ

Дәйекті ДЕРЕК

Джанет К. Суим. Психологияның климат өзгерісіне жауабы

Альберт Гордың климат өзгерісі жайлы фильмін көргенде менің көзім ашылды. Оның түпкі идеясы жайлы ойланған кезде бізге төніп келе жатырған климат өзгерісінің алдын алу шараларын қолдануымыз керек екенін түсіндім. Психология ғылымы адамдардың климат өзгерісінің зардаптарын түсінуге және оны жою әрекеттерін мотивациялауға көмектеседі. Содан кейін Американдық психология ассоциациясындағы баяндамамда климат өзгерісіне жауапты адамдардың ықпалы жөнінде айттым. Ұлттық баспасөздің, үкімет шенеуніктерінің және әлемдегі барлық ғалымдардың біздің баяндамаға айрықша назар аударуы мені таңғалдырды.

Мақсат-мүддеміз, ой-пікірміз бір жерден шығатын психологтер мен климат өзгерісін зерттейтін Пенсильвания мемлекеттік университетінің зерттеушілерінің қолдауымен климат өзгерісінің алдын аламыз немесе оған бейімделе аламыз деп сенеміз . Мәселен, біз ер адамдардың азаматтық тұрғыдағы белсенді іс-әрекеттерге қашан да дайын болатындарын анықтадық. Олар ғаламшарға қамқорлық жасауды өз міндеті деп санайды.

Біздің пәнаралық командамыз, сонымен қатар хайуанаттар саябағы мен аквариумда балық өсіруді үйрететін оқытушылардың климатология ғылымымен айналысатын ғалымдармен тиімді қарым-қатынас орнатуына көмектеседі.



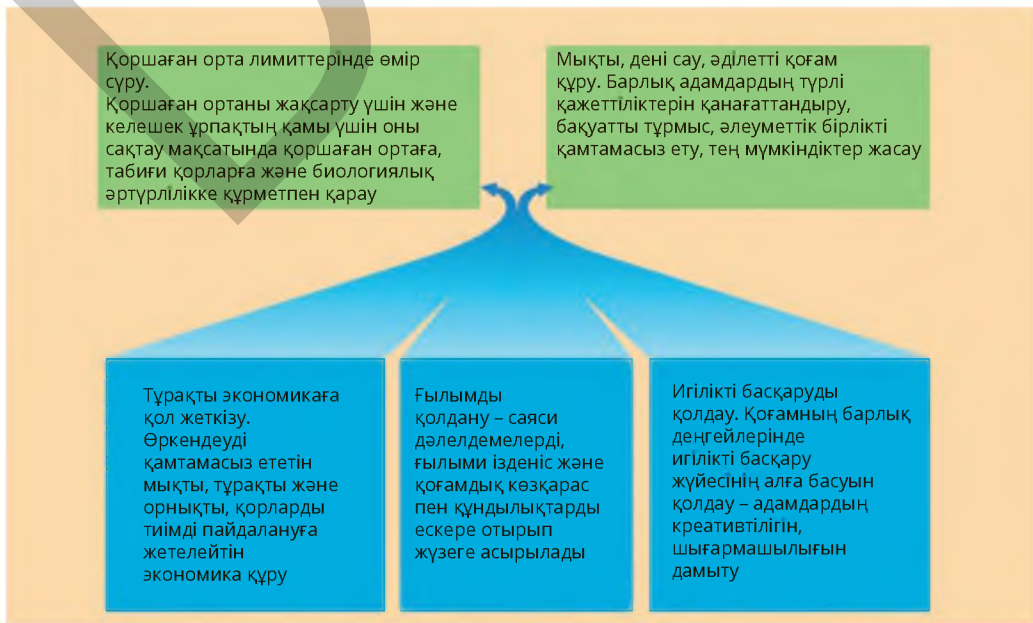
Джанет К. Суим
Пенсильвания мемлекеттік университеті

тұтынып, қосымша сыйлық берілетін тауарларды көбірек аламыз. Еуропа жаппай транзитті стимулдау бойынша және жеке автокөлікті қолданумен салыстырғанда велосипедті қолдану бойынша алдыңғы қатарда келеді. Сонымен қатар көліктерге салынатын отын салығы ықпалын пайдалана отырып, Вена, Мюнхен, Цюрих және Копенгаген сияқты қалалардың көптеген орталық көшелерінде көлік қозғалысы тоқтатылды. Лондондық және стокгольмдық жүргізушілер қала орталығына кіргенде шамадан артық жүк тиегендері үшін төлем төлейді, ал Амстердам болса, велосипед айлағы болып есептеледі. Германияның ондаған қалаларында «экологиялық аймақтар» бар. Ол жаққа тек CO_2 газын аз бөлетін, автокөліктер ғана кіре алады (Rosenthal, 2011).

Еркін нарықтың кейбір жақтастары көмірқышқыл газы салығына қарсы. Себебі ол – қосымша салық. Ал басқаларының жауаптары бойынша, көмірқышқыл газы салығы тек қана бүгінгі денсаулық пен ертеңгі қоршаған ортаға зиян тигізіп отырғаны үшін төленетін төлем. Егер CO_2 пайдаланушылары болмаса, ертеңгі қауіпті су тасқынының, торнадоның, боранның, құрғақшылықтың және теңіз деңгейі өсуінің құнын кім төлеуі тиіс? Қоршаған ортаны қорғау қорының экономисі Гернот Вагнер (2011): «Нарық, шынымен де, әркім өз әрекеттерінің толық құнын төлегенде ғана еркін болады» – деп тұжырымдайды. «Басқаның бәрі – социализм» (қараңыз: Дәйекті дерек. «Джанет К. Суим. Психологияның климат өзгерісіне жауабы»).

КЕРІ БАЙЛАНЫС

«Жасыл үйлер» мен адамдардың кәсіптерін қолдаудың басқа бір тәсілі – электр энергиясын тұтыну және оның бағасын есептеуді қамтамасыз ететін «ақылды есептегіштер» арқылы анықтау және тұтынушымен кері байланыс мүмкіндігін орнату. Компьютердің мониторын немесе бос бөлменің жарығын өшіріңіз. Сонда, дисплейдің қуатының азайғаны көрінеді. Кондиционерді қосыңыз. Сол кезде бірден электр қуаты қолданылғаны және оның құны жайлы білесіз. АҚШ-та жүргізілген зерттеулер көрсеткендей, энергияны тасымалдаушы компания электр энергиясын қолдану көрші үйлерден көбірек болған жағдайда, үйдің жарық түбіртектеріне – жабырқаңқы, ал азырақ қолданған адамдардың түбіртектеріне жымиған смайл жабыстырып отырған. Соның нәтижесінде энергияны қолдану деңгейі төмендеген (Schultz et al., 2007; Van Vugt, 2009).



4-СУРЕТ

БК үкіметіндегі «тұрақты дамудың бес ұстанымы». Тұрақты даму шектеулері

Британ үкіметі тұрақты дамуды болашақ ұрпақтың өз қажеттіліктерін қанағаттандыру қабілеттеріне зиян келтірмей, қазіргі қажеттіліктерге жауап беретін даму ретінде қарастырады. «Біз экологиялық шектеулерсіз өмір сүргіміз келеді және әділетті қоғамға қол жеткізгіміз келеді. Біз оған тұрақты экономика, жақсы билік, дәйекті ғылыми мәліметтер арқылы жетеміз». Әлеуметтік психологияны оқыту – адамдардың экологиялық таза ортада бақуатты өмір сүруіне мүмкіндік береді

СӘЙКЕСТІК

Бір сауалнама нәтижесі бойынша, адамдардың Prius гибридті автокөлігін сатып алуларының негізгі себептерінің бірі – оның «иесінің статусын паш ететіндігінде» (Clayton & Myers, 2009, p. 9). Шындығында, Том Кромптон мен Тим Кассердің (2010) пайымдауынша, өзіміздің «кім» екенімізді сезінуіміз климатқа байланысты мінез-құлқымызды анықтайды. Біздің әлеуметтік статусымыз бен қай әлеуметтік топқа жататындығымыз біздің жақын таныстарымыз бен туыстарымызға ғана маңызды ма? Әлде біздің табиғат пен қоршаған ортаға қарым-қатынасымыз біз танымайтын адамдарды, біздің болашақ ұрпағымызды, тіпті жерді мекендеген басқа да тіршілік иелерін қамтиды ма? Жаңа энергия саясатын қолдау – қоғамдық сананың 1960 жылдардағы азаматтық құқық қозғалысы және 1970 жылдардағы әйелдер қозғалысы масштабындағы өзгерісті талап етеді. Иель университетінің экология ғылымдарының докторы Джеймс Густав Спет (2008; 2012) сәйкестікті – «жаңа сананы» кеңейтуге шақырады. Ол бойынша адамдар:

- адамзатты табиғаттың бір бөлігі ретінде қарайды;
- «Табиғатты өзіміз басқаруымыз керек» деген көзқарасты берік ұстанады;
- келешектің қамын жеп, болашақ ұрпағымыздың жағдайын ойлайды, сонымен қатар қазіргі уақытты бағалайды;
- тек «мен» емес, «біз» деп ойлай отырып, адамдар арасындағы сыйластықты бағалайды;
- өмір сүру сапасын материалистік емес, реляциялық және рухани қатынастар тұрғысынан анықтайды;
- әділеттілік пен адами қоғамдастық құндылығын түсінеді.

Байлықтың соңына түсу, агрессивті тұтыну сияқты жағымсыз әрекеттерден тыйылып, ізгі мұраттарға ұмтылу жолы қандай? Британ үкіметінің тұрақты дамуға қол жеткізу жоспарына – адамдардың әл-ауқатын арыттыру және денсаулығын жақсарту кіреді (4-сурет). Әлеуметтік психология тұтынуды қысқарту тәсілдерін ұсынады. Материалдық байлық адамның рухани сұранысын қанағаттандыра бермейтінін ұғындырады.

ҚОРЫТЫНДЫ Тұрақты келешекті қамтамасыз ету

- Адамзат сенімді болашаққа технологияны жетілдіру арқылы қол жеткізе алады.
- Тұрақты тұтынуды қолдайтын стимул жасай аламыз, ақыл-кеңес беріп, адамдардың үйлесімді өмір сүруіне ықпал етеміз.
- Соңғы қырық жылда көптеген мәдени өзгерістер болды. Бұл өзгерістер ғаламдық дағдарысқа тосқауыл болады деген үміт бар.

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ және БАЙЛЫҚ

Әлеуметтік психологияның біздің материализм туралы өзгерген түсінігімізге қосқан үлесін түсіндіру. Ақша табу және тұтыну адамды қаншалықты бақытты етеді? Неліктен материализм мен экономикалық даму адамды толық қанағаттандырмайды?

Жуық арада болған экономикалық құлдырауға қарамастан, Батыс елдерінің көбінің тұрмысы жақсы. Бүгінде Солтүстік Американың орташа табысты адамы өткен ғасырдағы патшалардың қолы жетпеген сән-салтанатты жағдайда өмір сүреді: ыстық душ, жуып тазартылатын дәретхана, орталық кондиционер, қысқатолқынды пештер, реактивті поездар, қыс айларындағы жаңа піскен жеміс-жидектер, үлкен экранды цифрлық теледидар, электрондық пошта, смартфондар және Post-it жазбалар. Ақша және онымен байланысты сәнді бұ-

йымдар, тұрмыстық заттар адамның бақытты болуына кепілдік бере ме? Арамызда «иә» деп жауап беретіндер аз. Бірақ басқа сұрақ қойыңызшы: «Көп ақша сізді кішкене болса да бақытты ете ме?» – деген сұраққа көбіміз «иә» деп жауап береміз. Біз ақша мен әл-ауқат арасындағы байланысқа сенеміз. Бұл сенім Джульетта Шор (1998) анықтаған «қалағаныңның бәрін сатып алу үшін көп жұмыс істеу керек» дегенді, яғни «еңбек ету және ақша жұмсау циклін» дамытады.

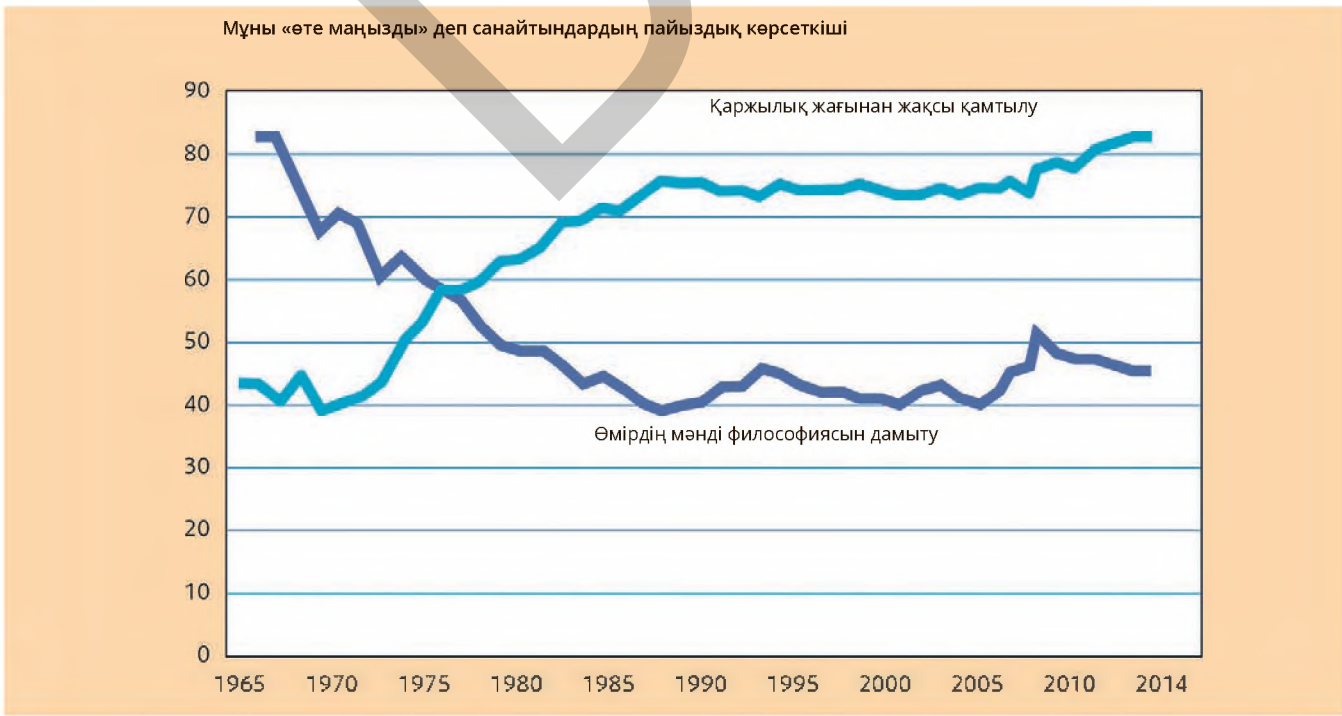
ЖОҒАРЫ МАТЕРИАЛИЗМ

Жер біздің әр нәрсеге байыппен қарап, саламатты өмір сүруімізді қалайды. Бірақ соған қарамастан материализмнің деңгейі артуда. Әсіресе Құрама Штаттарда. Оны Американың бүгінгі арманы деп ойлаңыз: өмір сүру, еркіндік пен бақытты сатып алу. Материализмнің өсіп келе жатқанының дәлелдері – Жоғары білім беру ғылыми зерттеу институтының 250 мыңға жуық түлектерінің оқуға түсуін жыл сайын қадағалайтын зерттеуінен шығады. Олардың «қаржы жағынан ешқандай таршылық көрмеуі өте маңызды» деп есептейтіндердің саны 1970 жылы 39% болса, 2014 жылы бұл көрсеткіш 82%-ға өсті (5-сурет). Бұл сандар іс жүзінде «саналы өмір философиясын қалыптастыруды» өте маңызды деп есептейтіндердің көбеюімен бірге күрт өзгерді. Материалдық жағдайымыз жақсарғанмен, рухани тұрғыдан құлдырап барамыз.

Құндылықтар айтарлықтай өзгерді. Аталған он тоғыз міндеттің ішінде жаңадан оқуға түскен американдық түлектер, соңғы жылдары «қаржылық жағдайларының жақсы» болуын бірінші орынға қояды. Мұны өмір философиясының өзгеруі деп түсінеміз бе? Сонымен қатар өз саланда беделді адам болу, қиын жағдайға тап болған адамдарға көмектесу және отбасын асырау, материалдық игіліктерге ұмтылу... Қазір адамдардың қалауы көбейді. Орта мектеп оқушылары (1970 жылдармен салыстырғанда) екі-үш жылда бір жеке үйі мен жаңа автокөлікке ие болудың маңызды екеніне сенуге бейім (Twenge & Kasser, 2013).

БАЙЛЫҚ ЖӘНЕ ӘЛ-АУҚАТ

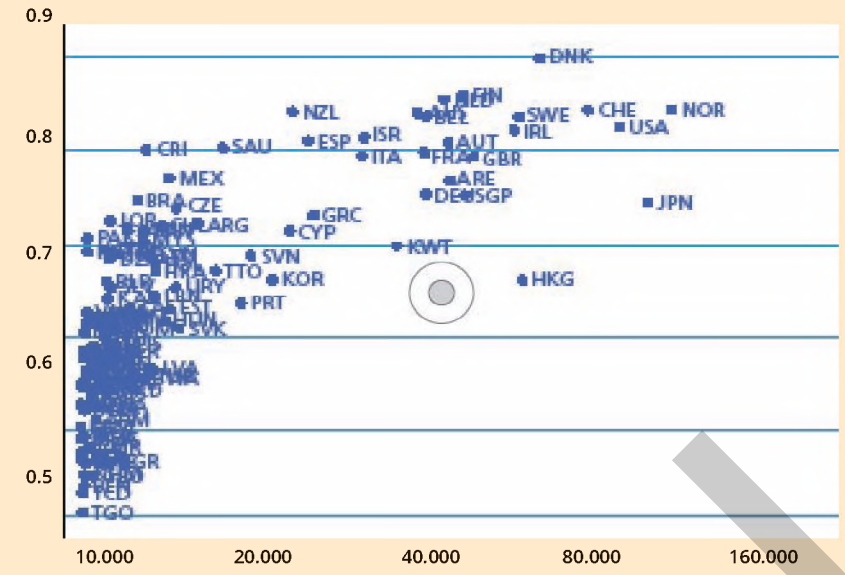
Тұтыну мүмкіндігінің көп болуы, шынымен, «жақсы өмір сүруге» ықпал ете ме? Материалдық әл-ауқатты жақсарту психологиялық әл-ауқатпен өзара байланысты ма? Егер



5-СУРЕТ

Жыл сайын АҚШ-тың 200 мыңнан астам түлектеріне жүргізілетін зерттеулердегі материализм деңгейінің өзгеруі (жалпы іріктелген зерттеу тобы 13 миллион студенттен құралған)

Дереккөз: Astin, & Korn, 1991, and subsequent annual reports



6-СУРЕТ

Ұлттық байлық пен әл-ауқат

132 елдегі өмірге ризашылық (0-ден 10-ға дейін) ұлттық әл-ауқат көрсеткіші ретінде (2005 жылғы (ЖІӨ), 2000$ долларға бағаланған

адамдар қарапайым өмір салтын сәнді ортаға, Альпі тауларындағы шаңғы демалыстарына және жоғары санатты сапарларға ауыстыра алса, бақыттырақ болар ма еді? Егер лотерея ұтып алсаңыз, оның ұтыс бойынша ұсынатындары: 40 футтық яхта, сәнді моторлы үй, дизайнерлік шкаф, сәнді автокөлік немесе жеке үй қызметшісі болса, бақытыңыз еселенер ме еді? Әлеуметтік-психологиялық теория және дәлелдер осы мәселелерге байланысты кейбір жауаптарды ұсынады.

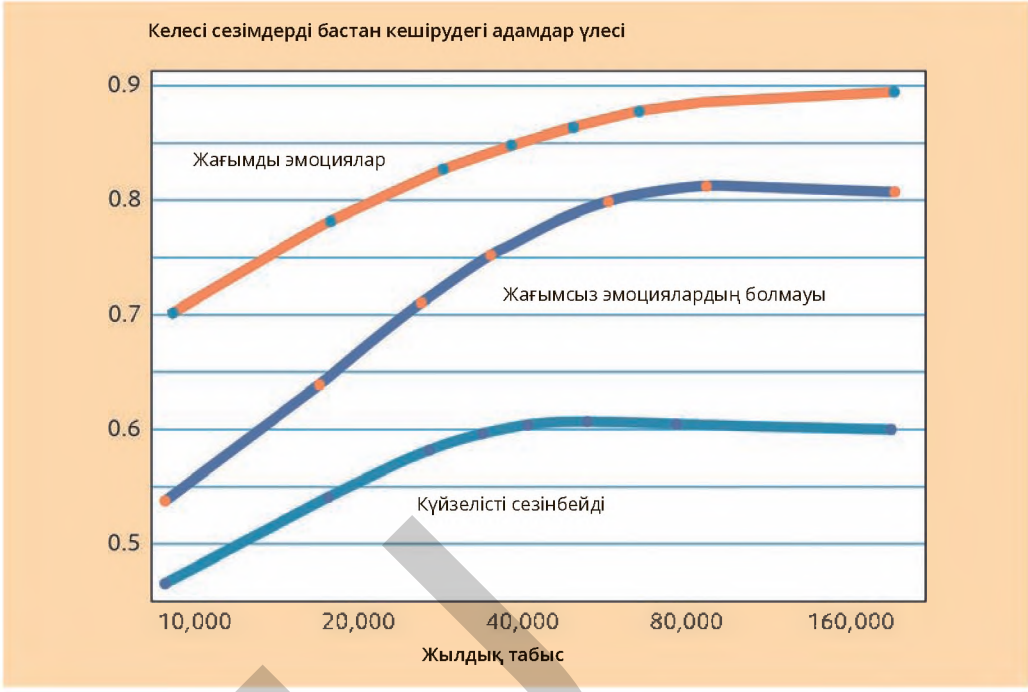
ДӘУЛЕТТІ ЕЛДЕР БАҚЫТТЫРАҚ ПА?

Біріншіден, «Дәулетті ұлттар бақытты ма?» деп сұрай отырып, байлық пен әл-ауқат арасындағы байланысты бақылай аламыз. Ұлттық дәулет пен халықтың әл-ауқаты арасында, шынымен де, өзара байланыс бар. Скандинавиялықтар, негізінен, өркениетті және өз ісіне қанағаттанған болса, болгарлықтар ондай емес (6-сурет). Бірақ ұлттардың ЖІӨ адам басына шаққанда 20 мың доллардан асып, ал жеке ішкі өнім онан да жоғары болса, адам өз өміріне дән риза болады деп айта алмасымыз тағы да анық.

ДӘУЛЕТТІ АДАМДАР БАҚЫТТЫРАҚ ПА?

Екіншіден, «Кез келген ұлттың дәулетті адамдары бақыттырақ па?» деп сұрай аламыз. Жұмысқа өздерінің BMW көліктерімен баратын адамдар автобуспен жүретін адамдарға қарағанда бақыттырақ па? Табыс деңгейі төмен, негізгі қажеттіліктеріне қолы жете бермейтін кедей елдер де көп. (Howell & Howell, 2008). Дәулетті елдердегі халықтың басым көпшілігі өмірлік қажеттіліктерін қамтамасыз ете алады. Бұл елдерде байлық (және қаржылай қанағаттану) әлі де зор маңызға ие. Себебі ақшасы көп адамдар өз өмірлерін өздері бақылай алады (Johnson & Krueger, 2006). Бірақ белгілі бір табыс деңгейіне жеткеннен кейін, көп ақша ұзақ мерзімді қайтарымның азаюына алып келіп, қанағаттану төмендейді. Gallup институтының бақылауы бойынша, 2008 және 2009 жылдар аралығында 450 мыңнан астам американдықтардың күнделікті жағымды эмоциялары (бақытты сәттерді бастан кешіп, қуанышқа бөленуі, шаттанып күлуі) табыстарымен бірге (бірақ 75 мың доллардан жоғары емес) көбейіп отырды (Kahneman & Deaton, 2010). Мазасыздық және қайғыру сияқты жағымсыз эмоциялардың жоқ болуы жайлы да дәл осыны айтуға болады (7-сурет). 158 елде жүргізілген Gallup сауалнамасы қаржылай қанағаттану бүкіл әлемдегі өмірді бағалаудың өлшемі екенін анықтады. Бірақ біреудің психологиялық қажеттіліктерін қанағаттандыру (сыйлау, қарым-қатынас және мүмкіндіктерді арттыру) көбіне жағымды эмоциялар туды-

7-СУРЕТ
Табыстың көбеюі нәтижесінде жағымды және жағымсыз эмоциялардың азаю әсерлері

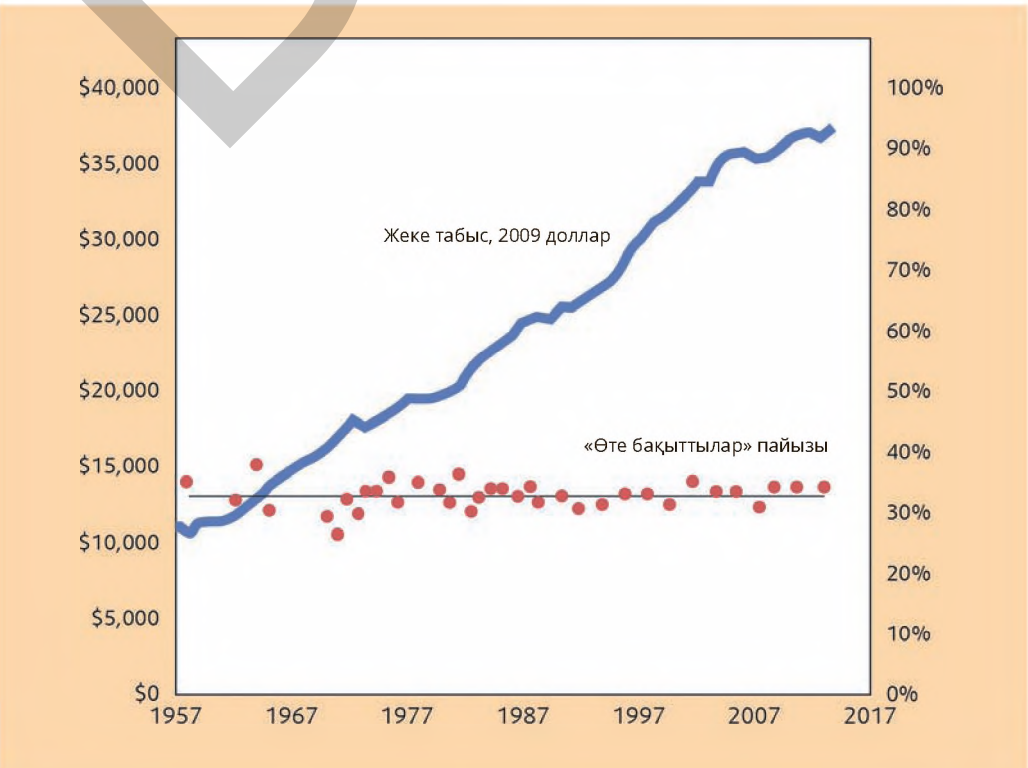


рады (Fischer & Boer, 2011; Ng & Diener, 2014; Tay & Diener, 2011). Шалқыған байлардың өздері, атап айтсақ, Forbes бойынша ең дәулетті жүз американдық бақыттылығы орташа деңгейден сәл ғана жоғарырақ екендерін мәлімдеді (Diener et al., 1985).

XXI ҒАСЫРДЫҢ БАҚУАТТЫ АДАМДАРЫ БАҚЫТТЫ МА?

Үшіншіден, «Уақыт өте келе, адамның бақыты әл-ауқатының артуымен бірге бекемделе түсе ме?» деп сұрай аламыз. Экономикамыздың дамуымен ұжымдық әл-ауқатымыз жақсарып келе ме?

8-СУРЕТ
Экономиканың дамуы моральдық нормаларды дамытты ма?
Инфляцияға бейімделген кіріс көлемі ұлғайғанмен, адамдардың өзін бақытты сезінуі артқан жоқ



1957 жылы экономист Джон Кеннет Галбрейт АҚШ-ты күйлі қоғам ретінде сипаттағанда американдықтардың адам басына шаққандағы табысы (2009 жылы) 12 мың доллардан аспаған. Бүгінде, 8-суретте көрсетілгендей, АҚШ үш есе дәулетті қоғам болып саналады. Теңсіздіктің артуымен бұл даму қайықтан гөрі яхталарды көбейтті. Соған қарамастан, қайықтардың да саны артуда. Сатып алу қабілетінің екі есе көбеюімен бірге, соның ішінде әйел адамдардың некедегі үлесінің артуы нәтижесінде, енді адам басына екі есе көп автокөліктен келіп, екі есе көп тамақтанады екен. Заманауи технология әлемі және бар. 1960 жылдан бері ыдыс жуу машинасы бар үйдің шаруасының үлесі 7%-дан 69%-ға, киім-кешек кептіру құрылғысын пайдаланатындардың жұмысы 20%-дан 89%-ға, ал кондиционері бар үйдің тірлігі 15%-дан 89%-ға артқан (Bureau of the Census, 2013).

Қаржылай қамтамасыз етілудің маңызы жоғары екеніне сенсек, қазіргі американдықтар шын мәнінде бақытты ма? Эспрессо кофесі, смартфондар және дөңгелекті чемодандар оларды бұрынғымен салыстырғанда бақыттырақ ете ме?

Шындығында, олар бақытты емес. 1957 жылдан бері «өте бақыттымын» деп айтатын американдықтардың саны азайды. Дәлірек айтсақ, 35%-дан 29%-ға. Екі есе бай болғанмен, соншалықты бақытты емес. Дәл осы жағдай басқа да көптеген елдерге тән (Easterlin et al., 2010). Gallup сауалнамасы көрсеткендей, Қытай экономикасының шамадан тыс дамуының онжылдығынан кейін телефон және түрлі түсті теледидары бар адамдардың 40%-нан бастап қазіргі осындай заттарға ие адамдардың көбі, қазіргі жағдайларына толық қанағаттанбайды екен (Burkholder, 2005; Davey & Rato, 2012; Easterlin et al., 2012).

Нәтижелер таңғаларлық. Себебі олар заманауи материализмге қарсы келуде: экономикалық даму адамдарға нақты әсер еткен жоқ. Біз өмір сүру үшін ақша табуда алдыңғы қатардамыз. Есесіне, өмір сүруде жиі сәтсіздіктерге ұшыраймыз. Біз өсіп-өркендегенімізге қуанамыз. Бірақ сонда да, алдымызға мақсат қоямыз. Еркіндігімізді қадірлейміз, бірақ біреумен кездесуді аңсаймыз.

МАТЕРИАЛИЗМ АДАМДЫ ҚАНАҒАТТАНДЫРМАЙДЫ

Дәулетті елдерде экономикалық өсудің адамдарды қанағаттандыра алмауы таңғаларлық. Сонымен қатар бәрінен асып түсуге ұмтылатын адамдардың басым бөлігінің тұрмыс жағдайлары төмен болып келеді (Dittmar et al., 2014). Ричард Райан осы дәйектемені негізге алып «Оның мен көрген әрбір мәдениетке мықтап ене бастағанын байқадым» деп хабарлайды (Richard Ryan, 1999). Егер сыртқы құндылықтарға, яғни байлыққа, әдемілікке, танымалдыққа, атақ-абыройға ұмтылсаңыз, түптің түбінде мазасыздыққа, күйзеліске және психосоматикалық сырқаттарға ұшырайсыз (Eckersley, 2005; Sheldon et al., 2004). Ал, керісінше,



Қытайдағы бүгінгі материалдық жетістік. Адамдар ноутбуктер мен басқа да құнды тауарлар сатып алуда. Өмір сүру стандарттары өскеніне қарамастан, өмірге қанағаттану сезімі артпады

Неге сіз ақшаңызды наннан басқаға жұмсайсыз? Неге еңбегіңізді өзіңізді қанағаттандырмайтын іске сарп етесіз?

Isaiah 55:2

жақындық, тұлғалық даму және қоғамға үлес қосу сияқты ішкі мақсаттарға ұмтылатындар «жоғары өмір сапасын сезінеді», – деп түйіндейді Тим Кассер (2000, 2002). Сондай-ақ ол (2011), ішкі құндылықтардың жеке және әлеуметтік әл-ауқатқа ықпал ететінін, адамдардың материалдық құндылықтарға қарсы иммунитетін қалыптастыруға көмектесетінін айтады. Жақын қатынастарға, маңызды жұмысқа және басқаларға қамқорлық жасауға ұмтылатындар заттарға немесе статус пен имиджге көбірек ұмтылатындар үшін білінбейтін, өздеріне лайық марапаттарға ие болады.

Бір сәт ойлап көріңізші. Өткен айда басыңыздан сізді толық қанағаттандырған оқиға өтті ме? Кеннон Шелдон мен оның әріптестері (2001) осы сұрақты (сондай-ақ өткен аптаға және семестрге қатысты сұрақтар) университеттің үлгілі студенттеріне қойды. Кейін олардан әртүрлі қажеттіліктерін қанағаттандырған он оқиғаға баға беруді сұрады. Студенттер қанағаттанарлық шараларда сезінген ең күшті эмоциялық әсер ретінде адамгершілік, араласушылық (басқалармен араласу сезімі) және автономия (сезімі бақылауда болады) сезімдерін бағалады. Ал ақша мен сән-салтанат қанағаттануды анықтайтын факторлар тізімінің төменгі бөлігінде болды. Қымбат мүлікке баса мән беретін адамдар позитивті көңіл күйді де азырақ сезінеді (Solberg et al., 2003). Мұндай материалистер көбінде өздерінде бар және қалайтын нәрселері арасындағы салыстырмалы түрдегі үлкен алшақтықты айтады. Ауқаттырақ адамдардың қарапайым нәрселерге аса көп қуанбайтыны да белгілі болды (Quoidbach et al., 2010).

Шоколадтың дәмін ала отырып немесе жобаны аяқтап, досыңмен бірге шай ішу байлық қуған адамдар үшін мүлде қызық емес. Кассер: «Сыртқы және материалдық мақсаттарды көздеген адамдардың қоршаған ортаға деген жанашырлық сезімі төмен болады», – дейді (2011). «Материалдық құндылықтардың өсуімен бірге табиғатқа деген қамқорлық төмендеп барады. Адамдар ақшаны, беделді және атақ-дәрежені қолдаса, олардың велосипед тебу, қалдықтарды пайдаға асыру, заттарды жаңа тәсілмен қайта пайдалану сияқты экологиялық пайдалы шараларға қатысу ықтималдығы азаяды».

Бірақ мынадай бір сұрақ туындайды. Неліктен кешегі сән-салтанат, мәселен, кондиционердің болуы аз ғана уақыттың ішінде бүгінгі күннің қарапайым талабына айналды? Қорыта айтсақ, тұтыну психологиясы екі ұстанымды негізге алады: біз бейімделу мүмкіндігіміз бен салыстыруға деген бейімділігіміздің деңгейін біліп, соны басшылыққа аламыз.

БІЗДІҢ БЕЙІМДЕЛУГЕ МҮМКІНДІГІМІЗ

Бейімделу деңгейі құбылысы – стимуляцияның берілген деңгейіне бейімделу, осы деңгейдегі өзгерістерді байқау және жауап қайтару тенденциясы.

Бейімделу деңгейі дегеніміз – өзіміздің тәжірибемізді (мысалы, дыбыстарды, температураны немесе табысты) осыған дейінгі тәжірибелерден ой түйе отырып, нейтралды деңгейімізбен салыстырып, бағалау тенденциямыз.

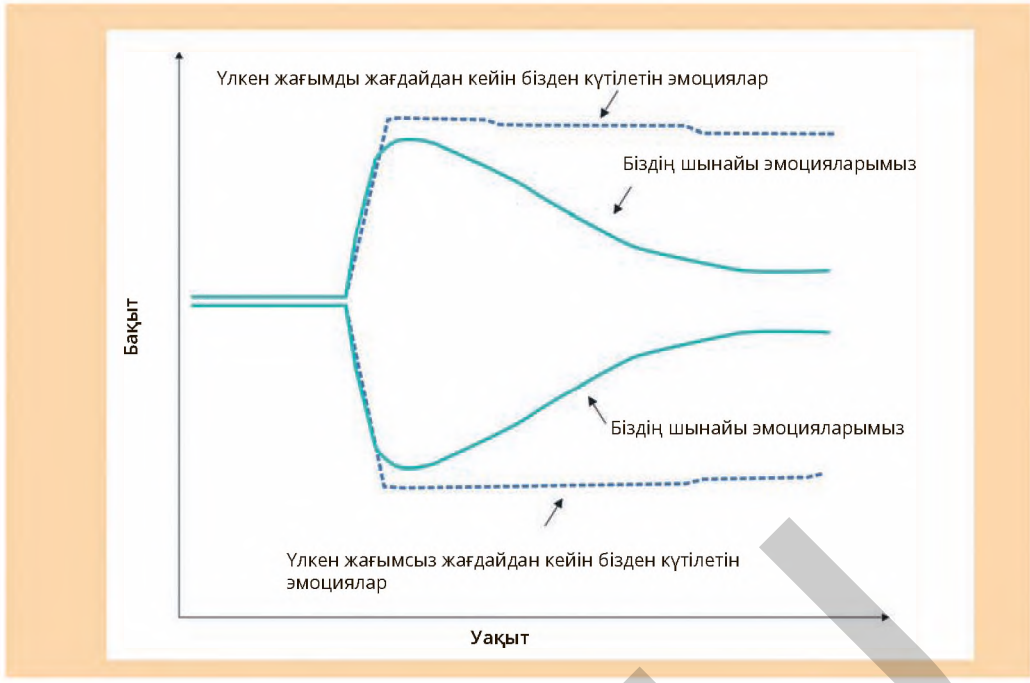
Біз өзіміздің нейтралды деңгейлерімізді – дыбыстар қатты да емес, ақырын да емес, температуралар ыстық та емес, суық та емес, оқиғалар жағымды да емес, жағымсыз да емес сияқты көрінетін жайларды – өзіміздің тәжірибеміздің негізінде реттейміз. Кейін біз осы деңгейден жоғары немесе төмен өзгерістерді байқаймыз және жауап қайтарамыз.

Сонымен жетістіктеріміз бұрынғы деңгейден жоғары көтерілген сайын еңбегіміздің жемісін көріп, іштей қанағаттанамыз. Әлеуметтік беделімізді табыстың молдығымен немесе үйімізді тұрмыстық техникамен қаншалықты жабдықтай алғанымызбен өлшейміз. Яғни сонда ғана қанағаттанамыз. Бірақ көп кешікпей оған да бейімделеміз. Кезінде жақсы деп есептелген нәрсе, бүгінде нейтралды сипатқа ие. Ал бұрын нейтралды болған нәрсенің құндылығы жойылған.

Олай болса, әлеуметтік жұмақ орнатуға бола ма? Дональд Кэмпбелл (1975) «жоқ» деп жауап берді. Егер ертең утопиялық қиялмен оянсаңыз, яғни ақшасыз, қастандықтан ада әлемді елестетсеңіз, біреу сізді шексіз жақсы көреді деген сөз. Біраз уақыт бойы эйфориялық сезімде болатын едіңіз. Дегенмен тез арада өзіңіздің бейімделу деңгейіңізді реттеп алатын едіңіз және кей кездері қанағаттану сезімі пайда болады (күткеніңізден жетістігіңіз асып түскен кезде), кейде өз-өзіңізге көңіліңіз толмайды (жетістігіңіз күткеніңізден төмендегенде), енді бірде нейтралды күйде боласыз.

Әрине, өмірлік жарыңыздың қайтыс болуы сияқты кейбір жағдайларға толықтай көндігіп, бейімделіп кете алмауыңыз мүмкін. Ондай сезім ұзаққа созылады (Diener et al., 2006). Соған қарамастан, өзіміздің бейімделу қабілетімізді жеткілікті бағаламаймыз. Адамдар өздерінің болашақтағы позитивті және негативті эмоцияларының жиілігі мен ұзақтығын болжауда қатты қиналады (Wilson & Gilbert, 2003; 9-сурет). Қалағанымызға қол жеткізуден шабыттану сезімі – байлыққа қол жеткізу, емтиханнан жоғары баға алу – көп ұзамай сейіледі.

Біз де кейде қателесеміз. Университеттің бірінші курс студенттері оқу орнының жатақханасына кіруге мүмкіндік беретін лотерея ойынына қатысар алдында баспананың түрлі



9-СУРЕТ
Біржақты көзқарас әсері
Әдетте адамдар маңызды позитивті және негативті өмір жағдайларының тұрақты әсерін асыра бағалайды

мүмкіндіктерін ой елегінен өткізіп, қандай артықшылықтары бар екеніне айрықша назар аударды.

Көптеген студенттер «әдемі және жақсы жерде орналасқан жатақханада өзімді бақытты сезінемін» деп ойлағандай болды. Бірақ олар қателесті. Бір жылдан кейін кездескенде Элизабет Данн мен оның әріптестері (2003) ұжымдық рухы адамды қанаттандырып, ерекше қуанышқа бөлейтінін мәлімдеді.

Басқа да зерттеулер мен эксперименттер дәлелдегендей тиімді тәжірибе, әсіресе мағыналы қарым-қатынас құруға себепші болатын оқиғалар – бізді ерекше бақытты етеді екен (Dunn & Norton, 2013; Gilovich & Kumar, 2015; Pchelin & Howell, 2014). Өмірде материалдық құндылықтарды алға қоюға болмайды.

БІЗДІҢ САЛЫСТЫРУҒА БЕЙІМДІЛІГІМІЗ

Өмірдің басым бөлігі әлеуметтік салыстырудың айналасында өрбиді. Осы ретте жолда аюды кездестірген екі саяхатшы жайындағы ескі қалжың еске түседі. Біреуі өзінің жол дорбасынан кроссовкаларын шығарады. Екіншісі одан: «Оны не үшін киіп жатырсың?», – деп сұрайды. Сол кезде біріншісі: «Сен аюдан оза алмайсың. Ал менің аюдан озатын ниетім жоқ. Сенен озып кетсем болғаны», – деген екен.

Әлеуметтік салыстыру – қабілеттері мен пікірлерін бағалау мақсатында өзгелермен салыстыру.



Әлеуметтік салыстырудың ынталандыру күшін сезіну

Дәл сол сияқты бақыт өзімізді басқалармен салыстырумен байланысты. Әсіресе өз тобымыздағы адамдармен (Lyubomirsky, 2001; Zagefka & Brown, 2005). Өзімізді кіммен салыстыратынымызға байланысты көңіл күйіміз ауытқып отыруы мүмкін. Басқа адам ақылды немесе шапшаң қимылдайтын болса, өзімізді сылбыр және ебедейсіз сезінеміз. Кәсіби спортшы жылына 15 млн долларлық жаңа келісімшартқа, ал командасындағы жолдасы жылына 8 млн долларлық келісімшартқа қол қойса, оның қанағаттану сезімі төмендейді. Уилл Кэмпбелл өзінің «Инеліктің бауыры» шығар-



Теңсіздік деңгейі өскен уақытта көптеген адамдар әділеттілік пен бақытқа сенуден қалады

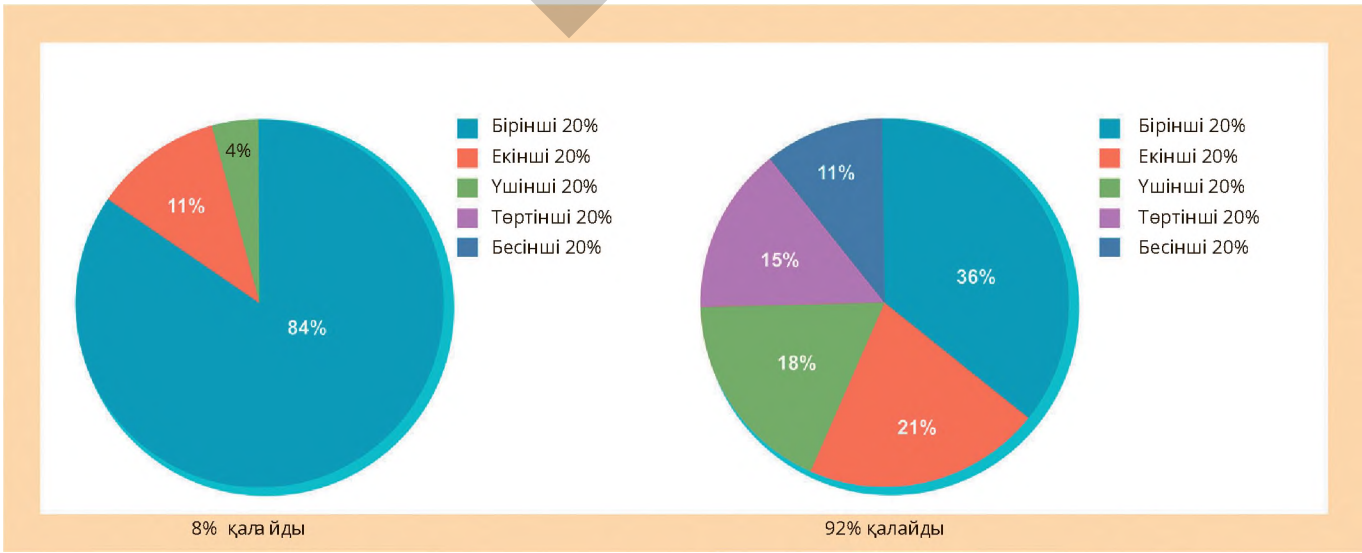
масында, – «Біздің кедейлігіміз шындыққа айналды. Дүние-мүлкіміз азайғандықтан емес, көршілеріміздікі көбірек болғандықтан», – дейді.

Біздің ашкөздігіміздің тағы бір көрінісі – өзімізді жоғарыдағылармен салыстыру. Жетістік немесе молшылық сатысымен жоғары көтерілгенде, өзімізді төменгі деңгейдегі адамдармен емес, өзіміз-бен тең немесе бізден жоғары деңгейдегі адамдармен салыстырамыз. Тұрғындары бай, қуатты болып келетін қоғамдастықта өмір сүретін адамдардың көңілінде әдетте бір қызғаныш болады және өз-өзіне онша қанағаттанбайды. Себебі, олар өздерін жоғарыдағылармен салыстырады (Fiske, 2011b).

Әлемдегі дамыған және дамушы елдерде теңсіздік деңгейі өсуде. 2014 жылғы санақ бойынша, экономикалық серіктестік пен даму үстіндегі 34 елдің мекемелерінде орта есеппен ең бай адамдардың 10%-ның табысы ең кедей адамдардың табысынан 9,5 есе көп болған. Теңсіздік деңгейі жоғары елдерде денсаулық пен әлеуметтік мәселелер ғана күрделеніп қоймайды. Сонымен қатар психикалық сырқаттардың да көрсеткіші жоғары болады. (Pickett & Wilkinson, 2011). АҚШ-тың теңсіздік деңгейі жоғары штаттарында да күйзелістің жоғарғы көрсеткіштері байқалады. Уақыт өте келе, табыс теңсіздігі басым болған жылдарда сонымен байланысты әділетсіздік адамдарға өте ауыр тиді. Өздеріне деген сенімі азайды. Соның салдарынан табысы төменірек адамдар өздерін нағыз бақытты адамбыз деп сезіне алмайтын жағдайға жетті (Oishi et al., 2011).

Адамдар көбіне жергілікті экономикалық саясатты қалағанмен, ұлттық зерттеу бойынша, американдықтардың басым бөлігі 10-суреттің оң жағында көрсетілген табыс таралымын қалайды (респонденттерге айтпастан, шведтік табысты үлестіру). Енді бір бөлігі 10-суреттің сол жағында көрсетілген табысты (АҚШ-та табысты үлестіру) қалайды. Сонымен қатар адамдар (идеалды әлемде) 30–40%-дық диапазондағы табыстың 20%-дық үлесін қалады (нақты 84%-дан гөрі); республикашылдар мен демократтар арасында және 50 мың доллардан төмен және 100 мың доллардан жоғары табыс табатындар арасында аздаған айырмашылықтар болды (Norton & Ariely, 2011).

Келесі зерттеуде түрлі сұрақтар қойылды. Мәселен, американдықтарға: «Адамдардың қанша пайызы 35 мың доллардан аз табыс табады?» – деген сұрақ қойылды. Келесі зерттеу тобы жасаған қорытынды бойынша, олар кедейлік пен теңсіздікке айрықша мән берген екен (Chambers et al., 2014). Қалай болғанда да, тарих жалғасуда. Өзге қырық елдегі 55 238



10-СУРЕТ

Идеалды қоғамда табыс теңсіздігінің деңгейі қандай болар еді? Американдықтардың зерттеуі таңғаларлық консенсусты анықтады: оң жақта байлықтың теңдей үлестірілуі көрсетілген (Швециядағы үлестіру). Ал сол жақта Американдағы тұрақты жағдайдың көрінісі бейнеленген

адамға жүргізілген зерттеуде Сорапоп Киатпонгсан мен Майкл Нортон (2014) бұл жолы да адамдардың теңсіздікке айрықша мән беретіндерін байқады. Ірі компаниялардың бас директорлары мен қарапайым жұмысшылары арасындағы жалақы мөлшері қазіргі жалақыға қарағанда анағұрлым төмен. Мәселен, АҚШ-та S&P компаниясының 500 жетекшілері мен қарапайым жұмысшыларының нақты жалақыларының арақатынасы (354:1) бағалау арақатынасы (30:1) мен идеалды арақатынастан (7:1) біршама асып түседі. Олардың түйгендері: «Дүние-жүзіндегі және қоғамның барлық таптарындағы адамдар байлар мен кедейлер арасындағы еңбекақыдағы алшақтықтың аз болғанын қалайды». Адамдарды табыс дәрежесі жайлы ақпараттандыру олардың жоғарылап бара жатқан алшақтыққа деген алаңдаушылығын тудырады. Тіпті теңсіздік деңгейін төмендету үшін табысты қайта үлестіру саясатын қолдамаған күнде де (Kuziemko et al., 2015).

Қытайдың өзінде табыс теңсіздігі артқан. Бұл қай жерде болсын, байлықтың артуы неліктен үлкен бақытқа апармайтынын түсінуге көмектеседі (Easterlin et al., 2012; Helliwell Et al., 2013). Майкл Хэгертидің айтуынша (2000), табыс теңсіздігінің өсуі көбіне ауқатты көршілері бар адамдар үшін жасалады. Дәулетті адамдардың өмір салтын теледидарларда жиі көрсету салыстырмалы депривацияның және одан да көп дүниені аңсау сезімінің күшеюіне түрткі болады (Schor, 1998).

Өмірлік қажеттіліктерді өтеуден артық көңіл қалауының бәрі алдамшы.

Henry St. John, Letter to Swift, 1719

Бейімделу деңгейі мен әлеуметтік салыстыру құбылысында бізде белгілі бір уақытта тежелу немесе үзіліс болады. Бұл – материалдық жетістіктер арқылы бақытқа ұмтылудың байлықты ұдайы көбейтіп отыруды талап ететінін білдіреді. Көңіл қуантарлығы, қарапайым өмірге де бейімделуге болады. Егер тұтыну мөлшерін таңда немесе қажетіңді ғана алып, қалғанын қысқарт десе, біз біреу шымшып алғандай сезімде боламыз. Бірақ ауырсыну сезімі тез басылады. Псалом жыршысы осыған қатысты: «Түнде қайғырсаң, таңертең қуаныш келеді», – дейді. Шынымен де, өзіміздің бейімделу және салыстыру қабілетіміздің арқасында өмірлік жағдайлардың эмоциялық әсерлері, яғни жұмыстан айырылу немесе мүгедек болуға әкеліп соққан апаттардың зардабын көптеген адамдар өздері ойлағаннан да тез ұмытады.



ТҰРАҚТЫЛЫҚ ЖӘНЕ ӨМІР ҮШІН КҮРЕС

Біз жеке тұлғалар және ғаламдық қоғам сияқты әлеуметтік және саяси күрделі мәселелермен бетпе-бет келеміз. Демократиялық қоғам адамдардың материализмнен гөрі психологиялық әл-ауқатты үгіттейтін құндылықтарды қабылдауына қалай итермелейді? Өркендеуші нарықтық экономика «тірі» ғаламшарды сақтайтын шектеулер мен өркендеу стимулдарын қалай үйлестіреді? Альтернативті энергия көздері сынды технологиялық жаңашылдықтар біздің «экологиялық аяқ іздерімізді» қаншалықты дәрежеде азайтады? Жерді болашақ ұрпақ үшін сақтап қалу мақсаты әрқайсымыздың еркіндігімізді (көлік айдау, өртеу, қалаған нәрсені лақтыру) қаншалықты дәрежеде шектейді?

Постматериалдық құндылықтарға өту процесі қарқынды жүруде. Себебі адамдар, үкіметтер және корпорациялар мынадай қадамдар жасады:

- халық санының және тұтынудың өсуі климаттың өзгеруіне және қоршаған ортаның бұзылуына алып келді;
- сыртқы материалдық құндылықтар адамды толыққанды бақытты етпейтінін түсінді;
- адам өмірін жақсартатын дүниелер анықталып насихатталды.



Өмірдегі ең басты нәрсе материалдық құндылық емес. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, мен [DM] екі ұлыммен бірге Шотландияның батыс таулы аймағында немесе жағажайда серуендеп, уақытымызды есте қаларлықтай бақытты өткізгенім – материалдық игілікке бағытталған өмірмен салыстырғанда, әлдеқайда маңыздырақ

Чех ақыны әрі президент Вацлав Гавел (1990): «Әлемді жақсы жағына қарай өзгерту үшін әуелі адамдардың сана-сезімін өзгертуіміз керек. Біз әлем алдындағы зор жауапкершілікті сезінуге тиіспіз. Бұл өзіңе деген жауапкершіліктен де биік» деген еді. Егер адамдар зәулім үйлердің, сирек киілетін көп киімі бар шкафтардың, сәнді автокөліктері бар гараждардың жақсы өмір сүрудің өлшемі емес екеніне сенсе, сана-сезімдері өзгере ме? Тұтыну әлеуметтік дәреже көрсеткіші болудың орнына ыңғайсыздыққа айнала ма?

Әлеуметтік психологияның сенімді, өркендеуші келешекке үлесі – бейімделу мен салыстыру туралы түсінікті саналы түрде өзгерту арқы-

Экономика, қоршаған орта, қоғам – үшеуін бір-бірінен бөліп алып қарауға болмайтын біртұтас нәрсе екенін естен шығарып алғандаймыз. Соңғы кезде жайлы өмір үшін бар ықыласымызды тек экономикаға ғана бөліп отырмыз.

Prime Minister Tony Blair, Foreword to A Better Quality of Life, 1999

лы келеді. Бұл ойлар да адамдардың салыстыру стандарттарын төмендететін және сол арқылы қанағат сезімін ұштайтын эксперименттерден шығады. Осындай екі экспериментте Маршалл Дермер мен оның әріптестері (1979) университеттегі әйелдерді мұқтаждықтан шығармашылық жаттығулар арқылы шығарды. 1900 жылғы Милуоки қаласындағы өрт бейнеленген суреттегі адамдардың қасірет шеккен бейнелерін көз алдарына елестеткен әйелдер өз өміріне шүкіршілік білдірді.

Тағы бір экспериментте Дженнифер Крокер мен Лиза Галло (1985) «Сондай емес екеніме қуаныштымын!» деген сөйлемді бес рет жазған адамдардың, сөйлемді бастап жазғандағы көңіл күйін сөйлемді жазып біткеннен кейінгі көңіл күйімен саластырады. Сол кезде олардың сөйлемді жазып біткенде көңіл күйлері көтеріліп, бойларында қанағаттану сезімі пайда болғанын анықтады. Бізден де нашар өмір сүретін адамдардың барын түсіну бізге көп пайдасын тигізеді. «Мен аяққиімім жоқтығына жыладым, бірақ аяғы жоқ адамды көргенде шүкіршілік еттім» деген парсы мақалы – осының дәлелі. Әлеуметтік салыстыру кейде қанағаттану сезімін тудырады.

Өзіңді жағдайы төмен адаммен салыстыру, қанағат сезімін күшейтеді. Минкюнг Ку мен оның әріптестері (2008) адамдардан өздерінің сүйіктілерін ешқашан кездестірмеген жағдайда не істейтіндерін жазуды сұрады. Серігімен кездескені жайлы жазғандармен салыстырғанда, олармен ешқашан қарым-қатынасы болмағаны жайлы ойлағандар көбірек қанағаттанушылық білдірді. Өміріңіздегі кейбір жағымды оқиғалардың ешқашан болмауы мүмкін екенін елестете аласыз ба? Мен [DM] осы кітаптың 2-ші авторын білмей де кетуім мүмкін еді. Сол кісімен танысу бақытын бұйыртқан – Жаратушы иеме мың мәрте шүкіршілік айтам!

Әлеуметтік психология жақсы өмірді зерттеу арқылы сенімді және қауіпсіз болашаққа ықпал етеді. Егер материализм өмір сапасын жақсартпаса, онда оның мәні неде?

- Жақын, қолдаушы қарым-қатынастар. Біздің жақын, қолдаушы қатынастарға ие болуға деген құлшынысымыз. Интимді достықтан немесе ерлі-зайыптылық өмірден күш-қуат алатын адамдардың «өте бақыттымын» деп жариялау мүмкіндігі көбірек.
- Сенім қоғамдастықтары мен ерікті ұйымдар көбіне осындай байланыстарды адамдардың үмітін оятады, болашаққа деген сенімін арттырады деп бағалайды. Ұлттық «Қоғамдық пікір» зерттеу орталығының 1972 жылдан бергі 50 мыңнан астам американдықтарға жүргізген сауалнама нәтижелері мына жағдайларды түсінуге көмектеседі: олардың 26%-ы діни қызметтерге сирек қатысқандар немесе ешқашан қатыспағандар. Аптасына бірнеше рет қатысатын адамдардың 48%-ы өздерін өте бақыттымыз деп жариялады. Кедей елдердің көпшілігінің жоғары діншілдігі де ондағы адамдардың таңғаларлықтай жоғары деңгейде мәнді өмір сүрулеріне мүмкіндік береді (Oishi & Diener, 2014).
- Жағымды ойлау әдеттері. Оптимизм, адамгершілік сезімі, жақсылыққа сүйсіну және экстраверсия да бастан бақыт сезімін кешіру мен бақытты өмірді білдіреді. 63 елде 420 мың адамға жүргізілген 638 зерттеу нәтижесі бойынша, автономия сезімі, яғни еркіндік пен тәуелсіздікті сезіну адамдарға ерекше күш-қуат сыйлап, қуанышқа бөлейтінін анықтады (Fischer & Boer, 2011).
- Табиғатқа тәжірибе жасау. Карлтон университетінің студенттеріне өздерінің кампустарының маңында табиғатта 17 минут серуендеу жөнінде ұсыныс айтылды. Бір таңғаларлық жай, олар осындай серуенді кампустың жаяу жүретін туннелінде жасаған студенттерге қарағанда, өздерін бақыттырақ сезінді (Nisbet & Zelenski, 2011). Жапон зерттеушілерінің баяндауы бойынша, «орманда шомылу» яки ормандағы серуен – ол да стрестік гормондар көлемі мен артериалды қысымның төмендеуіне көмектеседі екен (Phillips, 2011).
- Ағым. Өзі жақсы білетін іспен шұғылданып, қол боста өзі сүйетін іспен айналысатын адам өзін бақыттымын деп біледі. Михаил Циссентмихаилдің (1990, 1999) айтуынша, салмақтың шамадан тыс артық болуы, жұмысбастылық, күйзеліс және көңіл толмаушылық пен жалығу апатиясы – осының бәрін бір ауыз сөзбен көңіл күй аймағы деп айтуға болады. Көңіл күй ағымы оптималды күй болып саналады. Біз мұндайда өзімізді-өзіміз ұмытамыз. Кейде адамдар электронды пейджерлерді қолданған кезде, өздеріне берілген тапсырмаларды санасыз түрде орындай бастайды. Мұны өздері де аңғармауы мүмкін. Шын мәнінде бақытты адамдар қарапайым нәрселерден ләззат алады. Көптеген адамдар – моторлы қайықпен қыдырудан, бау-бақша өсіруден, теледидар көруден гөрі достарымен әңгімелесуден ләззат алады. Бос уақыт өткізуге көп шығындалмайтын адамдар әдетте өзіне-өзі дән риза боп жүреді.

Бұл, шынымен де, жақсы жаңалық. Адамдармен тығыз қарым-қатынастар, сенімге негізделген әлеуметтік желілерде жұмыс істеу, позитивті ойлау әдеттері кісіге көп қуаныш сыйлайды. Бутанның бұрынғы патшасы Джигми Синье Вангчук: «Ұлт бақыты – ішкі ұлттық өнімнен де маңыздырақ», – деген екен. Бутан зерттеу орталығынан келген хаттың иесі Сандер Тайдман (2003): «Жалпы, ұлт бақыты өндіріс пен тұтыну мөлшері арқылы емес, өмір сапасын өлшеу арқылы нақты прогресс пен тұрақтылыққа ықпал етуге бағытталған», – деп жазыпты. Бұдан былай басқа елдер де ұлттың өмір сапасын бағалай бастайды (қараңыз: Назар аударыңыз. «Ұлттық әл-ауқат деңгейін өлшеу»).

Назар АУДАРЫҢЫЗ

Ұлттық әл-ауқат деңгейін өлшеу

Колумбия астанасы Боготаның бұрынғы мэрі Энрике Пеньялос – өз қаласының өмір сүру сапасын мектептер салу және мектепте білім берумен қамтуды 34%-ға көбейту, 1200-ден астам саябақ құру және қалпына келтіру, тиімді транзитті жүйелер жасау және өлім деңгейін күрт қысқарту арқылы жақсарту кампаниясы жайлы айта келіп, «Қала байығанда емес, оның тұрғындары бақытты болғанда ғана табысқа жетеді», – деді (Gardner & Assadourian, 2004).

Күннен-күнге саны артып келе жатқан әлеуметтанушылар мен үкіметтік жоспарлаушылар Пеньялостың ұлттық жетістік жайлы идеясын қолдады. Ұлыбританияда «Жаңа экономика» қоры (2009, 2011) – ұлттың әлеуметтік денсаулығын бақылап отыратын «Ұлттық әл-ауқат шоттарын» қалыптастырды және өркендеуші қоғамға арналған әл-ауқат манифесін жариялады. Қордың ұраны: «Біз адамдар мен ғаламшар үшін маңызы зор экономикаға сенеміз!». Олар ұлттың дамуын бағалау үшін қаржылай өрлеуге ғана емес, сонымен бірге адамдардың өз өмірлеріне қанағаттануы мен бақытты сезінулеріне айрықша мән беруге шақырды.

Эндрю Освальд (2006) – экономикалық және психологиялық әл-ауқат арасындағы қатынасты зерттейтін жаңа экономистердің ұрпағының бірі. Оның айтуынша, экономистердің «дамуға деген сенімі азаюда. Бұл – ертеңгі саясаткерлердің санасына ақырындап жол табатын жақсы тәсілдердің бірі».

Адамдардың өрлеуін бағалаудың жаңа тәсілдеріне жол ашу – бұл жақында Иллинойс университетінің психологі Эд Динер (2005, 2013; Diener et al., 2008, 2009) қалыптастырған және қырыққа жуық әлемдік жетекші зерттеушілер қол қойған (11-сурет) «Баршылық пен жоқшылықты сезінудің Ұлттық көрсеткіштерінің жетекші ұстанымдары».

Онда «адамдардың өмірден ләззат алуы. Өзін бақытты сезінуі. Бақуатты тұрмыс. Айналасындағы кісілермен қарым-қатынас. Осының бәрін зерттеу стратегиялық талдаулар үшін пайдалы болуы мүмкін», – деп көрсетілген. Енді осы көрсеткіштерді бағалауға арналған нақтырақ сұрақтар ұсынылады.

- Жағымды эмоциялар, оның ішінде қанағаттанушылық, рахаттану және эйфория сезімдері. Сонымен қатар басқаларға бауыр басушылық және осы сияқты әртүрлі әрекеттерге позитивті жауаптар.
- Жағымсыз эмоциялар, оның ішінде ашу, мұң, мазасыздық, стресс, көңіл қалу, қызғану, кінә сезімі, ұялу, жалғыздық және шарасыздық сезімдері. Осы ретте адамдардан өздерінің жағымды және жағымсыз эмоцияларын сезіну жиілігін есіне түсіруді немесе жазуды өтінуге болады.
- Бақыт көбіне жалпы позитивті көңіл күй ретінде қабылданады. Мәселен, сауалнаманың ең жиі кездесетін сұрағында: «Барлығыңыз бас қоссаңыздар, сіз осы күндері өзіңізді өте бақыттымын, едәуір бақыттымын



11-СУРЕТ

Әл-ауқат компоненттері

Әл-ауқат жайлы 2009 жылғы Ұлттық игілік қорының Есептік баяндамасында Британияның жаңа ұлттық экономикалық қоры үкіметті «адамдардың субъективті әл-ауқатын: олардың тәжірибелерін, ой-сезімдерін және өмірлерінің қалай өтіп жатқанын тікелей анықтауға» шақырады. Осы ғылыми орталықтың айтуы бойынша, жалпы экономика ауқымынан гөрі, адамдардың өмірлік тәжірибесінің сапасы маңыздырақ. Ұлттық әл-ауқатты бағалау категорияларына: жеке әл-ауқат, әлеуметтік әл-ауқат және жұмыспен байланысты әл-ауқат кіреді

немесе аса бақытты емеспін деп айтасыз ба?» – деген жолдар бар.

- Адамдардың өз өмірін бағалауы және өмірге қанағаттануы.
- Адамдардың өз денсаулығына, жұмысына, емделуіне, өзгелермен қарым-қатынасына, отбасына және қоғамдастығына қанағаттануы, яғни меншіктік (домендік) қанағаттану.
- Өмір сапасы жайлы кеңірек концепция, оған қоршаған орта мен денсаулық жағдайына адамдардың өз тарапынан баға беруі кіреді.

Әл-ауқатты арттырудың мұндай шаралары үкімет үшін пайдалы болуы мүмкін. Мысалы, экономика және салық саясаттарын, отбасыларын қорғау жайлы заңдарды, медициналық-санитарлық көмек көрсетуді және қоғамдық жоспарларды талқылауда. Мұны қазір азаматтарының әл-ауқатын бағалап жатқан 41 ел дәлелдей алады (Diener, 2013; Krueger & Stone, 2014).

Әл-ауқат көрсеткіштері, сонымен қатар Gallup институтының халықтың 98%-дан астамын қамтитын 150-ден астам елдердегі әл-ауқат жайлы сауалнамасының бір бөлігі болып табылады. Сауалнамада әртүрлі елдер салыстырылады (мысалы, Израиль, Сауд Арабиясы сияқты кейбір табысы жоғары елдердегі адамдардың Кения және Үндістан сияқты кейбір табысы төмен елдердегі адамдарға қарағанда жағымды эмоциялары төмендеген). Gallup бұған қоса АҚШ тұрғындарының денсаулығы мен әл-ауқатын зерттеп, 25 жыл зерттеу жүргізді. 250 сұхбат жүргізуші аптасына жеті күн бойы, күніне мыңдаған сауалнама жүргізеді. Нәтижесінде американдық әл-ауқат күнделікті өмірдегі – бақыт, күйзеліс, ашу, түс көру, ақша, күлкі, қарым-қатынас, жұмыс және т.б. нәтижесі ретінде көрінді. Жоба жақында ғана басталғанымен, зерттеушілер әлден-ақ жылдың үздік күндерін (демалыс және мереке күндері) анықтады және экономикалық күйзелістер мен құлдыраулардың қысқа мерзімдік эмоциялық әсерлерін бақылады. Жылына шамамен 350 000 респонденттің ішінен халықтың 1%-нан тұратын кез келген шағын топқа 30 001 респондент қосылады. Бұл зерттеушілерге өте ерекше кәсіп иелерін, діни және этникалық топтардағы адамдарды салыстыруға мүмкіндік береді.

ҚОРЫТЫНДЫ Әлеуметтік психология және байлық

- Колледж студенттері ерекше бағалайтын басым құндылықтарға және жиырмасыншы ғасырдың аяғындағы Американы жаулап алған «салтанатқа құмарлыққа» қарап, бүгінгі американдықтар және басқа да Батыс елдерінде өмір сүретін адамдар материалдық құндылыққа баса мән беретінін айта кеткен жөн.
- Дәулетті елдерде өмір сүретін адамдар кедей елдерде тұратын адамдарға қарағанда өздерінің өте бақытты екенін және өмірге дән риза екені жайлы жиі айтады (бірақ адам экономикалық жағдайы орташа елден өте ауқатты елдерге өткен кезде, бұл жайлы көп айта бермейді). Ел ішіндегі дәулетті адамдар жұмысшы тапқа қарағанда өздерін біршама бақыттырақ сезінеді. Бірақ ақшалары одан сайын көбейген кезде оларда қанағатсыздық пайда болады (аса дәулетті адамдарды және лотереядан ұтып алған адамдарды зерттеу көрсеткен). Белгілі уақыт аралығындағы экономикалық даму адамдарды бақыттырақ ете ме? 1960 жылдардан кейін материалдық әл-ауқаттың өсу кезеңдегі бақытты сезінулерін бағалаудың аздап төмендеуіне және депрессия темпінің өсуіне қарасақ, мүлде олай емес сияқты.
- Материализмнің неліктен қанағаттандырмайтынын түсіндіруге көмектесетін екі принцип: бейімделу деңгейі құбылысы және әлеуметтік салыстыру. Табыс пен тұтыну өскен кезде тез арада оған бейімделеміз. Өзімізді басқалармен салыстыра отырып, салыстырмалы жағдайымызды өзгеріссіз деп табамыз. Өзіңді жоғарыдағылармен салыстыру қанағатсыздық, көңілтолмаушылық сияқты сезімдерді оятады. Теңсіздік, әділетсіздік, бақытсыздықтың себеп-салдарының бір ұштығы осыған келіп тіреледі.
- Бақытты да баянды жарқын болашақ құру үшін әркім қоғамдық өмірге белсене қатысып, ерекше жігер танытуы керек. Әлеуметтік желілерді, позитивті ойлау дағдыларын қолдап, белсенділік көрсетуі қажет.

ПОСТСКРИПТУМ:
қазіргі әлемге қалай жауап қайтару керек?

> «Біз бүтін бір отбасы және ортақ тағдыры бар қоғам екенімізді мойындауымыз керек. Табиғатты сыйлауға, адамның жалпыға ортақ құқығына, экономикалық әділеттілікке және әлемдік мәдениетке негізделген ғаламдық қоғамды құру үшін күш-жігерімізді біріктіруіміз қажет. Сонымен қатар басқалардың алдында болашақ ұрпақтар үшін жауапты екенімізді жариялауға тиіспіз».
>
> Preamble, The Earth Charter, www.earthcharter.org

Халық санының өсуі, ғаламдық жылыну, материализм, тұтыну, бейімделу, салыстыру және тұрақтылық жайлы оқу және жазу түрлі ой тудырады [DM]: мен жауап беріп отырмын ба, әлде мәселе көтеріп отырмын ба? Мен тек жақсы ой айта аламын. Шынымды айтсам, менің жазбам күлкілі.

Мен жыл бойы жұмысқа велосипедпен барамын. Бірақ өткен жылы жанармай қолданатын ұшақпен 60000 миль қашықтықты ұшып өттім. Өзімнің салынғанына 114 жыл болған ескі үйімді оқшаулап, тиімді пеш қойдым және қыс маусымындағы күндізгі термостатты 68 градусқа дейін айналдырдым. Бірақ жаздың қонырсалқын және ыстық күндері кондиционерсіз қалай өмір сүретінімді елестете алмаймын.

Жер климатына әсер ететін газ өндірісін бақылау үшін әрдайым кеңсемнен шығарда жарық пен компьютерді сөндіремін және үйімнің айналасына ағаш отырғызамын. Бірақ Оңтүстік Американың орман алабын қаржыландыруды ұзаққа созып жібердім.

1973 жылы АҚШ-та энергияны үнемдейтін ұлттық максималды жылдамдық – сағатына 55 мильдік шекті анықтаған кезде тұрып қол соққан едім және бұл бастама 1995 жылы елеусіз қалғанда, көңілім су сепкендей басылды. Бірақ қазір қала айналасындағы шосседегі жүргізушілер 70 миль/сағ дейінгі жылдамдыққа қайтып келгенде, көз алдымда ешқандай автокөлік көрінбегеннің өзінде машинамды жоқ дегенде 70 миль/сағ жылдамдықпен жүргіземін.

Біз үйде барлық қағаздарды, құтыларды және бөтелкелерді қайта өңдеуге жібереміз. Бірақ әр аптада 3 текше фут көлеміндегі кәрзеңкені толтыруға жеткілікті пошта мен газет-журналдар аламыз.

Осы ісіме шүкіршілік етем. Бірақ бұл алда келе жатқан дағдарысқа батыл жауап бола қоймас. Егер 7,3 миллиард адам қоршаған ортаға осындай көлемде экологиялық зардап тигізіп отырған болса, балаларымыздың жағдайы қалай болмақ? Қалай өсіп-өркендемек? Сонда қалай?! Қазіргі заманда өмір сүріп, оның ыңғайлылығы мен әдемілігін пайдаланып, ертеректе болған экологиялық жақсы жағдайларды сағына еске алумен ғана шектелеміз бе? Қарапайым өмір сүріп жатқан басшыларымыз, тіпті мен де үш бірдей конференцияға қоршаған ортаны ластайтын, бірақ өте ыңғайлы ұшақпен келдік.

Экологиялық пайымдаудың ұлы дилеммасы – қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді құндылықтар арасындағы конфликтіден туады.

E.O. Wilson, The Future of Life, 2002

Енді сіз не ұсынасыз? Қай ережелерді мақұлдайсыз немесе қарсы шығасыз? Автокөліктер мен жүк көліктері үшін отынды аса жоғары көлемде үнемдеу талаптарын қоясыз ба? Ластану деңгейін автоматты түрде тексеру керек дейсіз бе? Түтінді азайту үшін жапырақтарды жағуға тыйым саламыз ба? Егер жанармайға салынатын жоғары салық адамдарды шағын көлік айдауға итермелейтін елде тұратын болсаңыз, жанармайға салығыңыз төменірек болғанын және американдықтарға үлкен көліктерді айдауға мүмкіндік беретін арзан жанармай болғанын қалайсыз ба? Егер сіз американдық болсаңыз, ресурстарды сақтауға және климаттың өзгеруіне тосқауыл болу үшін жанармай мен мұнайға деген жоғарырақ салықты мақұлдайсыз ба?

Адамзаттың ғаламдық жылыну мен ресурстардың азаюын тоқтату ықтималдығы қандай? Егер биолог Э.О. Уилсон (2002) адамдар өздерінің географиясы, туыстары мен уақыттары шеңберінде ғана дамыды деп дұрыс болжаған болса, адамдар келешек ұрпақтарымызға қамқорлық жасай отырып, «шынайы альтруизмді» көрсетеді деп үміттене аламыз ба? Болашақта тұрақтылық қажеттілік болған кезде «байлар мен танымал адамдардың өмір салтына» бүгінгідей қызыға қарау ыңғайсыз болмай ма? Немесе адамдардың өздерін әлпештей беруі осылай жалғасып, әдемі өмірге деген құштарлық болашақ ұрпақты, алда өмірге келетін шөберелерінің қамын ұмыттыра ма?

ГЛОССАРИЙ

Автокинетикалық феномен (autokinetic phenomenon) – өзіндік (кинетикалық) қозғалыс. Қараңғыдағы стационарлық жарық нүктесінің айқын қозғалысы.
Автоматты түрде ойлау (automatic processing) – имплицитті түрде аңдаусыз, еріктен тыс ойлау; «интуиция» дегенге сәйкес келеді. Сондай-ақ 1-жүйе деп те аталады.
Авторитарлық тұлға (authoritarian personality) – билікке бағынуды қолдайтын, алайда өзге топ мүшелері мен статусы өзінен төмен адамдарды менсінбейтін тұлғалар.
Агрессия (aggression) – басқаларға зиян тигізуге бағытталған физикалық немесе вербальды мінез-құлық, адамның тұрақты, жан-жақты және ішкі сезіммен байланысты себептерді көрсетеді.
Андрогиндік (гермофродиттік; androgynous) – андро (адам), гин (әйел) – еркектік және әйелдік ерекшеліктердің араласып келуі.
«Айтсаңыз – болды» феномені (foot-in-the-door phenomenon) – соңынан үлкен сұранысты қанағаттандыру үшін алдымен кішігірім өтінішке келісетін адамдарға тән үрдіс.
Ақпаратты дұрыс жеткізбеу әсері (misinformation effect) – жағдайды көріп және ол туралы жалған ақпаратты алғаннан кейін естегі оқиғалар туралы «ақпаратты дұрыс жеткізбеуді» есепке алу.
Ақпараттық әсер (informational influence) – өзгелердің шындыққа қатысты дәлелдемелерін қабылдау арқылы пайда болатын конформизм
Ақпаратты ашу (disclosure reciprocity) – сұхбат кезінде бір тұлғаның екінші жан сырын аша отырып жақындасу тенденциясы.
Алдау (deception) – зерттеуге қатысушыларға жалған ақпарат таратуға көмектесетін немесе зерттеу әдістері мен мақсаты жөнінде қателесуге апаратын әсер.
Алдын ала болжау ықпалы (impact bias) – эмоция туғызатын оқиғалар ықпалына төзімді асыра бағалау.
Альтруизм (altruism) – өзінің жеке мүддесіне тиімді болмаса да, біреуге саналы түрде көмек көрсету мотиві,
«Арзан баға» техникасы (lowball technique) – адамдардың бір нәрсеге келісімін алу үшін қолданылатын тактика. Бастапқы сұранысқа келісе кететін адамдар одан кейін сұраныс мөлшерін арттырса да, әдетте алдыңғы шешімдерін өзгерте қоймайды. Бастапқыда адамдарға қымбатқа түсетін сұраныс ұсынылса, олардың оған келісу ықтималдығы аз болады.
Арбитраж (arbitration) – конфликтіні бейтарап үшінші тараптың зерттеу мен оңтайлы шешім қабылдау арқылы шешуі.
Асыра ақтау әсері (overjustification effect) – адамдардың онсыз да сүйіп атқаратын істері үшін ақы берудің нәтижесі; сол себепті олар өз іс-әрекетін іштен қалаулы емес, сырттан қадағаланатын әрекет ретінде қабылдайды.
Атрибуция қателігі (misattribution) – мінез-құлықты дұрыс емес қайнар көзге тиесілі деп санау қателігі.
Атрибуцияның үлкен қателігі (fundamental attribution error) – байқаушылардың өзге адамдардың мінез-құлқына жағдаяттың ықпал ететінін жеткілікті ескермеуі, бағаламауы, ал диспозиция әсерін асыра бағалауы.
Атрибуция теориясы (attribution theory) – басқа адамның мінез-құлқын оны ішкі диспозицияларына (басқа да ерекшеліктеріне, түрткілері мен қатынастарына) немесе ішкі жағдайларға қатысты түсіндіру.
Аутгрупп (outgroup) – «Олар» – ингруп тобына мүлдем немесе аса ұқсамайды деп бағаланатын адамдар тобы.
Аутгрупптың ұқсас болу эффектісі (outgroup homogeneity effect) – аутгрупп мүшелері ингрупп мүшелерінен гөрі өзара ұқсас деп бағалау. Сондықтан «олардың барлығы бірдей; ал біз – әртүрліміз».
Ауырдың үстімен, жеңілдің астымен жүретіндер (free riders) – топтан өз пайдасын алып, өздері қосатын үлеске үстірт қарайтын адамдар.
Әділдік (equity) – адамдардың арақатынас нәтижелері олардың сол қатынасқа жету үшін жұмсаған күшіне тең болады. Ескертпе: әділ нәтижелер әрдайым тең болуы міндетті емес.
Әділ әлем феномені (just-world phenomenon): адамдар дүниенің әділ екеніне сенеді. Адамның қолында бары ниетіне байланысты және ниеті қолында бар нәрсеге сай болады.
Әлеуметтік агрессия (social aggression) – әлдебіреудің сезіміне немесе қарым-қатынасына зиян келтіру. Кейде қарым-қатынас агрессиясы деп те аталып, қорқыту мен үрейлендірудің басқа да нысандарын қамтиды.
Әлеуметтік алмасу теориясы (social-exchange theory) – адамдардың өзара әрекеттесуі «пайда табуды» арттырып, «шығындарды» азайтуды мақсат ететін өзіндік бір мәмілелер негізінде іске асатынын дәлелдейтін теория.
Әлеуметтік жауапкершілік нормасы (social-responsibility norm) – адамдар көмекке мұқтаж жандарға қол ұшын созады деп сену.
Әлеуметтік капитал (social capital) – әлеуметтік желі іске асыратын өзара қолдау көрсету мен ынтымақтастық.
Әлеуметтік мінез-құлық (prosocial behavior) – позитивті, конструктивті, пайдалы әлеуметтік мінез-құлық, антиәлеуметтік мінез-құлыққа қарама-қарсы.
Әлеуметтік неврология (social neuroscience) – әлеуметтік және эмоциялық процестер мен мінез-құлықтың нейрондық негіздерін, сонымен бірге сол процестер мен мінез-құлықтың миымыз бен денемізге қалай ықпал ететінін зерттейтін пәнаралық ғылым саласы.
Әлеуметтік психология (social psychology) – адамдардың бір-бірі туралы не ойлайтыны, өзара ықпалдастығы мен бір-біріне көзқарасы туралы ғылым.
Әлеуметтік репрезентациялар (social representations) – қоғамның кеңінен таралған идеялары мен құндылықтары, соның ішінде ой-пікірлер мен мәдени идеологиялар; әлеуметтік репрезентациялар әлемді түсінуге көмектеседі.
Әлеуметтік салғырттық (social loafing) – адамдардың жеке-дара жауапкершілігіндегі жағдайға қарағанда ортақ мақсат үшін басқалармен күш біріктірген кезде өзінің қосатын үлесіне азырақ күш салуға бейім болуы.
Әлеуметтік салыстыру (social comparison) – өзін басқалармен салыстыру арқылы өзінің қабілеттері мен көзқарастарын бағалау пікірлері мен қабілеттерін бағалау.
Әлеуметтік сәйкестік (social identity) – «Біз» – өзін-өзі бағалау аспекті; «Мен кіммін?» деген сұраққа жауаптың жартысы топ мүшелігімізге байланысты.

Әлеуметтік сценарийлер (social scripts) – түрлі жағдайларда қалай әрекет ету керектігі айтылған мәдени қалыптасқан инструкциялар.
Әлеуметтік көшбасшылық (social leadership) – ұжымдық жұмысты ұйымдастыратын, дау-жанжалдарды шешіп, қолдау көрсететін көшбасшылық.
Әлеуметтік тұзақ (social trap) – конфликт барысында әрқайсысы өз мүддесін қорғап отырған тараптар арасында туындаған екі жаққа да тиімсіз жағдай. Мысал ретінде күдіктінің дилеммасы мен ортақ игілік трагедиясы алынған.
Әлеуметтік үйрену теориясы (social learning theory) – әлеуметтік мінез-құлықты бақылау және қайталау арқылы зерттеу.
Әлеуметтік фасилитация (social facilitation) – 1) Бастапқы мәні — жанында басқалар болған кезде адамдарды қарапайым немесе жақсы таныс тапсырмаларды жақсырақ орындауға ынталандыратын үрдіс; 2) Қазіргі мәні – басқалар жанында болғанда доминантты жауап берудің күшеюі.
Әрекеттестер (co-actors)– бәсекелес емес қызметте өз бетімен еңбек ететін әрекеттестер.
Бағыну (obedience) – тікелей бұйрыққа немесе талапқа сәйкес әрекет ету.
Бағыттау (displacement) – агрессияны фрустрациядан басқа объектіге бұру. Негізінен, басқа объект қауіпсіздеу және әлеуметтік орынды болады.
Бағдарлар үшін инокуляция (attitude inoculation) – адамдар әлдеқайда күшті ықпал кезінде зор мүмкіндіктерге ие болулары үшін алдымен олардың бағдарларына әлсіз ықпал ету.
Бақылаулы ойлау (controlled processing) – эксплицитті түрде әдейі, саналы ойлау; сондай-ақ 2-жүйе ретінде белгілі.
Беймаза құштарлық (anxious attachment) – алаңдаушылықпен немесе екіжақтылықпен ерекшеленетін құштарлық.
Бейбітшілік (peace) – өшпенділіксіз, агрессиясыз, екі жаққа да тиімді қарым-қатынас.
«Бет қайтару» техникасы (door-in-the-face technique) – концессияға (мойынсұнуға) қол жеткізу стратегиясы. Адам үлкен сұраныстан бас тартқан (бірден бетке айтып) жағдайда кейін оған әлдеқайда ақылға қонымды, қарапайым өтініш айтылады.
Бейімделу деңгейі құбылысы (adaptation-level phenomenon) – стимуляцияның берілген деңгейіне бейімделу, осы деңгейдегі өзгерістерді байқау және жауап қайтару тенденциясы.
Бихевиоралды растау (behavioral confirmation) – өзінен-өзі орындалатын болжамдардың бір түрі. Адамның басқалардың өзіне артқан үмітін ақтау үшін немесе біреудің пікіріне сәйкес болу үшін, өзін соған сәйкес ұстап, сондай мінез көрсетуі.
Біржақты түсінік (prejudice) – топ немесе топ мүшелеріне қатысты алдын ала ұйғарылған негативті пікір.
Гендер (gender) – психологияда еркектер мен әйелдердегі биологиялық немесе әлеуметтік ықпал нәтижесінде болатын ерекшеліктердің анықталуы.
Гендерлік рөл (gender role) – еркектер мен әйелдер үшін мінез-құлық нормаларының жиынтығы.
Гипотеза (hypothesis) – түрлі оқиғалар арасында байланыс болуы мүмкін дейтін тексерілуге тиісті жорамал, пікір немесе болжам.
Дебрифинг (debriefing) – әлеуметтік педагогикада зерттеуге қатысушыларға эксперименттің соңында түсіндірмелер беру. Дебрифинг кезінде әдетте кез келген «өтірік» ашылады және қатысушылардан олардың түсініктері мен сезімдері туралы сұралады.
Деиндивидуация (deindividuation) – өзіндік сынаудан сана-сезімнен және қорқудан арылу; жақсы немесе жаман топтық нормаларға жауап беруге ықпал ететін топтық жағдайларда туындайды.
Денсаулық психологиясы (health psychology) денсаулық пен аурудың психологиялық байланысын зерттейді.
Депрессиялық реализм дегеніміз (depressive realism) – жеңіл-желпі күйзелісте жүрген адамның түсінігінің, болжамының әлдеқайда нақтырақ болуы.
Дискриминация (discrimination) – белгілі бір топ немесе топ мүшелеріне қарсы жөнсіз кемсітушілік іс-әрекет.
Диспозициялық атрибуция (dispositional attribution) – адамның көзқарасқа, іс-әрекетке және оның қасиеттеріне мінезді сәйкестендіруі ерекшеленетін жеке біліктілік пен тиімділік сезімі.
Дұшпандық агрессия (hostile aggression) – ашудан туатын агрессия; мақсаты – зақым келтіру.
Екі жақты қарым-қатынас жүйесі (dual attitude system) – бір объектіге имплицитті (автоматты) және эксплицитті (саналы бақыланатын) қарым-қатынас. Эксплицитті қарым-қатынасты сөзбен бейнелеу білім мен сенім арқылы өзгеруі мүмкін; имплицитті қарым-қатынастар жаңа дағдыларды қалыптастыратын практика нәтижесінде баяу өзгереді.
Екі сатылы коммуникациялық ағын (two-step flow of communication) – бұқаралық ақпарат құралдарының ықпалы көбінесе көшбасшылардың пікірі арқылы жүзеге асырылып, оның, өз кезегінде, басқаларға ықпал ету үдерісі.
Жағдайлық атрибуция (situational attribution) – жағдаятқа сәйкес мінез.
Жағымпаздану (ingratiation) – жағынушылық секілді амалдарды қолдана отырып, адамдардың біреуден пайда көруге ұмтылуы.
Жалған консенсус әсері (false consensus effect) – өзінің қаламайтын немесе сәтсіз мінез-құлқы мен пікірінің ортақтығын асыра бағалау тенденциясы.
Жалған даралық әсері (false uniqueness effect) – өзінің қаламайтын немесе сәтсіз мінез-құлқы мен пікірінің ортақтығын жете бағаламау тенденциясы.
Жақындық (proximity)– географиялық жақындық. Жақындық (нақтырақ айтсақ, «функционалды арақашықтық») – біреуді ұнатуға себеп болатын өте мықты алғышарт.
Жанашырлық (эмпатия; empathy) – біреудің сезімдерін өз басыңнан өткендей сезіну; өзіңді оның орнына қою.
Жаңашылдық әсер (primacy effect) соңғы берілген ақпараттың кейде ықпалы әлдеқайда күшті болады. Жаңашылдық әсер алғашқылық әсерге қарағанда сирек кездеседі.
Жаппай истерия (mass hysteria) – адамдар арасында кеңінен таралған негізсіз қауесеттен туындайтын мазасыздық сезімі.

Жарасымдық феномені (matching phenomenon) – ерлер мен әйелдердің өмірлік серік ретінде тартымдылығы және басқа да қасиеттері жағынан өздеріне үйлесетін адаммен бас қосуға ұмтылуы.
Жеке кеңістік (personal space) – басқалармен қарым-қатынаста адамның өз айналасында белгілі бір қашықтықты сақтауымен анықталатын ауыспалы аралық аймағы. Оның ауқымы адамдармен таныстыққа байланысты болады.
Жеке тиімділік (self-efficacy) – адамның өзіндік беделін сезінуі, өзін-өзі бағалауымен.
Жеткіліксіз ақтау негіздемесі (insufficient justification) – сыртқы негіздеме «жеткіліксіз» болғанда әрекетті іштей ақтау арқылы диссонансты төмендету.
Жоспарлау қателіктері (planning fallacy) – іс-әрекеттерді орындауға қанша уақыт жұмсалатынын қате есептеу тенденциясы.
Жүзеге асқан таным/өзгерген таным (embodied cognition) – дене сезімталдығының когнитивті басымдықтар мен әлеуметтік пайымдарға өзара әсері.
Жүйелі зерттеу (longitudinal study) – адамдарды белгілі тәртіппен тұрақты зерттеу.
Иландыру (persuasion) – хабар арқылы көзқарас пен мінез-құлықтағы нанымның өзгеру үдерісі.
Иландырудың негізгі тәсілі (central route to persuasion) – қызығушылық танытқан адамдар дәлелдерге назар аударып, оңды ой-пікір айтады.
Иландырудың қосалқы жолы (peripheral route to persuasion) адамдарға кездейсоқ сигналдар әсер еткен кезде пайда болады (айталық, сөйлеп тұрған адамның тартымдылығы т.б.).
Иллюзиялы корреляция (illusory correlation) – байланыс жоқ болса да, оқиғаларда өзара байланыс бар деп есептеу немесе оқиғалар арасында тығыз байланыс болмаса да, тығыз байланыс бар деп есептеу.
Ингрупп (ingroup) – «Біз» – өз тобының бірегейлігіне сенімді және оған қатыстылығы сезімі ортақ адамдар тобы.
Ингрупптық біржақты түсінік (ingroup bias) – өз тобын ғана жақсы көріп, қолдау.
Индивидуализм (individualism) – өзінің мақсаты топтың мақсатынан жоғары тұратын және ерекшелігі топтық емес, тұлғалық белгілер тұрғысынан анықталатын концепция.
Инстинктивті мінез-құлық (instinctive behavior) – сол түрге тән, туа біткен, ешкім үйретпеген мінез-құлық.
Инструменталды агрессия (instrumental aggression)– зақым келтіруді негізгі мақсатына жету жолындағы құрал ретінде пайдаланатын агрессия.
Интеграциялық келісімдер (integrative agreements) – «жеңіс-жеңіс» келісімі тараптарды өзара тиімді келісімге әкеледі.
Имплицитті ассоциация тесті (ИАТ) (implicit association test (IAT) – адамның әртүрлі нысандарға деген имплицитті ұстанымдарын компьютер көмегімен диагностикалау; адамдардың ұстаным нысандары мен бағамдау сөздері арасындағы автоматты ассоциациялары. Бұл тестіде күшті бейсаналық ассоциацияларды анықтау үшін оңай жұптау (және тез жауап беру) әдісі мен реакция уақыты деген шама қолданылады.
Катарсис (catharsis) – эмоциялық жеңілдеу. Катарсиске сәйкес агрессияның деңгейі сол агрессияны сыртқа әрекет ету арқылы немесе соны ойлау арқылы шығаруға болады.
Кездейсоқ бөлу (random assignment) – қатысушыларды түрлі эксперимент жағдайына қарай бөлу процесі олардың қай топқа болсын түсу мүмкіндігі бірдей (эксперименттегі кездейсоқ бөлулер мен сауалнамадағы кездейсоқ іріктеме арасындағы айырмашылыққа назар аударыңыз. Кездейсоқ бөлу себеп-салдарды анықтауға көмектеседі, кездейсоқ іріктеме эксперимент нәтижесінде жасаған қорытындыны барлық халыққа қатысты етуге көмектеседі).
Кездейсоқ іріктеме (random sampling) – популяцияның әр адамына респондент ретінде қатысуға теңдей мүмкіндік беретін қоғамдық пікір сауалнамасын жүргізу әдісі.
Келіссөз (bargaining) – конфликтіні тараптар арасында тікелей келіссөздер арқылы шешуге тырысу.
Кереғар қабылдау (mirror-image perceptions) – конфликт тараптарында жиі кездесетін бір-біріне көзқарас; мысалы, тараптардың әрқайсысы өзін әдепті және бейбітсүйгіш, ал қарсыласын дөрекі және агрессиялы деп бағалауы мүмкін.
Кибербуллинг (cyberbullying) – электронды пошта, әлеуметтік желі сияқты электронды байланыс құрылғылары арқылы қорқыту, үрейлендіру.
Клиникалық психология (clinical psychology) – психологияның ауытқулары бар адамдарды зерттеу, бағалау және емдеу саласы.
Когнитивтік диссонанс (cognitive dissonance) – екі дәйексіз түсініктің қайшылас келуі себебінен ширығудың пайда болуы. Мысалы, біз шешім қабылдағаннан соң немесе көзқарасымызға қарсы іс-әрекет жасағанымызды, басқа баламаны қабылдауға себептер бола тұра, оны қабылдай алмайтынымызды түсінген кезде түсініспеушілік туындайды.
Когниция қажеттілігі (need for cognition) – ойлануға және талдауға деген мотивация. «Абстракциялық ойлау идеясы маған ұнайды» деген сияқты пікірлерге келісуді және «Менің ойлануым да өзім сияқты қиын» деген сияқты пікірлерге келіспеуді білдіреді.
Комплементарлық (complementarity) – екі адамның арасындағы қатынастар бір-бірінің бойындағы қасиеттерді толықтыру мақсатымен қалыптасады деген танымал пікір.
Конфликт (conflict) – мақсат пен іс-әрекеттің сай болмауы.
Конформизм (conformity) – нақты немесе қиялдағы топтық қысыммен қадағаланып отыратын жүріс-тұрыс.
Корреляциялық зерттеу (correlational research) – айнымалы шамалар арасында табиғи байланыс бар-жоғын зерттеу.
Көзқарас (attitude) – адамның дүниетанымдық, моральдық-психологиялық қасиеттері және оның қоршаған әлемге қатынасын білдіретін ішкі қағидасы.
Көндігу (compliance) – астарлы немесе айқын сұранысқа сәйкес талаптардың іштей құпталмаса да, әлеуметтік белсенділікке әкелуі.
Көшбасшылық (leadership)– топтың белгілі бір мүшелері топты ынталандыра отырып, алға бастайтын үдеріс.
Көшбасшылық міндеті (task leadership) – жұмысты ұйымдастырып, стандарттарды тағайындайтын және мақсатқа бағыттайтын жетекшілік.

Куәгер эффектісі (bystander effect) – қасында басқа куәгерлер болғанда адамның біреуге көмек көрсету ықтималдығы төмен болатыны туралы жаңалық.
Қабылдау (acceptance) – қоғамдық қысымға сәйкес іс-әрекеттер мен сенімдердің үйлесімділігі.
Қайталап қарау ықпалы (mere-exposure effect) – бұрын-соңды кездестірмеген стимулдарды бірнеше рет көрген соң бағалаушының оларға деген көзқарасының жақсаруы және анағұрлым позитивті баға беруге бейім болу үрдісі.
Қарсылық реакциясы (reactance) – еркіндік сезімін қорғау немесе қалпына келтірудің негізі. Біреу біздің еркіндігімізді шектегенде қарсы шығу.
Қатысушыны хабардар еткен келісім (informed consent) – экспериментке қатысушылардың таңдау жасауына мүмкіндік беру үшін жеткілікті ақпарат беруді талап ететін этикалық принцип.
Қауінсіз құштарлық (secure attachment) – құштарлықтар сенімге негізделіп, интимдік қасиеттерімен ерекшеленеді.
Қоғамдағы үстемділікке бағдарлану (social dominance orientation) – адамды өз тобының өзге әлеуметтік топтарға үстем болуына талпындыратын мотивация.
Қорғану (reactance) – адамның бостандық сезімін қорғау және қалпына келтіруге ұмтылу. Қорғану адамның бостандығына қауіп төнген кезде оянады.
Қорғаныс пессимизмі (defensive pessimism) – проблеманы алдын ала сезуге және тиімді әрекет мотивациясы үшін өзінің алаңдауын пайдалануға бейімделу құндылығы.
Қорқытып басқару (terror management) – «Қорқытып басқару теориясына» сәйкес, өлім туралы ойлар есіне келуімен бірге адамдардың өзін-өзі қорғау мақсатындағы эмоциялық және когнитивтік сезімдері (оның ішіне мәдени көзқарас пен біржақты түсінікті ұстануы кіреді) пайда болады.
Қорқынышты жүгендеу (terror management) – «қорқынышты жүгендеу» теориясына сәйкес, өлім туралы ойлар есіне келуімен бірге, адамдардың өзін-өзі қорғау мақсатындағы эмоциялық және когнитивтік сезімдері (оның ішіне мәдени көзқарас пен біржақты түсінікті ұстануы кіреді) пайда болады.
Мәдениет (culture) – бір ұрпақтан екінші ұрпаққа берілетін және адамдардың үлкен топтары қолданатын тұрақты мінез-құлық, идеялар, ұстанымдар мен дәстүрлер жиынтығы.
Медиация (mediation) – конфликтіні бейтарап үшінші тараптың екі тарап арасындағы қарым-қатынасты қалпына келтіріп, оңтайлы шешім ұсыну арқылы шешуі.
Мен-сызбасы (self-schema) – «Мен» ұғымына лайықты ақпараттарды жинақтайтын және басқаратын өзіміз жайлы сенім.
Мен-ұғымы (self-concept) – біздің өзіміз жайлы не білетініміз бен неге сенетінімізді білдіреді.
Моральдық эксклюзия (moral exclusion) – белгілі бір тұлғаларды немесе топтарды мораль мен адамгершіліктің заңдары таралатын ортадан тыс деп қабылдау.
Мінез-құлық медицинасы (behavioral medicine) – денсаулық пен сырқат туралы мінез-құлық пен медициналық білімді біріктіретін және қолданатын пәнаралық ғылым.
Нәсілшілдік (racism) – белгілі бір нәсілге жататын адамға қарсы біржақты түсінік білдіріп, дискриминациялық іс-әрекет жасау немесе белгілі бір нәсілді адамдарды институционалды негізде басыну.
Нәтижелер жиынтығының нөлге тең болмауы (non-zero-sum games) – іс-әрекеттің нәтижесі нөлге тең болмайтын жағдай; ынтымақтастықтан екі тарап та ұтады; бәсекеде екі тарап та ұтылады (кейде аралас мотивті жағдай деп те аталады).
Нормалар (norms) – қабылданған және күтілетін мінез-құлық стандарттары. Нормалар «дұрыс» мінез-құлықты белгілейді.
Нормативтік әсер (normative influence) – айналасына жағу, өзгенің көңілінен шығу, өзін қабылдатып, түсінуіне тырысудан пайда болатын конформизм.
Ой-пікір беріктігі (belief perseverance) – ой-пікірі жоққа шығарылса да, өз айтқанынан қайтпау, көзқарастарының неге дұрыс екенін дәлелдеуді жалғастыра беру. Индивидтің бастапқы ой-пікірлерінің тұрақтылығы мен беріктігі.
Ортақ мақсат (superordinate goal) – ынтымақты қажет ететін, адамдар арасындағы айырмашылықты жоятын мақсат.
Ортақ игілік трагедиясы (tragedy of the Commons) – «Ортақ игілік» – ауа, су, энергия көздері, астық сияқты ортақ қорлар. Жеке адамдар өзіне тиесілі мөлшерден тым артық пайдаланған жағдайда ортақ игілікке орны толмастай зиян келтіріп, соңы трагедияға айналады.
Орташа деңгейге қайта оралу (regression toward the average) – индивидтің экстремалды мінез-құлқы мен экстремалды ой-пікірі өзіне тән орташа деңгейге қайта оралатынын көрсететін статистикалық үрдіс.
Отбасылық және рулық іріктеу (kin selection) – ортақ гендердің аман қалуын қамтамасыз ету үшін эволюция жақын адамдарға қатысты альтруизмді таңдады дейтін идея.
Өз көзқарасын, пайымын құптатуға бейімділік (confirmation bias) – өз пайым, ой-пікірімен үндесетін дәлел, мәлімет, іздестіру феномені.
Өзара алмасу нормасы (reciprocity norm) – адамдар өздеріне көмектескендерге зиянын тигізбейтініне, көмектесетініне сену.
Өзара әрекеттесу (interaction) – бір фактор әсерінің басқа фактордан тәуелді болатынын анықтайтын қатынас өздерін «біз» деп қабылдайтын екі немесе одан көп адамдар.
Өзіндік сана-сезім (self-awareness) – адам зейінін өзіне шоғырланатын өзіндік-сана сезім ахуалы. Ол адамдарды өз ұстанымдары мен диспозицияларының ықпалына берілгіш етеді.
Өзіне-өзі кедергі келтіру (self-handicapping) – кейінгі сәтсіздіктерін дәлелді ақтайтын мінез-құлық арқылы өз бейнесін қорғау.
Өзіне-өзі қызмет көрсетудің белгілері (self-serving attributions) – өзіне қызмет көрсетуге бейімділік оң нәтижелерді өзіне қатысты, ал сәтсіздік нәтижелерін басқа факторлармен түсіндіру.
Өзіне тән қасиетті спонтанды түрде анықтау (spontaneous trait inference) – біреудің мінез-құлқын көргеннен кейін оның қасиеттерін еш күш жұмсамай, автоматты түрде анықтау.

Өзін-өзі бекіту теориясы (self-affirmation theory) ол: a) адамдар өзін-өзі сезінеді әрі жағымсыз мінез-құлықты байқатпайды; b) олар өздерін басқа аспектіде көрсетіп, орнын толтырады.
Өзін-өзі таныстыру (self-presentation) – біреудің әлеуметтік жағдайда өзін таныстыру тәсілдеріне икемделу және біреудің ойынан шығатындай жақсы әсер қалдыру үшін әрекет ету.
Өзін-өзі бақылау сезімі (self-monitoring) – өзіңізді әлеуметтік жағдайда жайлы сезінуге және өз жұмысыңызды нәтижелі болуға бағыттау.
Өзін-өзі бағалау (self-esteem) – адамның жалпы өзін-өзі немесе өз қызмет дәрежесін бағалауы.
Өзін-өзі жоғары бағалау (self-serving bias) – өзін жақсы ниетпен қабылдауға талпыну.
Өзін-өзі қабылдау теориясы (self-perception theory) – адамдардың басқалардың жүріс-тұрысы мен жағдайларын аңғарып, болып жатқан жайтты бақылап отыруы.
Плюралистік білместік (pluralistic ignorance) – басқа адамдардың ойлары, сезімдері мен реакциялары туралы жалған түсінік.
Репрезентативтік эвристика (representativeness heuristic) – пікірлердің қарама-қарсылығына қарамастан, қасиет-белгілері ұқсас жағдайда ол адамды белгілі бір топқа жатқызу.
Репродукция (replication) – нәтижені жаңадан өндіру мүмкін-мүмкін емес екендігін анықтау үшін өзге жағдайларда өзге қатысушылармен зерттеулерді қайталау.
Реалистік топтың конфликт теориясы (realistic group conflict theory) – топтар арасында таптырмас қорлар үшін бәсеке барысында туатын біржақты түсініктің пайда болу теориясы.
Риясыз көңіл – сұхбаттасқа сай болу үшін жеке тұлғаның өз болмысын ашып көрсетуге деген интимдік бейімі.
Риясыздық (self-disclosure) – айналадағыларға өзінің интимдік қырларын ашып көрсету.
Рөл/әлеуметтік рөл (role) – адамның белгілі бір алатын орнына, жағдайына, басқалармен қарым-қатынастарына байланысты және қабылдаған ережелерге сәйкес атқаратын қызметі. Белгілі бір әлеуметтік жағдайдағы адамдар өздерін қалай ұстау керектігін анықтайтын нормалар жиынтығы.
Салыстырмалы депривация (relative deprivation) – әлдебіреумен салыстырғанда өзін кем санау.
Сенім (credibility) – шындыққа ұқсастық ретінде, сенімді коммуникатор құзыретті, білгір адам ретінде қабылданады.
Сексизм (sexism) – белгілі бір жынысқа жататын адамға қарсы біржақты түсінік білдіріп, дискриминациялық іс-әрекет жасау немесе белгілі бір жынысты адамдарды институционалды негізде басыну.
Спотлайт әсері (spotlight effect) – шын мәніндегі адамдардың назар аударуына қарағанда өздерінің сырт келбетіне және мінез-құлқына басқалардың көбірек көңіл бөлетініне сену.
Стереотип (stereotype) – адамдар тобына өзіндік белгілер тән болады деген пайым. Стереотиптер жалпыланған тұжырым ретінде жасырын түрде кездеседі; олар барда жаңа мәліметтер аса ескерілмейді (және кейбір жағдайларда ғана шындыққа жанасады).
Стереотип қаупі (stereotype threat) – жағымсыз стереотипке тап болған кезде болатын уайым. Өз бетінше болжаудан ерекшелігі біреудің абыройына біржақты оймен нұқсан келтірмейді. Стереотиптің қаупі – баяу көрініс беретін құбылыс.
Стигманы сезіну (stigma consciousness) біржақты түсінік немесе дискриминация салдарынан туындайды.
Серіктес махаббат (companionate love) – тығыз қарым-қатынастағы адамдардың арасында туындайтын махаббат.
Сынаудан қорқу (evaluation apprehension) – басқалардың бізді қалай сынап, бағалайтынына орай алаңдау.
Табиғи зерттеулер (field research) – зерттеу лабораториядан тыс белгілі бір табиғи өмір жағдайында өткізіледі.
Тұрмыстық реализм (mundane realism) – эксперименттің күнделікті жағдаяттарға сырттай ұқсастық дәрежесі.
Табиғи сұрыпталу (natural selection) – белгілі бір жағдайда ағзаның тіршілігі мен көбеюіне барынша мүмкіндік беретін ерекшеліктердің тұқым қуалау арқылы келесі ұрпаққа беріліп отыруын қамтамасыз ететін эволюциялық үдеріс.
Талап етілетін мінез-құлық (demand characteristics) – экспериментке қатысушылардан қандай мінез-құлық күтілетінін білдіретін сигналдар.
Таңдаудың әсері (selective exposure) – өз көзқарасымен жанасатын мәліметтер мен бұқаралық ақпарат құралдарын іздеу және жанаспайтын ақпараттан алшақ болу үрдісі.
Тартымдылық (attractiveness) – тыңдаушыға жағымды қасиеттерге ие болу. Ұнатып отырған тыңдаушы қашан да көнуге бейім болады.
Тартымдылықты марапаттау теориясы (reward theory of attraction) – бізге мінез-құлқы пайдалы немесе пайдалы оқиғалармен ассоциацияланатын адамдар ұнайды дегенді алға тартатын теория.
Тәсілдік агрессия (instrumental aggression) – зақым келтіруді негізгі мақсатына жету жолындағы құрал ретінде пайдаланатын агрессия.
Тәуелді айнымалы шама (dependent variable) – өлшенетін айнымалы шама; ол экспериментші айла-шарғы жасап жатқан айнымалылыға тәуелді болуы мүмкін.
Тәуелсіз айнымалы шама (independent variable) – зерттеуші айла-шарғы жасайтын эксперименталдық фактор.
Тәуелсіз «Мен» (independent self) – жеке басын дербес (автономды) «Мен» ретінде таныту.
Тең дәрежедегі байланыс (equal-status contact) – теңдік негізіндегі байланыс. Тең дәрежелі емес адамдар арасындағы қарым-қатынас олардың өздеріне тән қарым- қатынасына негізделген көзқарас тудырғаны сияқты тең дәрежедегі қарым-қатынастың нәтижесі де дәл сондай. Біржақты түсінікті өзгерту үшін адамдар арасындағы нәсіларалық қарым-қатынас теңдікке негізделуі тиіс.
Терроризмді басқару теориясы (terror management theory) – өлім туралы еске алғанда, адамдардың өзін-өзі қорғайтын эмоциялы және когнитивті реакциялар (соның ішінде өзінің мәдени көзқарастары мен наным-сенімдерін қатаң ұстануы) көрсетуі.
Теория (theory) – бақыланатын оқиғаларды түсіндіретін және болжайтын принциптердің интеграцияланған жиынтығы.

Томаға тұйық құштарлық (avoidant attachment) – жайсыздықпен немесе басқаларға жақын болуға қарсыласумен ерекшеленетін құштарлықтар. Құштарлықтың бейкүнә түрі.
Топ (group) – бір-бірімен өзара әрекеттесетін, бір-біріне біраз уақыт ықпал ететін және өздерін «біз» деп қабылдайтын екі немесе одан да көп адамдар.
Топтық поляризация (group polarization) – топ мүшелерінің бұрыннан ұстанатын беталыстарының топ ықпалының әсерімен күшейе түсуі; топ ішіндегі жіктелудің орнына оның мүшелерінің орташа беталыстарының нығаюы.
Топтық біржақты түсінік (group-serving bias) – топтан тыс адамдардың жағымды мінез-құлқын олардың сол мінез-құлқының жағымсыз жақтарын көрсете отырып түсіндіру (бірақ өз тобындағылардың дәл сондай мінез-құлқын ақтап алуға тырысу).
Топқа бөлу (subgrouping) – қалыптасқан стереотиптен шыққан адамдардың жаңа тобының ерекшелігі туралы жаңа стереотип қалыптастыру арқылы топталуы.
Транспаренттік иллюзия (illusion of transparency) – біздің жасырын эмоциямыз сыртқа шығып, басқалардың көзіне тез түсу құбылысы.
Трансформациялық көшбасшылық (transformational leadership) – көшбасшының көрегендігі мен шабытының арқасында басқаларға едәуір ықпал ететін көшбасшылық.
Түсіндіру стилі (explanatory style) – өмірдегі оқиғаларды түсіндіру тәсілі. Негативті, пессимистік, депрессиялық түсіндіру тәсілі.
Түрге бөлу (subtyping) – адамды өзі туралы «елден ерекшемін» деген ой арқылы қалыптасқан стереотиптен алып шығу.
Ұжымдық бағыт (collectivism) – топтың мақсатына басымдық беру (көбінесе бұл отбасы немесе жұмыс тобын қамтиды) және біреудің жеке тұлғасын соған сәйкес анықтау.
Ұйымшылдық (cohesiveness) – «Біз» сезімі; топ мүшелерінің арасындағы бауырмалдық секілді жақын қарым-қатынас.
Ұйқыдағы әсер (sleeper effect) – бастапқыда төмен бағаланған ақпараттың уақыт өте келе тиімділігі байқалып, кешіктіріле ықпал ете бастауы. Мысалы, ақпараттың құнсыздану себебі ұмытылып, ақпарат берген адамдардың ықпалы күшейе бастайды.
Физикалық агрессия (physical aggression) – әлдебіреудің тәніне зиян келтіру.
Физикалық тартымдылық стереотипі (physical-attractiveness stereotype) – физикалық тұрғыда тартымды адамдар басқа да әлеуметтік маңызы бар қасиеттерге ие деген презумпция: әдемі, демек, жақсы.
Фрейминг (framing) – сұрақты немесе мәселені қою тәсілі; фрейминг адамдардың шешімдеріне және пікір білдіруіне әсер етуі мүмкін
Фрустрация (frustration) – мақсатқа жету жолындағы кедергі.
Фрустрация-агрессия теориясы (frustration-aggression theory) – фрустрацияның агрессияны тудыратынын көрсететін теория.
Хайндсайт қателік (hindsight bias) – индивидуумның өз болжау қабілетін асыра бағалап, болып кеткен оқиғаның салдарына бұрыннан түсінікті болған нәрседей қарау үрдісі. «Мен біліп едім» феномені ретінде де белгілі.
Шектен тыс жоғары бағалау әсері (overconfidence phenomenon) шектен тыс жоғары бағалау нәтижесі өзінің мінез-құлқын бақылау үшін нақты күш-жігермен орындайтын іс үшін сыйақы ұсынғанда пайда болады.
Ынтық махаббат (passionate love) – біреумен бас қосуға деген интенсивті ұмтылыс күйі. Ынтызар көңілмен сүйетін адамдар біріне-бірі толығымен беріледі, олар махаббат сезіміне шаттанып, оны жоғалтқанда құса болады.
Ішкі түйсік (priming) – жадта сақталып тұрған ассоциацияларды белсендіру.
Эволюциялық психология (evolutionary psychology) табиғи сұрыпталу қағидаларын қолдану арқылы танымның мінез-құлықтың эволюциялық дамуын зерттейді.
Эвристика (heuristic) – жылдам, тиімді шешім қабылдауға көмектесетін ойлау стратегиясы.
Эвристиканың қолжетімділігі (availability heuristic) – жағдаяттардың ықтималдығын жадтың қолжетімділігі тұрғысынан бағалайтын когнитивті ереже. Біз нені оңай еске түсірсек, бізге сол дұрыс сияқты болып көрінеді.
Эгоизм (egoism) – жеке басқа қатысты игіліктерді арттыру үшін мотивация (бұл, бәлкім, кез келген мінез-құлықтың негізін құрайтын шығар). Ол – басқалардың игіліктерін арттыруды көздейтін альтруизмге қарама-қарсы ұғым.
Эксперименттік зерттеулер (experimental research) – бір жайттың себеп-салдарын табуды мақсат етіп қоятын зерттеулер. Зерттеуші бір немесе бірнеше фактормен (тәуелсіз айнымалы шамасы бар) жұмыс жасап, ал қалған басқа факторларды тұрақты бақылайды.
Эксперименттік реализм (experimental realism) – эксперименттің оған қатысушыларды таңдау және қамту дәрежесі.
Эмоцияны білдірудің екі факторлы теориясы (two-factor theory of emotion) – қозудың үш түрі эмоцияның бес түрімен ассоциациялануы.
Эмпатия (empathy) – біреудің жан күйзелісін өз деңгейінде сезіну.
Эпигенетика (epigenetics) – түрлі орталардағы геннің көріністерін табиғи жағдайларда зерттеу.
Этноцентризм (ethnocentric) – өзінің ұлттық, этностық және мәдени тобының үстем болуына сену және басқа топтарды жақтырмау.

ҚР БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІНІҢ
ТАПСЫРЫСЫ БОЙЫНША АУДАРЫЛЫП БАСЫЛДЫ

ДЭВИД Г. МАЙЕРС
ЖАН М. ТУЕНЖ

ӘЛЕУМЕТТІК ПСИХОЛОГИЯ

12-БАСЫЛЫМ

Редактор – *А. Айтбаева*
Корректорлар – *Н. Досболова, М. Ғабитқызы*
Суретшілер – *А. Нұрмұхаммед, Б. Полат*
Дизайнын әзірлеген және беттеген – *А. Жұмағалиев, А. Молдахметова*

Басуға 28.02.2018 ж. қол қойылды.
Қағазы офсеттік. Қаріп түрі «PT Serif.
Пішімі 60х84\8. Көлемі 40,5.
Таралымы 10 000 дана.
Тапсырыс №

DU



ISBN 978-601-7943-08-0