

AR ELGESYS VEIKIA NUOSTATAS?

Susidarius tam tikroms sąlygoms, žmonės stoja už tai, kuo tiki. Dabar aptarkime ne tokį akivaizdų, tačiau ne mažiau pagrįstą dėsningumą: žmonės pradeda tikėti tuo, ką daro. Yra daug įrodymų, patvirtinančių, kad elgesys formuoja nuostatas. Apsvarstykime du iš jų.

„Kojos tarpduryje“ reiškinys. Per Korėjos karą nelaisvėn pateko daug amerikiečių kareivių. Jie buvo kalinami Kinijos komunistų prižiūrimuose lageriuose. Grobikai nenaudojo smurto, tačiau įvairiais kitais būdais pasiekė, kad kaliniai su jais bendradarbiautų. Iš pradžių belaisviai sutikdavo atlikti įvairius nurodymus ir už tai gaudavo lengvatų, vėliau jie kalbėdavo per radiją arba atlikdavo melagingas išpažintis, galiausiai pradėdavo šnipinėti bičiulius arba atskleisdavo karinę informaciją. Pasibaigus karui, 21 kalinys nusprendė pasilikti su komunistais. Daugelis grįžo namo „išplautomis smegenimis“, įsitikinę, kad komunizmas reikalingas Azijai.

Kiniečių vykdomos „mąstymo kontrolės“ programos esmė buvo ta, kad jie gerai pasinaudojo **„kojos tarpduryje“ reiškiniumi**, - t.y. žmonių polinkiu, išpildžius mažą reikalavimą, vėliau paklusti ir didesniems. Tai žinodami, kiniečiai, pradėję nuo nekaltų prašymų, pamažu didino reikalavimus kaliniams (Schein, 1956). „Išmokę“ kalinius kalbėti arba rašyti banalius teiginius, komunistai vėliau prašė jų nukopijuoti arba sukurti kažką svarbesnio, galbūt užsimindami apie amerikietiško kapitalizmo trūkumus. Dar vėliau kaliniai jau dalyvaudavo grupinėse diskusijose, raštu pateikdavo savikritiką ir atlikdavo viešą išpažintį. Kartą padarę tai, galbūt dėl privilegijų, daugelis kalinių paskui keisdavo savo įsitikinimus, pritaikydami juos prie savo viešo elgesio.

Moksliniai tyrimai rodo, kad „kojos tarpduryje“ taktika gali skatinti daugiau paaukoti labdarai, tapti kraujo donom ar nusipirkti daugiau prekių. Vieno eksperimento metu tyrėjai apsimetė kovotojais už saugų eismą ir paprašė Kalifornijos gyventojų, kad šie leistų savo kiemuose pritvirtinti didelius negražius plakatus „Važiukite atsargiai“. Sutiko tik 17%. Kitų žmonių iš pradžių buvo prašoma mažos paslaugos: galbūt jie sutiktų priglauti savo kieme 8 cm dydžio ženklą „Vairuokite saugiai“. Beveik visi sutiko. Kai po dviejų savaitių tų pačių žmonių buvo paprašyta leisti jų kiemuose pastatyti didelį bjaurų ženklą, sutiko 76% (Freedman ir Fraser, 1966).

Robertas Cialdinis (1988) sako, kad išvada paprasta: norint, kad žmonės sutiktų dėl didelių dalykų, reikia „pradėti nuo mažų ir laipsniškai juos didinti“. Būkite atsargūs ir jūs su žmonėmis, kurie taip norės jus išnaudoti. Ši vištos ir kiaušinio taisyklė, kai veiksmai skatina nuostatas, kurios skatina veiksmus, lemia elgesio plėtotę. Nereikšmingas veiksmas padeda atlikti kitą veiksmą. Vieną kartą susigundžius, kitą kartą sunkiau susilaikyti.

Daugelyje eksperimentų buvo imituojama karo belaisvių patirtis. Žmonės būdavo įtikinami elgtis priešingai savo nuostatoms ar išduoti savo moralinius įsitikinimus. Rezultatai rodo, kad dauguma tiriamųjų beveik visada pradeda racionalizuoti savo elgesį, įtikindami save, kad taip elgėsi ar kalbėjo dėl pateisinamų priežasčių. Žmonės, priversti žodžiu arba raštu ginti požiūrį, kuriuo jie abejoja, pradeda tikėti savo žodžiais. Kalbėjimas virsta tikėjimu. Panašiai nutinka ir tiriamiesiems, kurie priverčiami žėisti (kritikuoti arba kankinti elektros smūgiu) nekaltą auką: jie dažniausiai pradeda niekinti savo auką.

Laimei, taisyklė, kad elgesys keičia nuostatas, tinka ne tik blogiems, bet ir geriems poelgiams. Panaikinus rasinę diskriminaciją mokyklose ir patvirtinus 1964 m. JAV Piliečių teisių aktą, baltieji amerikiečiai pradėjo mažiau reikšti savo rasistines nuostatas. Kai skirtingose vietovėse gyvenantys amerikiečiai dėka vieningų nacionalinių reikalavimų, draudžiančių diskriminaciją, pradėjo panašiai elgtis, jie pradėjo ir panašiai galvoti. Eksperimentai taip pat parodė, kad dorovingas veiksmas daro teigiamą įtaką veikėjui, o žmogų, kuriam mes padarome gera, pradedame labiau mėgti. Mes mylime

žmones dėl to, kad darome jiems gera, ir dėl to, kad jie mums daro gera. Mūsų savastį formuoja ne tik blogas, bet ir dorovingas elgesys.

Atliekamas vaidmuo veikia nuostatas. Psichologijoje, kaip ir teatre, vaidmeniu vadinama nurodytų veiksmų visuma, elgesys, kurio mes tikimės iš tam tikrą socialinę padėtį užimančių asmenų. Kai prisiimate naują vaidmenį, pavyzdžiui, tampate universiteto studentu, susituokiate arba įsidarbinate, jūs stengiatės vykdyti tam tikrus socialinius nurodymus. Galbūt iš pradžių šis elgesys jums atrodo svetimasis, nes jūs vaidinate vaidmenį. Pirmosiomis tarnybos armijoje savaitėmis jaunuolis jaučiasi nenatūraliai, tarsi apsimestų esąs kareivis. Pirmosios savaitės po vestuvių yra panašios į žaidimą „namai“. Tačiau netrukus jausmas, kad esate verčiami atitinkamai elgtis, praeina. Tai, kas prasidėjo kaip vaidinimas, gyvenimo teatre tampa jumis pačiais.

Mokslininkai patvirtino šį reiškinį, tirdami žmonių nuostatas prieš jiems prisiimant naują vaidmenį ir vėliau jį atliekant. Kartais buvo tiriama laboratorijoje, kartais natūraliomis situacijomis, pavyzdžiui, prieš įsidarbinant ir jau dirbant. Vieno laboratorinio tyrimo metu savanoriai studentai sutiko praleisti laiką dirbtiniame kalėjime, kurį sukūrė psichologas Phillipas Zimbardo (1972). Vienus studentus jis paskyrė prižiūrėtojais, davė jiems uniformas, lazdas, švilpukus ir liepė laikytis tam tikrų taisyklių. Kiti studentai tapo kaliniais. Juos užrakino vienutėse, liepė dėvėti žeminančią aprangą. Po vieną ar dvi dienas trukusio sąmoningo vaidmenų „vaidinimo“, visas vaidinimas tapo pernelyg tikroviškas. Po šešių dienų Zimbardo buvo priverstas nutraukti tyrimą, nes prižiūrėtojai elgėsi žiauriai ir žeminamai, o kaliniai arba buvo išsekę, arba maištavo, arba pasyviai vykdė prižiūrėtojų valią.

Tuo pat metu realiame gyvenime Graikiją valdžiusi karinė chunta rengė būrį vyrų tapti kankintojais (Staub, 1989). Apmokymas vyko laipsniškai, mažais žingsniais. Iš pradžių mokiny saugojo tardymo kameras iš išorės („kojos tarpduryje“ reiškinys), vėliau tapdavo sargybiniu kamerų viduje. Tik po to jis būdavo pasirengęs aktyviam tardymui ir kankinimui. „Nėra žmogaus, kuris ilgai galėtų gyventi su dviem veidais - vienu sau, o kitu miniai ir galiausiai nesusipainiotų, kuris veidas tikrasis“, - rašė XIX a. rašytojas Nathanielis Hawthornas. Elgesys veikia nuostatas. Mes tampame tuo, ką darome.

Kodėl elgesys veikia nuostatas? Taigi elgesys gali veikti nuostatas, kartais paversdamas kalinius kolaborantais, abejojančiuosius - tikinčiaisiais, o mažai pažįstamus - draugais. Tačiau kodėl? Vienas iš aiškinimų yra, kad kyla poreikis pateisinti savo veiksmus. Mes jaučiame įtampą, suprasdami, kad mūsų mintys nesiderina su mūsų veiksmais. Ši būseną vadinama pažintiniu disonansu. Leono Festingerio pasiūlyta **pažintinio disonanso teorija** teigia, kad žmonės, norėdami sumažinti įtampą, savo nuostatas priderina prie veiksmų. Žmonės tarytum racionalizuoja: „jei aš nusprendžiau šitaip elgtis (arba kalbėti), vadinasi, aš privalau tuo tikėti“. Kuo mažiau verčiami ir kuo labiau atsakingi jaučiamės už savo nerimauti verčiantį veiksma, tuo didesnę nedarną jaučiame. Kuo didesnę nedarną jaučiame, tuo daugiau keičiasi mūsų nuostatos, kad pateisintų tą veiksma.

Principas, kad elgesys keičia nuostatas, turi vilčių teikiančią prasmę. Mes negalime tiesiogiai kontroliuoti visų savo jausmų, tačiau, keisdami savo elgesį, galime juos paveikti. Nemylėdami, bet elgdamiesi tarsi mylėtume, rodydami kitam žmogui savo dėmesį, rūpestį ir meilę, galime pamilti. Būdami nusiminę, galėtume elgtis taip, kaip pataria kognityvinės terapijos specialistai - kalbėti apie teigiamus dalykus, sau palankiau, savęs nenuvertinti. Pamokymas: mes vienodai lengvai galime elgtis taip, kaip mąstome, o mąstyti taip, kaip elgiamės.

David. G. Myers „Psichologija“ 2000, 635-637p.