

Пресс-релиз, опубликованный 1 ноября 1993 г.

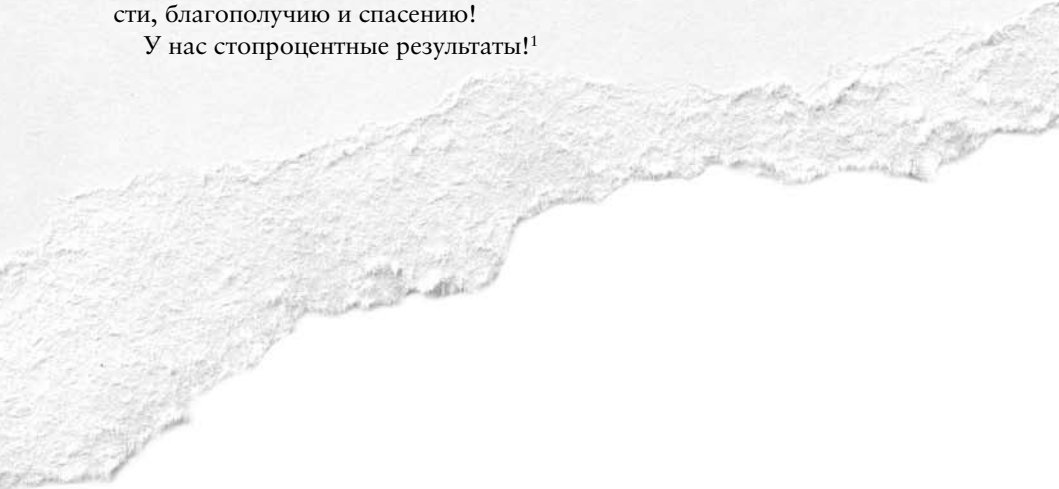
МЫ НЕ ДОПУСТИЛИ ОШИБКИ, когда писали в наших предыдущих пресс-релизах, что Нью-Йорк будет разрушен 4 сентября и 4 октября 1993 г. Мы не ошиблись, не ошиблись ни на йоту!

Пресс-релиз, опубликованный 4 апреля 1994 г.

Все даты, сообщенные в наших предыдущих пресс-релизах, это верные даты, данные Господом, которые приводятся в Священном Писании. Ни одна из дат не была неверной... Иезекииль отводит всего 430 дней на осаду города... что дает нам именно 2 мая 1994 г. К этому моменту все люди предупреждены. Мы сделали нашу работу...

Мы – единственные в мире, кто направляет людей к безопасности, благополучию и спасению!

У нас стопроцентные результаты!¹





Глава 1

Когнитивный диссонанс: механизм самооправдания

Э то изумительно и иногда забавно – читать предсказания Судного дня, но еще интереснее следить за тем, что происходит с рассуждениями истинно верующих, когда предсказание не сбывается, а грешный мир продолжает существовать. Обратите внимание, что почти никто никогда не скажет: «Как же я опростоволосился! Уму непостижимо, насколько же я был глуп, чтобы верить во всю эту чушь!». Напротив, в большинстве случаев их убежденность в силе своих предсказаний еще больше растет. Люди, верящие, что в «Откровениях» Библии или в трактатах жившего в XVI веке самопровозглашенного провидца Нострадамуса предсказаны все несчастья человечества, начиная с эпидемий чумы и заканчивая 11-м сентября, цепляются за свои взгляды, и их не смущают такие мелкие проблемы, как мутный и неопределенный характер предсказаний, которые можно понять, только после того, как «предсказанное» событие уже произошло.

Полстолетия назад молодой психолог, которого звали Леон Фестингер, и два его помощника проникли в группу людей, веривших, что миру придет конец 21 декабря². Они хотели знать, что произойдет с группой, если пророчество (как они надеялись!) не сбудется. Лидер группы, которую исследователи назвали Мэриан Кич, обещала, что только преданных людей подберет летающее блюдце, и они вознесутся на нем и обретут спасение в полночь 20 декабря. Многие из ее последователей оставили работу, продали свои дома и потратили свои сбережения, ожидая конца света. Кому нужны деньги в космосе? Другие последователи ожидали конца в страхе и смирении у себя дома. (Так и не уверовавший муж самой миссис Кич рано отправился спать и крепко спал всю ночь, пока его жена и ее последователи молились в гостиной). Фестингер сделал такой прогноз: верующие, не очень сильно верившие в предсказание и поэтому ожидавшие конца света у себя дома, надеясь, что не погибнут в полночь, спокойно утратят доверие к миссис Кич. Но те, кто расстался со своим имуществом

и вместе с единомышленниками ожидали приземления космического корабля, еще сильнее поверят в ее мистические способности. В самом деле: они теперь постараются сделать все, чтобы другие присоединились к ним.

В полночь, когда все еще не было никаких следов космического корабля во дворе, группа начала немного нервничать. В два часа ночи они были уже серьезно обеспокоены. В 4:45 утра у миссис Кич было новое видение: мир был спасен, сказала она, благодаря непоколебимой вере ее маленькой группы. «И такова сила слова Господа, – сказала она своим последователям, – что были вы спасены на пороге смерти в одно мгновение, вот какая мощь снизошла на Землю. И не случилось с первого дня творения, чтобы была на Земле такая сила Добра и Света, которая заполняет сейчас эту комнату».

Настроение группы изменилось: вместо отчаяния пришло воодушевление. Многие участники группы, которые до 21 декабря не ощущали потребности проповедовать, начали звонить журналистам и рассказывать им о чуде, и вскоре они уже проповедовали на улицах, останавливая прохожих и пытаясь обратить их в свою веру. Не сбылось предсказание миссис Кич, но подтвердилось предсказание Леона Фестингера.

Механизм, подталкивающий к самооправданиям, энергия, которая порождает потребность оправдывать наши действия и решения, особенно, неверные – это неприятное ощущение, названное Фестингером «когнитивным диссонансом». Когнитивный диссонанс – состояние напряженности, появляющееся всякий раз, когда у человека возникают два психологически несовместимых когнитивных представления (это могут быть идеи, аттитюды, убеждения, мнения). Например: «Курение – это глупость, которая может убить меня» и «Я выкуриваю две пачки в день». Диссонанс вызывает умственный дискомфорт, варьирующий от умеренных негативных эмоций до страданий, люди не могут успокоиться, пока не найдут способ уменьшить диссонанс. В нашем примере наиболее простой способ для курящей женщины уменьшить диссонанс – бросить курить. Но, если она уже пыталась бросить курить, но не смогла, то будет убеждать себя в том, что курение на самом деле не приносит такого уж большого вреда, или что курение оправдывает риск, потому что

помогает расслабиться, или не набирать лишний вес (в конце концов, тучность – это то же риск для здоровья) и т. д. Большинство курильщиков изобретательно уменьшают диссонанс многими подобными способами, хотя это и самообман.

Диссонанс вызывает беспокойство, потому что верить одновременно в две противоречащие друг другу идеи означает заигрывать с абсурдом, а, как заметил Альбер Камю, мы, люди – такие создания, которые проводят всю свою жизнь, пытаясь убедить себя в том, что наше существование не является абсурдом.

По своей сути, теория Фестингера посвящена тому, как люди стараются осмыслить противоречащие друг другу идеи и вести жизнь, которая, по крайней мере, им самим представляется последовательной и осмысленной. Эта теория послужила источником вдохновения для более 3000 экспериментов, которые изменили представление о том, как работает человеческий ум. Теория когнитивного диссонанса даже вышла за пределы академической среды и стала элементом популярной культуры. Этот термин теперь можно встретить везде. Мы, двое, слышали или видели его в теленовостях, в политических обзорах, журнальных статьях, на бамперах автомобилей, даже в мыльных операх. Алекс Требек использовал его в телевикторине Jeopardy (на российском телевидении она выходит под названием «Своя игра»), Джон Стюарт – в комедийном телешоу The Daily Show, а в телевизионном сериале о Белом доме The West Wing его упоминает президент Бартлет. Хотя этот термин широко употребляется, немногие люди полностью понимают его смысл и связанную с ним огромную силу мотивации.

В 1956 г. один из нас (Эллиот) приехал в Стэнфордский университет, чтобы учиться в аспирантуре факультета психологии. В том же году туда приехал и молодой профессор Фестингер, и они немедленно стали работать вместе, придумывая эксперименты, чтобы тестировать и развивать теорию диссонанса ³.

Их размышления бросали вызов многим представлениям, которые были «евангелием» для психологов и для обычных людей. Например, убеждению бихевиористов в том, что люди действуют в первую очередь для того, чтобы получать награды, воззрениям экономистов, предполагавших, что люди в целом принимают рациональные решения, или взглядам психоаналитиков, полагавшим, будто агрессивное поведение позволяет избавиться от агрессивных побуждений.

Задумайтесь о том, как теория когнитивного диссонанса изменила бихевиоризм. Было время, когда большинство ученых-психологов были убеждены, что действия людей управляются поощрениями и наказаниями. Это, конечно, верно, что, если вы будете давать крысе корм на выходе из лабиринта, она быстрее научится находить из него выход, чем в том случае, если вы ее кормить не будете; или что, если вы будете давать вашей собаке печенье, после того как она подает вам лапу, она выучит этот трюк быстрее, чем в том случае, если просто сидеть и ждать, пока она научится давать лапу сама. И напротив, если вы будете наказывать щенка, когда он сделал лужу на ковре – он скоро научится не пачкать ковер. Бихевиористы далее утверждали, что все, что ассоциируется с наградой, становится привлекательнее: ваш щенок полюбит вас, потому что вы даете ему печенье, а все, что ассоциируется с болью, становится неприятным и нежелательным.

Бихевиористские закономерности, конечно, относятся и к людям тоже: никто не останется на скучной работе, если за нее не будут платить, а если вы дадите вашему маленькому ребенку конфету, чтобы он перестал капризничать, вы его научите устраивать капризы всякий раз, когда ему/ей захочется получить конфету. Однако, хорошо ли это, или плохо, ведь человеческий мозг сложнее, чем мозг крысы или щенка. Собака не может чувствовать раскаяние, если вы ее поймаете, когда она сделала лужу на вашем ковре, она не станет придумывать оправдания для своего проступка. А люди – думают, и поскольку мы думаем, теория диссонанса демонстрирует, что наше поведение может выходить за рамки эффектов, связанных с поощрениями и наказаниями, и часто им противоречит.

Например, Эллиот предсказал, что, если люди перенесут серьезную боль, дискомфорт, сделают существенные усилия или окажутся в неловком положении для того, чтобы что-то получить, они будут более счастливы, получив «это» в сравнении с теми, кому «это» досталось легко. Для бихевиористов такой прогноз выглядел нелепо. Почему вдруг людям понравится что-то, ассоциирующееся с болью? Но для Эллиота ответ был очевидным: самооправдание. Убежденность в том, что я – благоразумный и компетентный человек, диссонирует со знанием о том, что я прошел болезненную процедуру, чтобы достигнуть чего-то, допустим, вступить в дискуссионную группу, оказавшуюся скучной и бесполезной. По этой причине я неосознанно стану искажать мое восприятие этой группы в позитивном направлении, пытаюсь найти в ней какие-то хорошие аспекты и игнорирую плохие.

Может показаться, что самый легкий способ проверить эту гипотезу будет таким: определить рейтинг нескольких студенческих братств по степени неприятия и тяжести испытаний, которые должны перенести новички, чтобы вступить в них, а потом проинтервьюировать их членов и спросить у них, насколько им нравится данное братство. Если члены группы с суровым обрядом инициации будут больше любить своих «братьев», чем члены тех братств, где испытания умеренные, это докажет, что суровость испытаний влияет на привлекательность группы? Нет. Направление причинной связи может быть обратным. Если члены братства считают его очень привлекательной элитной группой, они могут требовать суровых испытаний для новичков, чтобы воспрепятствовать вступлению в братство «всякого сброда». Только те, кого, действительно, очень привлекает группа с суровым обрядом инициации, попытаются в нее вступить. Те же, кто не очень заинтересован в данном конкретном братстве, но просто хотят вступить в какое-то братство, выберут братство с умеренными испытаниями для новичков.

Вот почему так важно провести контролируемый эксперимент. «Красота» такого эксперимента в том, что можно случайным образом распределять людей в группы, подвергающиеся воздействию разных условий. Независимо от изначального уровня интереса к группе, до того, как участники эксперимента вступают в нее, каждый из них будет случайным образом назначен в группу или с суровыми условиями инициации, или с умеренными условиями. Если люди, прошедшие для вступления в группу сложные испытания, находят ее потом более привлекательной, чем те, кому не понадобилось прикладывать усилия, мы будем знать, что это объясняется именно затраченными усилиями, а не уровнем первоначального интереса.

Элиот и его коллега Джадсон Миллс провели именно такой эксперимент⁴. Студентов Стэндфордского университета пригласили участвовать в дискуссионной группе, темой которой была психология секса, но перед тем, как стать ее членами, им требовалось пройти вступительные испытания. Некоторые студенты были случайным образом назначены в группу, в которой процедура вступления требовала от них делать то, что вызывает неловкость: они должны были громко читать вслух экспериментатору отрывки с описанием откровенных эротических сцен из романа «Любовник леди Чаттерлей» (“Lady Chatterley's Lover”) Дэвида Лоуренса и других «колоритных» романов. (Консервативных и добропорядочных студентов 1950-х гг. это очень

смущало). Другие, тоже отобранные случайным образом, проходили «мягкий» отбор, который их смущал лишь слегка: они должны были вслух читать сексуальные термины из словаря.

После процедуры «отбора» каждый из студентов слушал одну и ту же магнитофонную запись дискуссии, которая, как ему сообщалось, проходила в группе, к которой он только что присоединился. На самом деле эта запись была приготовлена заранее, и «дискуссия» намеренно делалась как можно более скучной и бессмысленной. Ее участники говорили сбивчиво и с долгими паузами о вторичных половых признаках птиц, в частности об изменениях оперения самцов в период ухаживания и т. п. На записи участники дискуссии хмыкали, говорили невнятно, часто прерывали друг друга, останавливались посередине фразы и так и не заканчивали ее.

Наконец, студенты оценивали дискуссию по ряду критериев. Те, кто прошел легкую процедуру «отбора», реалистично оценили дискуссию как бессмысленную и скучную, а ее участников также сочли неинтересными и скучными. Один из юношей в записи дискуссии, запинаясь и бормоча, признавал, что он не подготовился к обсуждению и не прочитал статью о ритуале ухаживания какого-то редкого вида птиц, и у слушателей, прошедших легкую процедуру отбора, он вызвал раздражение. Что за безответственный идиот! Он даже не прочитал обязательную статью! Он подвел группу! Кто захочет быть в группе вместе с таким человеком? Но те, кто прошел трудную процедуру отбора, оценили дискуссию как интересную и захватывающую, а участников группы посчитали привлекательными и умными. Они простили «безответственного идиота». Его искренность им понравилась! Разве это не замечательно: оказаться в группе вместе с таким честным парнем? Трудно поверить, что все слушали одну и ту же запись. Вот какова сила когнитивного диссонанса.

Этот эксперимент был несколько раз повторен другими учеными, использовавшими разные приемы воздействия и «отбора», начиная с электрошока, заканчивая тяжелыми физическими упражнениями⁵. Результаты были всегда одинаковы: трудная процедура вступительных испытаний приводила к тому, что группа нравилась больше. Эти результаты вовсе не означают, что людям нравятся неприятные ситуации, такие как заполнение налоговой декларации, или какие-то ситуации, связанные с болью. Они показывают, что если человек добровольно проходит сложные или болезненные и неприятные испытания, чтобы достигнуть какой-то цели или получить что-то,

то цель или объект его усилий становятся более привлекательными. Если по пути на семинар дискуссионной группы вам на голову из открытого окна упадет цветочный горшок, после этого дискуссионная группа не станет больше нравиться. Но, если вы сами согласитесь на то, чтобы вас стукнули по голове цветочным горшком, чтобы стать участником группы – определенно, группа окажется после этого для вас более привлекательной.

Верить, чтобы увидеть *

«Я буду искать все новые доказательства, чтобы подтвердить то мнение, которое у меня уже есть».

– лорд Молсон, британский политик (1903-1991 гг.)

Теория когнитивного диссонанса также подорвала лстящую нашему самолюбию идею, будто мы, Homo sapiens, логично анализируем информацию. Если новая информация не согласуется с нашими взглядами, мы думаем, что она обоснованная и полезная: «Именно то, что я всегда говорил!». Но если новая информация не согласуется с ними – мы считаем ее предвзятой или глупой: «Что за глупый довод!». Наша потребность в согласованности наших представлений настолько сильна, что, когда людей заставляют рассматривать противоречащие их взглядам доказательства, они находят способ критиковать, исказить или отбросить их, чтобы иметь возможность поддерживать и укреплять свои уже существующие представления. Это интеллектуальное смещение называется «ошибкой подтверждения»⁶. Ленни Брюс, легендарный американский юморист и социальный обозреватель, ярко описал эту тенденцию, когда смотрел в 1960 г. знаменитую дискуссию между Ричардом Никсоном и Джоном Кеннеди – первые в истории США теледебаты кандидатов в президенты:

«Если я смотрел теледебаты вместе со сторонниками Кеннеди, они комментировали их так: „Ну, он просто уничтожил Никсона“. Потом мы шли в какую-то другую квартиру,

* Это парафраз цитаты из Библии: «Нужно увидеть, чтобы поверить». – *Примеч пер.*

где собирались сторонники Никсона, и они говорили нам: „Как вам нравится выволочка, которую Никсон устроил Кеннеди?“⁶. А потом я понял, что каждая из групп настолько любила своего кандидата, что парень должен был совершить нечто из ряда вон выходящее, чтобы отношение к нему изменилось, например, глядя прямо в камеру сказать: „Я – вор, я – мошенник, вы слышите меня? Я – худший кандидат в президенты, которого вы можете выбрать!“⁶. И даже в этом случае его сторонники скажут: „Вот ведь честный человек. Нужно обладать мужеством, чтобы признать такое. Именно такой парень нам нужен в президенты“⁷.

В 2003 г., когда стало абсолютно ясно, что в Ираке не было оружия массового поражения, американцы, поддерживающие войну и обоснование ее необходимости президентом Бушем, начали испытывать диссонанс: Мы верили президенту, но мы (и он) заблуждались. Как разрешить диссонанс? Для демократов, которые поверили, будто у Саддама Хусейна было оружие массового уничтожения, решение было относительно простым: республиканцы снова были неправы, президент лгал или, по меньшей мере, с готовностью верил ложной информации, как глупо было с моей стороны верить ему. Для республиканцев, однако, диссонанс был острее. Более половины из них разрешили его, отказавшись принять очевидное, и отвечали в опросе, проведенном организацией Knowledge Networks, что верят, будто оружие массового поражения в Ираке было найдено. Руководитель этого опроса сказал: «Желание некоторых американцев поддержать войну может заставить их не воспринимать информацию о том, что оружие массового уничтожения не было найдено. Учитывая огромное количество информации на эту тему и массовый интерес к ней, подобная степень неинформированности предполагает, что некоторые американцы могут избегать таким способом когнитивного диссонанса». Кто бы сомневался⁸.

Нейробиологи недавно показали, что эта тенденция нашего мышления встроена в сам способ переработки информации мозгом, и это не зависит от политических взглядов людей. Например, в исследовании, проведенном Дрю Вестен с коллегами, в котором использовалась магнитно-резонансная томография (МРТ), респонденты анализировали информацию о республиканце Джордже Буше или демократе Джоне Керри, которая согласовывалась (консонансная информация)

или расходилась (диссонансная информация) с их политическими взглядами. Дрю Вестен с коллегами обнаружили, что мыслительные зоны мозга буквально отключались, когда участники эксперимента сталкивались с диссонансной информацией, а эмоциональные зоны начинали «радостно светиться», когда консонанс восстанавливался⁹. Эти механизмы предоставляют нейрофизиологическое обоснование для известного наблюдения: если мы приняли какое-то решение или придерживаемся каких-то взглядов, нашу позицию трудно изменить.

В самом деле, даже чтение информации, противоречащей вашей точке зрения, может еще больше убедить вас в том, что вы правы. В одном эксперименте исследователи выбирали людей, некоторые из которых были за смертную казнь, а некоторые – против, и просили их прочитать две научные, хорошо аргументированные статьи на эмоциональную тему: предотвращает ли смертная казнь насильственные преступления. В одной статье делался вывод, что предотвращает, а в другой – что нет. Если бы читатели анализировали информацию рационально, они бы, по меньшей мере, поняли, что проблема сложнее, чем они ранее представляли, их позиции по поводу возможного сдерживающего эффекта смертной казни стали бы более умеренными и сблизились. Но теория диссонанса предсказывает, что читатели отыщут способ исказить содержание и аргументацию двух статей. Они найдут причины восхищаться статьей, подтверждающей их точку зрения, расхваливая ее как очень компетентную. Однако читатели будут жестоко критиковать статью, опровергающую их точку зрения, найдут в ней мелкие недочеты и преувеличат их, объявив вескими причинами, по которым на них эта статья повлиять не может. Именно так и произошло. Каждая сторона не только отнеслась с недоверием к аргументам оппонентов, но также еще больше укрепились в своем мнении¹⁰.

«Ошибка подтверждения» также приводит к тому, что отсутствие доказательств воспринимается нами как доказательство того, во что мы верим. Когда ФБР и другие органы расследования не сумели найти никаких доказательств того, что в страну, якобы, проникли представители сатанистских культов, практикующие ритуальные убийства младенцев, тех, кто верил «информации» о злодейских действиях подобных культов, это не убедило. Отсутствие доказательств, сказали они, было подтверждением того, как умны и коварны лидеры сатанистских культов: они съедали бедных младенцев, не оставляя даже костей. Такая логика рассуждений свойственна не только для приверженцев культов и любителей популярной психологии. Когда

Франклин Делано Рузвельт принял во время Второй мировой войны ужасное решение отправить тысячи американцев японского происхождения в концентрационные лагеря, то сделал это исключительно на основании слухов, будто американцы японского происхождения планируют саботаж, который помешает США вести войну. Ни тогда, ни позже не было никаких доказательств, подтверждающих этот слух. В самом деле, командующий армией США на Западном побережье, генерал Джон Девитт, признал, что у них не было ни одного доказательства акта саботажа или измены, совершенных американцами японского происхождения. «Тот факт, что саботажа не было, – сказал он, – вызывает беспокойство и подтверждает, что такие действия *будут* предприняты» ¹¹.

Выбор Ингрид, мерседес Ника и каноэ Эллиота

Теория когнитивного диссонанса объясняет гораздо больше, чем логичное предположение, что люди не всегда разумно анализируют информацию. Она также показывает, почему люди продолжают оставаться предвзятыми, после того как они приняли важные решения ¹². Социальный психолог Дэн Гилберт в своей интересной книге «Споткнувшись о счастье» (“Stumbling on Happiness”) просит нас задуматься о том, что бы произошло, если бы в конце знаменитого фильма «Касабланка» (“Casablanca”) героиня Ингрид Бергман вместо того, чтобы патриотично воссоединиться со сражающимся с нацистами мужем, осталась бы вместе с героем, которого играл Хамфри Богарт, в Марокко ¹³. Стала бы она жалеть об этом, как Богарт предсказывал ей в своем горьком монологе: «Может быть, не сегодня, может быть не завтра, но скоро и до конца твоей жизни?». Или она, напротив, будет всю жизнь жалеть о том, что оставила Богарта? Гилберт приводит многочисленные данные, чтобы показать: ответ на оба вопроса будет отрицательным, и любое решение в долгосрочной перспективе сделало бы героиню Ингрид счастливой. Герой Богарта был красноречив, но неправ, и теория диссонанса объясняет нам почему: героиня Ингрид нашла бы доводы, оправдывающие любой из двух возможных выборов, как и доводы против того выбора, который она отвергла.

Как только мы приняли решение, в нашем распоряжении оказывается масса инструментов, помогающих нам его оправдать и обосновать. Когда наш бережливый и скучноватый друг Ник продал свой старый Honda Civic, на котором ездил восемь лет и, поддавшись внезапному порыву, купил новый дорогой Mercedes, он поступил странно (для прежнего Ника, которого мы знали). Он принялся критиковать автомобили своих друзей и говорил примерно так: «Не пора ли тебе продать эту рухлядь? Разве ты не заслуживаешь удовольствия ездить на хорошо сконструированном автомобиле?» или «Ты знаешь, ездить на маленьких машинах небезопасно. Если ты попадешь в аварию, то можешь погибнуть. Разве твоя жизнь не стоит нескольких лишних тысяч долларов? Ты не понимаешь, насколько спокойнее я себя чувствую, зная, что моя семья в безопасности, потому что я езжу на солидном автомобиле».

Возможно, Ник вдруг неожиданно осознал значение безопасности и решил, спокойно и рационально, что было бы замечательно, если бы все ездили на таком замечательном автомобиле как Mercedes. Мы, однако, не думаем, что это так. Его поведение: и то, что он потратил такие деньги на роскошную машину, и то, что он подбивал своих друзей поступить так же, было настолько нехарактерно для него, что мы подозреваем его в стремлении ослабить диссонанс, который он испытывал, совершив импульсивную покупку и потратив большую часть своих сбережений на то, что он раньше называл «просто машиной». Кроме того, он это сделал как раз тогда, когда его дети собирались поступать в университет, что должно было существенно уменьшить его банковский счет. Итак, Ник начал искать аргументы в пользу своего решения: «Mercedes – замечательный автомобиль, я усердно работал всю свою жизнь и заслужил его, кроме того, он такой безопасный». И, если бы ему удалось убедить своих прижимистых друзей также купить дорогой автомобиль, – он бы стал считать свое решение вдвойне оправданным. И вот, как и последователи миссис Кич, он начал «проповедовать».

Потребность Ника уменьшить диссонанс (как и у Ингрид) была усилена необратимостью его решения: он не мог от него отказаться, не теряя деньги. Научные доказательства значения необратимости решений были получены в остроумном исследовании интеллектуальных маневров игроков на скачках. Ипподром – это идеальное место для исследования фактора необратимости, поскольку после того, как вы сделали ставку, вы уже не можете вернуться и сказать милому человеку

в окошке, где принимают ставки, что вы передумали. Исследователи просто подходили к людям, стоявшим в очереди, чтобы поставить свои два доллара, а также к тем, кто только что сделал ставку. Они всех их спрашивали, насколько уверены эти люди в том, что лошади, на которых они поставили, выигрывают. Те, кто уже сделал ставку, были более уверены в выигрыше лошади, на которую они поставили, чем люди, еще стоявшие в очереди¹⁴. Но, конечно, единственным отличием в данной ситуации было то, что одни игроки уже успели сделать ставку, а другие – нет. Люди обретали большую уверенность в своем решении, если его уже нельзя было изменить.

Вы уже можете оценить одно из полезных следствий знания механизма диссонанса: не слушайте Ника. Чем выше цена решения, связанная с потраченным временем, деньгами, усилиями или перенесенными неудобствами, чем необратимее его последствия, тем выше потребность ослабить диссонанс, подчеркивая позитивные аспекты сделанного выбора. Таким образом, когда вы собираетесь сделать большую покупку или принять важное решение – какой автомобиль или компьютер купить или воспользоваться ли услугами пластической хирургии, или участвовать в платной программе психологического самоусовершенствования – не спрашивайте совет у тех, кто сам только что принял подобное решение. У такого человека будет сильная мотивация убеждать вас в том, что ваше решение будет правильным. Спросите людей, потративших двенадцать лет и 50 000 долларов на услуги психоаналитика или психотерапевта, о том, помогло ли им это, и большинство из них ответит: «Доктор Велшмерц – просто замечательный! Я бы никогда не встретила свою настоящую любовь [нашла новую работу/сбросила вес], если бы не он!». Учитывая все потраченное время и деньги, вряд ли они скажут вам: «Я ходил на сеансы доктора Велшмерца двенадцать лет, но все это было напрасно». Если вам нужен совет о том, какой продукт купить, спросите человека, который все еще собирает информацию и поэтому может высказать непредвзятое мнение. А, если вы хотите узнать, поможет ли вам какая-либо терапевтическая программа – не следует полагаться на свидетельства тех, кто ее прошел: найдите надежные экспериментальные данные.

Самооправдания – достаточно сложный феномен, если они следуют за нашими сознательными выборами, но в этих случаях мы, по крайней мере, знаем, что можем их ожидать. Однако они возможны и после наших поступков, совершенных по каким-то неосознанным

причинам, когда мы сами не понимаем, почему придерживаемся какого-то мнения или обычая, но слишком горды, чтобы признать это. Например, во введении мы описали обычай суданских племен Динка и Нуэр, удалявших несколько постоянных передних зубов у своих детей – это очень болезненная процедура, для которой используется не скальпель и щипцы, а простой крюк. Антропологи предположили, что эта традиция появилась во время эпидемии столбняка, когда возникает спазм жевательных мышц, не позволяющий разомкнуть челюсти: удаление зубов позволяло кормить больных. Но, если именно это было причиной, почему же люди из этих племен продолжали придерживаться этой традиции, когда опасность уже миновала?

Эта практика, представляющаяся бессмысленной, оказывается понятной, если рассмотреть ее с точки зрения теории диссонанса. Во время эпидемии взрослые удаляли передние зубы у всех своих детей, чтобы, если дети заболеют столбняком, их можно было бы кормить. Но это очень болезненная операция для детей, тем более что болели не все дети. Чтобы оправдать свои действия и в своих собственных глазах, и в глазах детей, суданцы пытались обосновать свое решение, придумывая дополнительные положительные следствия болезненной процедуры. Например, они могли убедить себя, будто удаление зубов обладает эстетической ценностью, например, что деформированный подбородок выглядит очень привлекательно, они могли даже превратить это хирургическое испытание в ритуал перехода к взрослости (обряд инициации). Это и произошло на самом деле. «Без зубов люди выглядят красиво, – говорят эти суданцы, – те, у кого есть все зубы, выглядят уродливо: они похожи на канибалов, которые едят людей. С полным набором зубов мужчина становится похож на осла». У беззубости есть и другие эстетические преимущества: «Нам нравится шипящий призыв, который получается, когда мы говорим». А взрослые успокаивают пугающихся детей, объясняя им, что: «Этот ритуал – признак зрелости»¹⁵. О первоначальной медицинской причине этой традиции все уже давно забыли, но остались психологические самооправдания.

Люди хотят верить в то, что они как умные и рациональные индивиды, знают, почему они делают выбор, поэтому их не всегда радует, когда вы объясняете им истинную причину их действий. Эллиот убедился в этом сам после эксперимента по «отбору» в дискуссионную группу. «После того, как все участники эксперимента его закончили, – вспоминает он, – я подробно объяснил им и сам

эксперимент, и лежащую в его основе теорию. Хотя все, кто прошел трудную процедуру „отбора“, сказали, что считают гипотезу интересной и понимающую, почему на большинство людей трудная процедура повлияет так, как я предсказывал, они очень старались мне доказать, что на их личное позитивное мнение о дискуссионной группе трудность испытаний никак не повлияла. Все они утверждали, что группа им понравилась по-настоящему. В реальности почти всем из них группа нравилась больше, чем тем, кто проходил умеренные по трудности испытания».

Никто не обладает иммунитетом: все испытывают потребность уменьшить диссонанс, даже те, кто отлично знает его теорию. Эллиот рассказывает свою историю: «Когда я был молодым профессором в Миннесотском университете, мы с женой устали от съёмных квартир. Итак, в декабре мы решили купить наш первый дом. Мы смогли найти только два подходящих дома по приемлемой для нас цене. Один был старым, очаровательным и находился на пешеходном расстоянии от университета. Он мне очень нравился, потому что я мог в него приглашать студентов, чтобы заниматься вместе с ними исследованиями, угощать их пивом и играть роль классного профессора. Но этот дом находился в промышленном районе, где трудно было найти место для прогулок с нашими детьми. Другим вариантом был типовой дом – новый, но абсолютно без индивидуальности. Он находился в пригороде в тридцати минутах езды от университетского кампуса, зато всего в одной миле от озера. Продумав несколько недель, мы решили купить дом в пригороде.

«Вскоре после переезда, я заметил в газете объявление о том, что продается подержанный каноэ, и немедленно купил его, чтобы сделать сюрприз моей жене и детям. Когда я приехал домой в холодный и хмурый январский день с каноэ, прикрученным на крыше моей машины, моя жена взглянула на каноэ и разразилась смехом. «Что тебя так рассмешило?» – спросил я. Она ответила: «Спроси Леона Фестингера!». Конечно! Я испытывал такой сильный диссонанс после покупки дома в пригороде, что мне немедленно потребовалось что-то сделать, чтобы оправдать мою покупку. Я каким-то образом умудрился забыть, что была середина зимы, и в Миннесоте пройдет несколько месяцев, пока на озере растает лед, и можно будет плавать на каноэ. Но, в определенном смысле, не понимая этого, я все же использовал каноэ. Всю зиму, несмотря на то, что каноэ хранилось в гараже, его присутствие помогало мне лучше относиться к нашему решению».

Спираль насилия – и добродетель

Вы испытываете стресс? Один источник в Интернете может научить вас, как изготовить собственную маленькую «Чертову куклолку» (Damn It Doll), которую «можно бросать, бить, топтать и даже душить, и тогда вы избавитесь от раздражения». Вот небольшая инструкция к ней:

Когда вы хотите пнуть стол или бросить на пол телефон и заорать – вот маленькая «Чертова куклолка», без которой вам не обойтись. Схватите ее покрепче за ноги и найдите подходящее место, чтобы шмякнуть ее. И когда вы будете вышибать из нее дух, кричите: «К черту! К черту! К черту!».

Идея «Чертовой куклолки» отражает одно из наиболее укоренившихся в нашей культуре убеждений, основанное на представлениях психоанализа о пользе катарсиса: т. е., о том, что, если дать волю злости или вести себя агрессивно, то это поможет избавиться от раздражения и буквально «очиститься». Бросайте «Чертову куклолку», бейте по боксерской груше, кричите на вашего супруга – и вы почувствуете облегчение. В реальности десятилетия экспериментальных исследований обнаружили прямо противоположное: если люди дают волю своим агрессивным эмоциям, им часто становится еще хуже, у них повышается кровяное давление, и они злятся еще сильнее ¹⁶.

Вероятность обратного эффекта, когда люди дают волю гневу, особенно высока, если агрессия прямо направлена на другого человека, и именно это предсказывает теория когнитивного диссонанса. Когда вы делаете что-то, наносящее вред кому-то другому: ставите его/ее в затруднительное положение, словесно оскорбляете или бьете, начинает действовать мощный новый фактор – потребность оправдать то, что вы сделали. Возьмем мальчика, дразнящего и обижающего вместе со своими товарищами-семиклассниками более слабого ровесника, который не сделал им ничего плохого. Мальчику нравится эта компания, но не хочется обижать слабого одноклассника. Он начинает испытывать определенный диссонанс по отношению к своим поступкам. «Как может такой нормальный парень, как я, – удивляется он, – поступать так жестоко с этим хорошим и ни в чем не виноватым пареньком?». Чтобы уменьшить диссонанс, он попытается убедить себя в том, что жертва издевательств – вовсе не

такой уж хороший и безвинный: «Он такой зануда и плакса. Кроме того, он поступил бы так же со мной, если бы у него был шанс». Как только мальчик делает первый шаг на пути обвинений жертвы, растет вероятность, что он обойдется с жертвой еще более жестоко, когда ему представится шанс. Оправдание первого жестокого поступка создает базу для еще большей агрессии. Вот почему гипотеза катарсиса ошибочна.

Первый эксперимент, продемонстрировавший это, оказался абсолютным сюрпризом для исследователя. Майкл Кан, тогда еще аспирант, писавший диссертацию по медицинской психологии в Гарварде, придумал остроумный эксперимент, который, как он был уверен, продемонстрирует позитивный эффект катарсиса. Играя роль медицинского лаборанта, Кан получал данные о студентах на полиграфе (детекторе лжи) и измерял их кровяное давление, при этом студентам сообщалось, что это был медицинский эксперимент. Во время этой процедуры Кан притворялся, будто он раздражен, и делал оскорбительные по отношению к студентам-участникам замечания (с упоминанием их матерей). Студенты злились, и у них резко повышалось кровяное давление. В экспериментальном варианте студентам давали возможность разрядить свой гнев, проинформировав начальника Кана о его оскорбительном поведении: они верили в то, что у Кана после этого будут большие проблемы. В контрольном варианте у студентов не было возможности разрядить свой гнев, пожаловавшись.

Кан, как благоверный фрейдист, был удивлен полученным результатам: никакого эффекта катарсиса не наблюдалось. Люди, которым удавалось выразить свою злость по отношению к Кану, были настроены более враждебно, чем те, у кого такой возможности не было. Кроме того, у тех, кто «выпустил пар», еще больше повышалось и без того уже высокое кровяное давление, а у студентов, которым не удавалось разрядить свою злость, давление быстро нормализовалось¹⁷. Пытаясь найти объяснение для этих неожиданных результатов, Кан обратил внимание на теорию диссонанса, которая в то время еще только начинала привлекать к себе внимание, и понял, что она может быть отличным объяснением результатов. Поскольку студенты думали, что они причинили «грубому лаборанту» серьезные неприятности, им нужно было оправдать свой поступок, убедив себя в том, что он этого заслуживал, поэтому у них усиливалась злость, направленная на него, и кровяное давление.

Дети очень рано учатся оправдывать свое агрессивное поведение: они бьют младшего братишку, а когда тот начинает плакать – немедленно заявляют: «Но он же первый начал! Он заслужил трепку!». Большинство родителей считают, что на эти детские самооправдания не стоит обращать внимания, и обычно так и есть. Но стоит задуматься о том, что такой же механизм лежит в основе поведения школьных шаек, члены которых издеваются над слабым одноклассником, работодателей, дурно обращающихся со своими работниками, любовников, оскорбляющих в ссоре друг друга, полицейских, продолжающих избивать подозреваемого в преступлении и после того, как он уже сдался, тиранов, которые бросают в тюрьму и пытаются представителей этнических меньшинств, военных, совершающих жестокости по отношению к мирному населению. Во всех этих случаях возникает порочный круг: агрессия вызывает самооправдания, приводящие к еще большей агрессии. Федор Достоевский отлично понимал, как работает этот процесс. Вот, что он пишет в романе «Братья Карамазовы» о законченном негодяе, отце братьев, Федоре Павловиче: «... вспомнил он вдруг теперь кстати, как когда-то, еще прежде, спросили его раз: „За что вы такого-то так ненавидите?“ И он ответил тогда, в припадке своего шутовского бесстыдства: „А вот за что: он, правда, мне ничего не сделал, но зато я сделал ему одну бессовестнейшую пакость, и только что сделал, тотчас же за то и возненавидел его“».

К счастью, теория диссонанса также показывает нам, что добрый поступок может создавать «спираль добродетели и сочувствия» или «добродетельный цикл». Когда люди совершают добрый поступок, особенно, если он спонтанный или случайный, они начинают теплее относиться к тому, кому сделали добро. Их знание о том, что они сделали усилие, чтобы помочь данному человеку, будет диссонировать с негативными чувствами, которые у них могут быть по отношению к нему. В результате, оказав кому-то добрую услугу, они спрашивают себя: «Разве я бы стал делать что-то хорошее для подонка? Следовательно, он не такой уж законченный подонок, каким я его себе представлял, на самом деле, это хороший человек, заслуживающий снисхождения».

Несколько экспериментов подтвердили это предсказание. В одном из них студенты участвовали в конкурсе и выигрывали существенную сумму денег. Потом экспериментатор подходил к каждому третьему из них и объяснял, что использовал в эксперименте свои собственные

деньги, они у него закончились, и это означает, что он, возможно, будет вынужден досрочно прервать эксперимент. Он просил: «Не могли бы вы мне оказать личную услугу и вернуть деньги, которые вы выиграли?» (Все согласились). Вторую группу также просили вернуть деньги, но в этом случае с просьбой обратился секретарь факультета, объяснявший, что исследовательский бюджет факультета психологии почти закончился. (И в этом случае все согласились вернуть деньги). Оставшуюся треть участников эксперимента не просили возвращать деньги. Наконец, каждый участник отвечал на анкету, в которой он мог оценить экспериментатора. Наиболее позитивно экспериментатора оценили те участники, которых он упросил оказать ему личную услугу, они убедили себя в том, что он – отличный и достойный человек. Остальные участники также считали его приятным, но далеко не таким замечательным, как те, кто оказал ему личную услугу, вернув деньги по его просьбе ¹⁸.

Хотя научных исследований добродетельного цикла пока немного, его основная идея была открыта еще в XVIII веке Бенджамином Франклином, вдумчивым исследователем человеческой природы, а также ученым и политиком. Работая в законодательном собрании штата Пенсильвания, Франклин был обеспокоен враждебным и оппозиционным настроением по отношению к нему одного своего коллеги. Итак, он решил перетянуть этого человека на свою сторону. Франклин не стал, как он писал «демонстрировать к коллеге подобострастное уважение» – т. е., пытаться оказать коллеге какую-то услугу – напротив, он попросил коллегу оказать услугу ему, а именно: одолжить Франклину редкую книгу из своей библиотеки:

«Он ее немедленно мне прислал, а я вернул книгу примерно через неделю, с запиской, в которой высказал ему глубокую благодарность. Когда мы в следующий раз встретились в Законодательном собрании, он сам заговорил со мной (чего никогда не делал раньше), причем, весьма учтиво; и с тех пор он всегда выказывал готовность оказывать мне услуги, так что мы стали большими друзьями, и наша дружба продолжалась до его кончины. Вот еще один пример старого афоризма, который гласит: „Человек, который однажды уже сделал вам добро, с большей готовностью еще раз поможет вам, чем тот, кому вы сами когда-то услужили“» ¹⁹.

Диссонанс неприятен в любых обстоятельствах, но он переживается особенно болезненно, когда под угрозой оказывается важный элемент я-концепции людей – обычно так бывает, когда они делают что-то несовместимое с их представлениями о самих себе²⁰. Если спортсмена или какую-то другую знаменитость, которые вам очень нравятся, обвиняют в изнасиловании, покушении на растление малолетних или в убийстве, – у вас возникнут болезненные диссонансные эмоции. Чем сильнее вы идентифицировались с этим человеком, тем больше будет диссонанс, потому что сильнее будет ощущение вашей сопричастности. Но диссонанс будет еще более разрушительным, если вы вами, считая себя честным человеком, совершили какой-то преступный поступок. В конце концов, вы всегда можете разочароваться в той или иной знаменитости и найти себе другого героя. Но, если вы сами сделали что-то, противоречащее вашим ценностям, диссонанс будет очень сильным – ведь, как бы то ни было, вы всегда будете сосуществовать с самим собой.

Поскольку у большинства людей достаточно высокая позитивная самооценка и они считают себя компетентными, высокоморальными и умными, их усилия по снижению диссонанса направлены на сохранение позитивного я-образа²¹. Например, когда предсказание конца света миссис Кич провалилось, легко представить, какой мучительный диссонанс переживали ее последователи: «Я умный человек», но «Я только что совершил неимоверно глупый поступок: я отказался от своего дома, имущества и работы, поверив сумасшедшей женщине». Чтобы уменьшить диссонанс, последователи миссис Кич могли или изменить мнение о собственном интеллекте, или как-то оправдать совершенную ими «неимоверную глупость». В этом неравном соревновании самооправдание побеждает с крупным счетом. Верные последователи миссис Кич сохранили свою самооценку, решив, что они не сделали ничего глупого – напротив, поступили очень умно, присоединившись к этой группе, потому что их вера спасла мир от гибели. В самом деле: если бы другие люди были бы умны, как они, то тоже бы в нее вступили. Так, где же этот бойкий угол, где я буду им проповедовать?

Никто из нас не сорвется с такого крючка. Нас могут забавлять они, эти глупые люди, которые истово верят в предсказания конца света, но как показал в своей книге «Политические суждения экспер-

тов: Насколько они хороши? Как мы можем их оценить?» («Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know?») политический психолог Филипп Тетлок, даже профессиональные «эксперты», занимающиеся экономическим и политическим прогнозированием обычно дают прогнозы, ничем не отличающиеся по точности от прогнозов обычных, не обучавшихся этому людей – или прогнозов миссис Кич, кстати говоря ²². Сотни исследований показали, что предсказания, основанные на «личном опыте» и «многих годах подготовки» экспертов, редко оказываются точнее, чем случайные догадки, в отличие от прогнозов, основывающихся на статистических данных. Но, когда эксперты ошибаются, это угроза для ключевых компонентов их профессиональной я-концепции. Следовательно, теория диссонанса предсказывает, что чем они увереннее в себе и чем более знамениты, тем ниже вероятность, что они признают свои ошибки. Именно это и обнаружил Тетлок. Эксперты снижали диссонанс, вызванный их неверными прогнозами, объясняя, что они были бы правы «если бы только» – если бы только не вмешалась эта абсолютно невероятная катастрофа, если бы только какие-то события произошли чуть раньше или чуть позже, если бы только, тра-та-та, тра-та-та.

Механизм снижения диссонанса работает как термостат, позволяя нашей самооценке всегда находиться на высоком уровне. Вот почему мы обычно не замечаем своих самооправданий – этой маленькой лжи самим себе, позволяющей нам не признавать, что мы допустили ошибки или приняли глупые решения. Но теория диссонанса также применима и к людям с низкой самооценкой, к тем, кто считает себя болваном, мошенником или некомпетентным человеком. Они как раз не удивляются, когда их поведение подтверждает их негативный я-образ. Когда они дают неверный прогноз или проходят сложные испытания, чтобы стать участником скучной дискуссионной группы, они просто говорят: «Ну, да. Я снова обмишулился, это так на меня похоже». Продавец подержанных автомобилей, знающий о том, что он обманывает покупателей, не испытывает диссонанса, скрывая информацию о неисправностях машины, которую пытается сбывать; женщина, полагающая, что она непривлекательна, не ощущает диссонанса, когда мужчины отвергают ее; мошенник не переживает диссонанс, выманивая у старика его сбережения.

Наши представления о себе поддерживают нас в повседневной жизни, и мы постоянно интерпретируем то, что с нами происходит, через фильтр этих ключевых представлений. Если они нарушаются

даже благодаря какому-то позитивному опыту, это вызывает у нас дискомфорт. Понимание мощи самооправданий, таким образом, помогает нам понять, почему люди, у которых низкая самооценка, или которые просто считают, что они некомпетентны в каких-то сферах, не испытывают буйной радости, когда у них что-то хорошо получилось – напротив, они ощущают себя обманщиками. Если женщина, уверенная, что в нее невозможно влюбиться, встречает какого-то потрясающего мужчину, начинающего всерьез за ней ухаживать, сначала это ее обрадует, но эта радость будет быстро испорчена ощущениями диссонанса: «Что он во мне нашел?». Вряд ли она сделает такой вывод: «Как приятно – я, оказывается, привлекательнее, чем я думала». Скорее, она подумает: «Как только он поймет, какая я на самом деле – он бросит меня». Она заплатит высокую психологическую цену за восстановление консонанса.

Ряд экспериментов показал, что большинство людей, у которых низкое самоуважение или невысокое мнение о своих способностях, испытывает дискомфорт по поводу своих «диссонансных» (в сравнении с самооценкой) успехов и считает их случайными или аномальными²³. Вот почему они так упрямо не соглашаются с друзьями или близкими, пытающимися их ободрить: «Смотри, ты только что получил Пулитцеровскую премию по литературе! Разве это не означает, что ты хороший писатель?» – «Да, это приятно, но это просто случайность. Знаешь ли, я уже больше не смогу написать ни слова». Самооправдания, следовательно, это не всегда защита высокой самооценки – это может быть и защита низкой самооценки, если данный человек именно так себя воспринимает.

Пирамида выбора

Представьте себе двух молодых людей, у которых сходные убеждения, способности и степень психологического здоровья. Они достаточно честны, и у них компромиссное мнение относительно обмана: они считают, что это плохо, но в мире существуют и гораздо худшие преступления. И вот, они сдают экзамен, определяющий, примут ли их в аспирантуру. Они оба не знают ответа на ключевой вопрос. Им грозит провал ... но тут появляется возможность жульничать, прочитав ответ другого студента. Два молодых человека борются

с этим искушением. После долгих колебаний один из них поддается искушению, а второй – нет. Разница между их решениями минимальна: они легко могли бы поменяться местами. Каждый получает нечто важное, но платит за эту цену: один получает хорошую оценку, но жертвует своей честностью, а другой – жертвует хорошей оценкой, но остается честным.

А теперь такой вопрос: что они думают о жульничестве через неделю? У каждого из них есть много времени для того, чтобы оправдать свой образ действий. Тот, кто поддался искушению, решит, что жульничество – это не такой уж серьезный проступок. Он скажет себе: «Эй, да все списывают, это пустяки. И мне очень нужно было сдать этот экзамен для моей будущей карьеры». Однако студент, не поддавшийся искушению, решит, что списывание еще более аморально, чем он первоначально думал: «В действительности, люди, которые списывают – бесчестны. Их нужно выгонять из университета. Нам нужно их наказать в назидание другим».

К тому времени, когда студенты пройдут этот путь все более активных самооправданий, произойдут две вещи: во-первых, они будут уже далеко друг от друга, а, во-вторых, они уже настолько глубоко усвоят свои представления о списывании, что окажутся убежденными, будто всегда думали именно так ²⁴. Можно это представить так: они начинали рядом на вершине пирамиды, в миллиметре друг от друга, но, закончив цикл самооправданий, они соскользнули к ее подножию и теперь находятся в противоположных углах ее основания. Студент, который не стал жульничать, считает другого абсолютно аморальным человеком, а тот, кто жульничал, – считает своего оппонента безнадёжным пуританином. Этот процесс иллюстрирует то, как люди, подвергшиеся сильному искушению, которые боролись с ним, и чуть не поддавшиеся ему, но устоявшие – начинают не любить или даже презирать тех, кто поддался искушению. Именно те люди, которые почти согласились жить в стеклянном доме, первыми начинают кидать камни.

Метафора пирамиды применима к наиболее важным решениям, включая моральный выбор или жизненно важные решения. Вместо списывания на экзамене, например, задумайтесь о других решениях: вступать ли в случайную сексуальную связь (или нет), пробовать ли наркотики (или нет), принимать ли стероиды, чтобы повысить свои атлетические способности (или нет), сохранять ли неудачный брак (или нет), сообщать ли имена коллег в Комитет по антиамериканской

деятельности (или нет), лгать ли, чтобы защитить своего работодателя и работу (или нет), заводить ли детей (или нет), выбрать ли трудную карьеру (или оставаться дома с детьми). Когда люди, находящиеся на вершине пирамиды, не уверены в том, каковы преимущества и недостатки каждого из вариантов, у них возникает особенно сильное желание оправдывать сделанный выбор. Но к тому времени, когда человек оказывается у подножия пирамиды, неопределенность превращается в уверенность, и он или она находятся очень далеко от тех, кто выбрал иной путь.

Этот процесс размывает различия, которые люди любят проводить между «нами, хорошими парнями» и «ими, плохими парнями». Часто, стоя на вершине пирамиды, мы сталкиваемся не с очевидным выбором между черным или белым, действием или бездействием, а с выборами «серыми», последствия которых неясны. Первые шаги по этому пути амбивалентны с точки зрения морали, и не всегда ясно, какое решение будет верным. Мы принимаем ранние решения, кажущиеся не такими уж важными, а потом оправдываем их, чтобы уменьшить неопределенность выбора. Так мы попадаем в ловушку: поступок, оправдание, следующий поступок – этот цикл повышает нашу активность и приверженность выбранному курсу и может далеко нас увести от наших первоначальных намерений или принципов.

Именно так и произошло с Джебом Стюартом Магрудером – специальным помощником Ричарда Никсона, игравшим ключевую роль в попытке проникновения со взломом в штаб-квартиру Национального комитета Демократической партии в отеле Уотергейт *, а затем пытавшемся скрыть причастность к этому Белого дома и лгавшему под присягой, чтобы защитить себя и других, причастных к этим противозаконным действиям. Когда Магрудера приняли на работу, советник Никсона Боб Холдемэн не говорил ему, что лжесви-

* Интересно, что тот же самый инцидент под названием «тайна Уотергейта» описан психологом Робертом Чалдини в его знаменитой книге «Психология влияния» и имеет несколько иную психологическую подоплеку. По мнению Чалдини, здесь играют роль взаимные уступки и контраст восприятия, т. е., к примеру, если вам нужно займы 50 рублей, сначала лучше запросить 100 рублей, и таким образом вы задействуете психологический механизм взаимной уступки, благодаря которому вам не откажут, когда вы сбавите сумму займа вдвое. Таким образом, «нереальный» план Лидди, стоимостью в 250 000 \$, был принят, потому что его предыдущие предложения стоили на порядок дороже. – *Примеч. ред.*

детельство, мошенничество и нарушение закона входят в его рабочие обязанности. Если бы он сделал это – Магрудер почти наверняка бы отказался от такой работы. Как же он стал центральной фигурой Уотергейтского скандала? Легко, оглядываясь назад, сказать: «Он должен был заранее догадаться», или «Ему следовало немедленно отказаться, когда они в первый раз попросили его сделать нечто противозаконное».

В своей автобиографии Магрудер описывает свою первую встречу с Бобом Холдеманом в Сан-Клементе, в Калифорнии. Холдеман льстил ему и очаровал его. «Вы делаете нечто большее, чем просто зарабатываете деньги для вашей страны, – сказал ему Холдеман. – Вы работаете, чтобы решать проблемы своей страны и мира в целом. Джеб, я сидел с президентом в ту ночь, когда первые астронавты ступили на Луну... Я участник того, как делалась история». В конце дня Холдеман и Магрудер отправились в дом президента. Холдеман пришел в ярость от того, что ему пришлось ждать гольфмобиля (электромобиль для игроков в гольф на два места), и устроил «суровую выволочку» своему помощнику, пригрозив его уволить, если парень не может нормально выполнять свою работу. Магрудера это очень удивило, тем более что вечер был чудесный, и идти было всего ничего. Сначала Магрудер думал, что тирада Холдемана была неоправданно грубой, но вскоре, поскольку Магрудер очень хотел получить эту работу, он начал оправдывать поведение Холдемана: «Проведя всего несколько часов в Сан-Клементе, я был поражен безукоризненным совершенством жизни там... Если вы испорчены подобным уровнем комфорта, вам может показаться нетерпимым боем даже такая мелочь, как отсутствие гольфмобиля»²⁵.

Итак, еще до ужина, на котором ему официально предложили работу, Магрудер оказался на крючке. Это было первым маленьким шагом на пути к Уотергейту. Оказавшись в Белом доме, он соглашался на мелкие этические компромиссы, которые почти все политики оправдывают необходимостью служения своей партии. Потом, когда Магрудер и другие сотрудники работали для переизбрания Никсона на второй срок, среди них появился Гордон Лидди, которого нанял министр юстиции США Джон Митчелл на роль юридического советника Магрудера. Лидди был авантюристом, «несостоявшимся Джеймсом Бондом». Его первым планом, который должен был гарантировать переизбрание Никсона, было нанять «банды громил», которые будут разгонять демонстрации протеста; похитить активистов, которые

могут помешать предвыборному съезду республиканцев; использовать саботаж, чтобы помешать предвыборному съезду демократов; использовать «элитных» проституток, чтобы соблазнить, а потом шантажировать лидеров демократов; незаконно проникать со взломом в офисы демократов; а также подслушивать и записывать разговоры тех, кого республиканцы считали своими врагами.

Митчелл не одобрил наиболее экстремистские аспекты этого плана, кроме того, он считал план слишком дорогим. Поэтому Лидди вернулся с предложением просто проникнуть в штаб-квартиру демократов в отеле Уотергейт и установить там подслушивающие и записывающие устройства. На этот раз Митчелл план одобрил, и все принялись его реализовывать. Как они оправдывали нарушение закона? «Если бы Лидди в самом начале пришел к нам и сказал: „У меня есть план проникнуть со взломом в офис Ларри О’Брайена и установить там прослушку“, – мы могли сразу отвергнуть подобную идею, – писал Магрудер. – Вместо этого он пришел к нам со своим изощренным планом, включавшим девушек по вызову/похищения/избиения/саботажа/подслушивание, и мы начали этот план урезать, все время испытывая ощущение, что должны хотя бы что-то оставить Лидди: мы думали, что он нам нужен, и нам не хотелось отсылать его ни с чем». Наконец, сообщает Магрудер, план Лидди был одобрен из-за параноидального климата, царившего в Белом доме: «Решения, которые сегодня кажутся безумными, тогда представлялись разумными... Мы уже прошли ту черту, когда нас могли удовлетворить полумеры или джентльменские тактики»²⁶.

Когда Магрудер впервые вошел в Белый дом, он был порядочным человеком. Но он начал, шаг за шагом, соглашаться совершать бесчестные поступки, оправдывая каждый такой поступок. Он оказался в ловушке примерно так же, как почти 3000 людей, принявших участие в знаменитом эксперименте социального психолога Стэнли Милгрэма (в некоторых источниках – Милграм – *примеч. ред.*)²⁷. В первоначальной версии этого эксперимента две трети его участников, как им тогда казалось, наказывали электрошоком опасной для жизни интенсивности другого человека, просто потому что руководитель эксперимента продолжал им говорить: «По условиям эксперимента требуется, чтобы вы продолжали». Этот эксперимент почти всегда описывается как исследование подчинения авторитету. Конечно, это так, но этим он не исчерпывается: это также демонстрация долгосрочных эффектов самооправдания²⁸.

Представьте, что представительный мужчина в белом лабораторном халате подходит к вам и предлагает 20 \$ за участие в научном эксперименте. Он говорит: «Я хочу, чтобы вы нанесли очень болезненный удар электрошоком в 500 вольт другому человеку. Это поможет нам понять роль наказаний в обучении». Вероятно, вы откажетесь: деньги не могут оправдать причинения вреда другому человеку, даже в научных целях. Конечно, найдется несколько человек, которые это сделают за двадцатку, но многие не станут делать это и за 20 000 \$, а большинство объяснит ученому, куда ему следует засунуть себе эти деньги.

Предположим теперь, что ученый постепенно заманивает вас в ловушку. Допустим, он предлагает вам 20 \$ за то, что вы примените очень слабый электрошок (10 вольт) к парню в другой комнате, чтобы узнать, поможет ли это ему лучше обучаться. Экспериментатор даже испробует 10 вольт на вас, и вы почти ничего не почувствуете. Итак, вы согласитесь. Это безвредно, а эксперимент представляется довольно интересным. (Кроме того, вы всегда хотели узнать, пойдет ли вашим детям на пользу, если вы их отшлепаете). Вы работаете какое-то время, и теперь экспериментатор вам говорит, что, если ученик дает неверный ответ, вы должны перейти на следующую ступень – 20 вольт. Это также нечувствительный и безвредный разряд. Поскольку вы только что применяли к ученику 10 вольт, вы не видите причин, почему бы ни попробовать на нем 20 вольт. А потом, используя 20 вольт, вы говорите себе – 30 вольт мало отличаются от 20, давайте попробуем 30. Он снова допускает ошибку, и ученый говорит вам: «Пожалуйста, переходите на следующий уровень – 40 вольт».

Где вы проведете черту? Когда вы решите: стоп, довольно? Будете ли вы продолжать эксперимент до 450 вольт или даже выше, до напяржения с отметкой ОПАСНО? Когда этот вопрос задают людям, не участвовавшим в эксперименте, почти никто не предсказывает, что доберется до 450 вольт. Но, когда люди в реальности оказываются в этой ситуации, две трети из них доходят до максимального и, как они полагают, опасного уровня. Они делают это, оправдывая каждый свой следующий шаг: это слабый электрошок ему совсем не больно; 20 вольт мало чем отличается от 10; если я дал 20, почему не дать 30? По мере того, как они шаг за шагом оправдывают свои поступки, они оказываются все более привязанными к ситуации. К тому времени, когда «ученики» получают то, что «учителя» считают сильным электрошоком, большинству «учителей» трудно оправдать

решение прекратить эксперимент. Те из них, кто еще в начале эксперимента высказывал сомнение в допустимости его процедуры, реже оказывались в ловушке принятых на себя обязательств и чаще прекращали эксперимент.

Эксперимент Милгрэма * показывает нам, как обычные люди могут совершать аморальные и вредные поступки, если возникает «цепная реакция» поступков и последующих самооправданий. Когда мы в роли наблюдателей, смотрим на них и испытываем недоумение или беспокойство, мы не понимаем, что наблюдаем лишь конечную стадию длительного и медленного спуска с пирамиды. Выслушав приговор, Магрудер сказал судье Джону Сирика: «Я знаю, что я совершил, и вы, Ваша честь, знаете, что я совершил. Где-то среди своих амбиций и идеалов я потерял мой этический компас». Как честный человек может потерять свой этический компас? Вы заставляете его каждый раз делать один маленький шаг, а самооправдания довершат все остальное.

Знание о том, как работает диссонанс, не поможет нам автоматически приобрести иммунитет против искушения использовать самооправдания, как узнал Эллиот, купивший каноэ в январе. Вы не можете просто взять и сказать людям после эксперимента с «трудными испытаниями» для вступления в группу: «Видите, как вы уменьшаете диссонанс? Правда, это интересно?» – и ожидать, что они ответят: «О, спасибо вам за то, что вы мне объяснили настоящую причину, по которой мне нравится эта группа. Это, конечно, поможет мне поступать умнее!». Все мы, чтобы сохранить веру в то, что мы умны, иногда делаем глупые вещи. Тут ничем не поможешь. Мы созданы такими.

Но это не значит, что мы обречены на то, чтобы всегда пытаться оправдывать свои действия задним числом, и что мы подобно Сизифу,

* Существует документальный фильм под названием «Повиновение» (“Obedience”), куда включены съемки скрытой камерой реальных экспериментов С. Милгрэма. Подробнее об экспериментальных методиках, исследованиях проблемы власти, подчинения и ответственности можно также прочитать в книге Милграм С. Эксперимент в социальной психологии / Стэнли Милграм; пер. с англ. Н. Вахтина [и др.]. – 3-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2002. – *Примеч. ред.*

не в состоянии добраться до вершины «горы» и принять себя. Более глубокое понимание того, как и почему работает наш мозг – это первый шаг к преодолению привычки самооправдания. И это, в свою очередь, требует от нас внимательнее анализировать свое поведение и причины наших решений. Это требует времени, саморефлексии и желания.

Консервативный обозреватель Уильям Сафайр однажды описал «политико-психологическую проблему», с которой сталкиваются избиратели, а именно: «как справиться с когнитивным диссонансом»²⁹. Он начинает с истории о своей собственной проблеме. Во время правления Клинтона, рассказывает Сафайр, он критиковал Хиллари Клинтон за то, что она скрывала имена участников своей группы консультантов, с которыми она занималась проблемами здравоохранения. Он написал статью, осуждавшую ее попытки сохранить секретность, которые, как он утверждал, вредны для демократии. Никакого диссонанса в этом случае нет, поскольку эти плохие демократы делают плохие вещи. Через шесть лет, однако, он обнаружил, что его «поразил» когнитивный диссонанс, когда вице-президент Дик Чейни, консервативный республиканец, которым Сафайр восхищался, настаивал на том, чтобы сохранить в секрете имена участников своей рабочей группы, с которыми он разрабатывал энергетическую политику. Как поступил Сафайр? Поскольку он знал о диссонансе и о том, как он работает, он сделал глубокий вдох, подтянул брюки и совершил трудный, но добродетельный поступок: написал статью, в которой публично раскритиковал действия Чейни. Ирония заключалась в том, что благодаря его критике Чейни, Сафайр получил несколько писем с похвалами от либералов, что, как он признался, снова вызвало у него сильный диссонанс. Боже мой, как же он ухитрился сделать нечто такое, что одобрили эти люди?

Способность Сафайра обнаружить собственный диссонанс и устранить его, совершив справедливый поступок, – это редкость. Как мы увидим, такая готовность признать, что его собственная сторона допустила ошибку, редкое качество. Вместо этого люди склонны искажать восприятие событий прошлого в выгодную для себя и своей команды сторону. Конкретные способы варьируют, но наши усилия оправдывать себя всегда нацелены на то, чтобы удовлетворить нашу потребность в позитивном отношении к тому, что мы сделали, к тому, во что мы верим, и к тому, какие мы есть.